



Com-wonen
jaarverslag
2006

(com•wonen]

Leven in de wijk



Inhoud

Van visitatie tot strategie	5
2.1 Visitatie	6
2.2 Strategisch beleid	7
Samenwerking als uitgangspunt	11
3.1 Wijkkracht	12
3.2 Bewonersparticipatie	14
3.3 Gebiedsgericht werken	15
3.4 Belanghouders en strategische samenwerkingsverbanden	17
Efficiënt verhuren aan tevreden klanten	21
4.1 Klanttevredenheid	22
4.2 Woningverhuur en woonruimteverdeling	25
4.3 Huurachterstanden, ontruiming en leegstand	29
4.4 Verhuur overige eenheden	31
4.5 Wonen, welzijn en zorg	32
Bouwen, verkopen en onderhouden met beleid	35
5.1 Strategisch voorraadbeleid	36
5.2 Woningvoorraad in 2006	38
5.3 Huurbeleid 2006	39
5.4 Verkoopbeleid huurwoningen	40
5.5 Nieuwbouw- en renovatieprojecten	43
5.6 Onderhoud	47
5.7 VvE-beheer	49
5.8 Waardemanagement en Aedex	50
Een organisatie in ontwikkeling	53
6.1 Bedrijfsdoelen	54
6.2 Bestuur	55
6.3 Organisatie	56
6.4 Personeel	57
6.5 Bedrijfsvoering	57
6.6 Ondernemingsraad	60
6.7 Raad van commissarissen	60
6.8 Extern toezicht	64
Financiële continuïteit en treasury	65
7.1 Eigen vermogen en jaarresultaat	66
7.2 Ontwikkeling financiële positie	67
7.3 Bedrijfswaarde	68
7.4 Treasury	69
7.5 Beoordeling CFV en WSW	72
Jaarrekening	73
Kengetallen	77
Bijlage: begrippenlijst	79
Goedkeuring raad van commissarissen	84
Accountantsverklaring	85



Van visitatie tot strategie

Van visitatie tot strategie

Voor Com-wonen was 2006 het jaar van de strategische agenda 2007-2010. We bepaalden onze keuzes en ambities en rekenden die financieel door. In dit hoofdstuk beschrijven we de hoofdpunten van deze agenda. Maar eerst gaan we in op het visitatierapport van januari 2006.

2.1 Visitatie

In 2005 lieten we ons visiteren. Doel was onder andere antwoord krijgen op de vraag: welke verwachtingen heeft de samenleving van ons? De resultaten staan in het visitatierapport van januari 2006.

De visitatiecommissie was kritisch. De belangrijkste aanbevelingen gingen over:

- onze strategie;
- onze relatie met externe stakeholders;
- onze interne organisatie;
- onze bedrijfscultuur.

We namen deze kritiek ter harte. In een plan van aanpak vertaalden we per aandachtsveld de aanbevelingen van de commissie naar actiepunten voor 2006 en verder. De belangrijkste actiepunten waren:

- opstellen van een strategische agenda;
- realiseren van een strategisch voorraadbeleid voor onze woningen;
- uitwerken van het concept 'roll on - roll off';
- ontwikkelen van een visie op wonen, welzijn en zorg;
- verbeteren van de herkenbaarheid en bereikbaarheid van Com-wonen;
- verleggen van verantwoordelijkheden naar lagere onderdelen van de organisatie;
- versterken van de interne organisatie.

In 2006 werkten we aan deze actiepunten. We formuleerden onze strategische agenda en stelden ons strategisch voorraadbeleid vast. Daarnaast vormden we de zogenaamde 'driehoek', een vorm van gebiedsmanagement per geografisch gebied. Hiermee brachten we meer verantwoordelijkheid lager in onze organisatie. Ook zijn we meer zichtbaar geworden door de versterking van onze corporate communicatie met een duidelijke huisstijl. Die zien we terug op onze bouwplaatsen, in onze bedrijfskleding, op onze kantoren en in onze documentatie. Tot slot bouwden we ons handelsmerk Wijkkracht verder uit.

De kracht zit 'm in wij

In 2006 lieten medewerkers van Com-wonen verschillende keren een bijzondere kant van zich zien. In mei presenteerde een aantal medewerkers tijdens een wervelende modeshow de nieuwe bedrijfskleding aan hun collega's. De strategische agenda kreeg eind 2006 een spetterende start in de vorm van een musical, gespeeld en gezongen door ruim veertig medewerkers. In december ging tenslotte ook nog een aantal collega's met familie en vrienden op de foto om zo de drie Com-wonentrams die vanaf januari 2007 in Rotterdam rijden een goede uitstraling te geven. Steeds weer laten medewerkers zien: wij zijn Com-wonen!

De visitatie heeft dus een extra impuls gegeven aan diverse ontwikkelingen in onze organisatie. We herhalen deze visitatie iedere vier jaar.

2.2 Strategisch beleid

'Com-wonen met hart en ziel'. Dat is de titel van onze strategische agenda 2007-2010. Deze strategische agenda beschrijft het richtinggevend kader van onze activiteiten in de komende vier jaar. Ook schetst de agenda onze ambities op het gebied van bouwen en investeren voor de langere termijn (tot 2016).

Gedurende een groot deel van 2006 werkten we aan deze strategische agenda. We bepaalden niet alleen de keuzes voor de komende jaren, maar rekenden die keuzes ook financieel door. De bestuurder stelde, in samenwerking met de directeuren en de raad van commissarissen, eind 2006 de strategische agenda definitief vast.

Kort samengevat ziet onze agenda voor de komende jaren er als volgt uit:

Wijkkracht

Wijkkracht is het handelsmerk van Com-wonen. Wijkkracht houdt in dat we samenwerken met de mensen die in de wijken wonen en met de organisaties die daarbij nodig zijn. De basis van Wijkkracht is een goed fysiek en sociaal beheer van de wijk, een goede dienstverlening aan de klant en een goed netwerk met de bewoners, de bewonersorganisaties en de andere partners in de wijk. In de komende jaren gaan we daarmee verder. Daarbovenop investeren we daar waar dat nodig is, in veranderingsprocessen binnen de wijken. Dit doen we door nieuwe koop- en huurwoningen te bouwen en onze bestaande woningen te verkopen. Daarbij volgen we een heldere strategie: een samenhangende wijkvisie op beheer en ontwikkeling vanuit een scherp wijkprofiel. Een goede strategische samenwerking met de lokale overheid speelt daarbij een belangrijke rol.

Bestaande woningvoorraad

Als het gaat om de bestaande woningvoorraad richt de strategische agenda zich zowel op ons huurbeleid als op ons verkoopbeleid. Daarnaast ontwikkelden we voor het eerst sinds de fusie een integraal strategisch voorraadbeleid.

Strategisch voorraadbeleid

We kiezen de komende tien jaar voor een ambitieus en evenwichtig bouw- en investeringsprogramma. Onze totale woningvoorraad labelen we als volgt:

- 76 procent van onze woningen exploiteren we door;
- 11 procent van onze woningen verkopen we;
- 8 procent van onze woningen gaan we slopen;
- over 5 procent van de woningen beraden we ons nog.

Ook zijn er gebouwen die we 'oplussen'. Dit betekent dat we deze gebouwen geschikt maken voor bewoning door senioren. We richten ons daarbij op maatregelen die de toegankelijkheid van de woning verbeteren, zoals het wegwerken van drempels, het plaatsen van elektrische deuropeners en het creëren van ruimtes voor elektroscoters. Zo plussen we de komende vier jaar 32 gebouwen op naar twee sterren. In een woning met twee sterren kan iemand met een rollator zonder (grote) hindernissen binnenkomen en rondlopen.

Huurbeleid en bereikbare voorraad

We voeren een gematigd huurbeleid. Dit houdt in dat we de huren nauwelijks liberaliseren: alleen een zeer beperkt aantal woningen met huren boven de 615 euro (prijsspeil 1 juli 2006) geven we vrij. We passen de streefhuur aan naar 85

procent van de maximale huur. Daarbij blijven de woningen die nu bereikbaar zijn, ook in de toekomst bereikbaar. De bereikbaarheidsgrenzen zijn 485 euro voor driekamerwoningen of kleiner en 520 euro voor vierkamerwoningen en groter (prijsspeil 1 juli 2006). Onze woningvoorraad is nu voor ongeveer 90 procent bereikbaar. In de toekomst willen we dat 85 procent van onze woningen bereikbaar blijft.

Verkoopbeleid

We gaven elf procent van onze voorraad het label verkopen, maar verwachten niet al deze woningen te verkopen in de periode tot 2016. We streven in deze periode naar de verkoop van 1.750 bestaande woningen. Daarbij moet er globaal een evenwicht zijn tussen de opbrengsten van de verkoop en de dekking van onrendabele toppen op nieuwbouwwoningen. Overigens dient verkoop van de bestaande voorraad niet alleen als inkomstenbron. We gebruiken het ook als instrument om in de wijken de differentiatie te bereiken waar wij als corporatie samen met de gemeenten naar streven.

Nieuwbouw 2006 tot en met 2016

Tot en met 2016 realiseren we 5.250 nieuwbouwwoningen, waarvan 1.750 bereikbare huurwoningen. Het accent ligt in Rotterdam op betaalbare koopwoningen en in de regio op bereikbare huurwoningen. Wij streven naar toekomstbestendige nieuwbouw die doorstroming op de woningmarkt genereert. Daarbij besteden we speciale aandacht aan eengezinswoningen/grondgebonden woningen en levensloopbestendige ouderenwoningen.

Aanpak particuliere voorraad

We ontwikkelen een aanpak voor de particuliere voorraad in de wijk Carnisse in Rotterdam-Zuid. Daaraan stellen we de volgende voorwaarden:

- De gemeente Rotterdam participeert voor de helft risicodragend.
- Andere corporaties participeren ook.
- De particuliere investeringskracht wordt optimaal aangewend.
- Budgettair is er maximaal ruimte voor de aankoop en verbetering van vijfhonderd woningen.

Prioriteiten in investeringsbeleid

Wij streven naar een gezond evenwicht tussen enerzijds onze maatschappelijke en volkshuisvestelijke doelen en anderzijds onze financiële continuïteit. Wij investeren de komende tien jaar ruim 1,3 miljard euro in woningen. Daarvan is meer dan een miljard euro voor nieuwbouw. Bij onze prioriteiten hanteren wij de volgende volgorde:

- 1** We investeren in de eerste plaats in bestaande gebieden en wijken waar ons bezit geconcentreerd is (Wijkkracht). Dit leidt tot vernieuwingsprocessen in die wijken, geeft inhoud aan het waardemanagement van ons vastgoed en geeft meer woonplezier voor onze klanten. Binnen de oudere wijken van Rotterdam concentreert onze aanpak zich de komende jaren op Lombardijen, Bospolder, Oude Noorden en Schiebroek.
- 2** In de tweede plaats richten we ons op regiosolidariteit: we verkleinen de voorraad bereikbare huurwoningen in de stad (door verkoop en sloop), we stabiliseren deze voorraad in Capelle aan den IJssel en we vergroten de voorraad in de regio. Wij committeren ons tot 2010 aan het doel om 8.950 woningen in Capelle bereikbaar te houden. Bovendien bouwen we duurdere koopwoningen in de stad en passen wij een gematigd huurbeleid toe op de voorraad buiten Rotterdam.

3 Tot slot dragen we bij aan de maatschappelijke ontwikkeling van het stedelijk gebied. Dit doen we door in onze eigen wijken onderwijs- en zorgvoorzieningen te realiseren. Daarnaast creëren we financiële ruimte om de verloedering van het particulier bezit in Rotterdam-Zuid (Carnisse) tegen te gaan.

Wij steken onze nek ver uit, maar onze spankracht is niet oneindig. Door de inspanningen op het gebied van de voorraadontwikkeling daalt onze solvabiliteit van ongeveer 22 procent nu naar tien procent in 2016 (berekend naar bedrijfs-waarde). Wij vinden dat we die tien procent solvabiliteit in 2016 minimaal nodig hebben om de opgaven voor de jaren daarna aan te kunnen. Immers ook na 2016 wacht ons nog een grote herstructureringsopgave in een aantal van onze wijken, zoals Tussendijken, Vreewijk en Schiebroek.

Onze ambities voor het jaar 2007

In het voorgaande is onze koers voor de langere termijn beschreven. We vertaalden deze koers naar de volgende doelstellingen voor 2007:

- behalen en behouden van KWH-huurlabel;
- aanpakken leegstand en sneller verhuren;
- versterken gebiedsgericht werken (met vertaling van Wijkkracht en Wijkkracht);
- taakstellende start van de bouw van zevenhonderd nieuwbouwwoningen;
- taakstellende verkoop van tweehonderd bestaande woningen;
- formuleren beleidsvisie en starten van initiatieven op het terrein van wonen, welzijn en zorg.

Het is duidelijk dat in 2007 een sterk accent ligt op onze basisprocessen, waardoor de efficiëntie en externe prestaties verder verbeteren. Voor de langere termijn blijft het onze ambitie om deze basisprocessen steeds goed te blijven uitvoeren. Doel daarvan is dat onze klanten en overige stakeholders in de wijk en de regio tevreden zijn over onze prestaties.

A large, light gray, stylized number '3' is positioned in the upper half of the page. It has a rounded top and a vertical stem that curves into a rounded bottom. The background is a solid light gray.

Samenwerking als uitgangspunt

Samenwerking als uitgangspunt

Zowel intern als extern was samenwerking dit jaar een centraal uitgangspunt in ons beleid. Dit uitte zich onder meer in activiteiten op het gebied van wijkontwikkeling en bewonersparticipatie. Ook brachten we managers uit verschillende onderdelen van onze organisatie dichterbij elkaar om per gebied als team te gaan samenwerken. Uiteraard hielden we daarbij intensief contact met onze belanghouders en gingen we strategische samenwerkingsverbanden aan met gemeenten en andere corporaties. In dit hoofdstuk beschrijven we al deze samenwerkingsvormen en de resultaten ervan.

3.1 Wijkkracht

In 2005 lanceerde Com-wonen het begrip Wijkkracht. Sindsdien is dit principe niet meer weg te denken uit ons werk. Wijkkracht ontstaat voor en door bewoners, samen met andere partners in de wijk. Onze bewoners vinden het belangrijk dat de wijk waarin zij wonen, zich weet te handhaven op de hitparade van de woningmarkt. Zij willen leven in een wijk waar het nu en in de toekomst fijn wonen is en waar mensen ook graag blijven wonen. Dat is ook van belang voor onze rol als vastgoedinstelling en voor de waardeontwikkeling van ons vastgoed. Daarom investeren wij de inkomsten uit ons vastgoed in de wijken die dat nodig hebben.

Wijkkracht betekent voor ons dat we:

- gebieden ontwikkelen en beheren vanuit een samenhangende visie op de wijk;
- werken aan het woonplezier van onze bewoners en de waardeontwikkeling van ons vastgoed;
- luisteren naar de bewoners en oog hebben voor wat er nodig is in de wijk;
- goed samenwerken met onze collega's en met de partners in de wijk;
- bij de ontwikkeling en uitvoering van onze plannen altijd aandacht hebben voor de samenhang tussen fysieke, sociale en economische factoren.

Bijeenkomsten

We willen samen met anderen het begrip Wijkkracht betekenis geven. Daarom organiseerden we in 2006 een aantal bijeenkomsten rondom Wijkkracht.

Expertmeeting

In 2005 is de eerste bijeenkomst geweest over Wijkkracht. Dit was in het Nederlands Architectuurinstituut. Aanwezig waren deskundigen: mensen uit de politie-, onderwijs-, volkshuisvestings-, bouw-, zorg- en welzijnswereld. In vervolg hierop was er in januari een tweede bijeenkomst in Bospolder-Tussendijken. Tijdens en na een wandeling door deze wijk werd duidelijk hoe Com-wonen met tal van initiatieven op het gebied van herstructurering deze opkomende gezinswijk positief ondersteunt. De deskundigen leverden op basis hiervan input hoe we ervoor kunnen zorgen dat Bospolder-Tussendijken in de toekomst een echte wereldwijk wordt.

Diner pensant

Wijkkracht gaat uit van positieve krachten in de wijk en bundelt die. Samenwerking tussen ons en de bewoners uit onze wijken is daarbij natuurlijk van levensbelang. Daarom was er in het Isala Theater in Capelle aan den IJssel op 9 maart een 'diner pensant'. Medewerkers van Com-wonen raakten met bewoners uit wijken van Rotterdam en Capelle in gesprek over Wijkkracht. Voorafgaand aan het denken en praatdiner waren er korte voordrachten over Wijkkracht, om de gedachten alvast te prikkelen. De 150 aanwezigen zetten daarna een keur aan opmerkingen, aanbevelingen en nieuwe ideeën op papier.

Wijkkrachtwandelingen

Voorafgaand aan het diner pensant hebben elf groepen Com-wonenmedewerkers wandelingen gemaakt door de wijken waarin we werkzaam zijn, om met eigen ogen te aanschouwen hoe het daar met Wijkkracht is gesteld. Het doel van de wandelingen was om intern het concept Wijkkracht te verankeren en met elkaar te bespreken welke mogelijkheden er in iedere wijk zijn om Wijkkracht te versterken. De wandelaars kregen een individuele opdracht mee. Na afloop was er steeds een napraatsessie in een lokaal café, waarbij de wandelopdrachten werden besproken en een groepsadvies werd uitgebracht over Wijkkracht in de specifieke wijk.

Wijkprofielen

In het kader van Wijkkracht maakten we het afgelopen jaar een start met het beschrijven van wijkprofielen. Deze profielen geven een helder beeld van de situatie in een wijk: ze laten zien wat de sterke en zwakke punten, de kansen en de bedreigingen zijn. Op basis van het profiel benoemen wij maatregelen en ontwikkelen wij projecten om een wijk te versterken. In 2007 voltooien we de eerste drie wijkprofielen.

Bestedingen

In 2006 besteedden we 3,1 miljoen euro aan bewonersparticipatie, leefbaarheidprojecten en leefbaarheidactiviteiten. We ondernamen deze activiteiten samen met de wijkpartners en onze huurders. Daarbij zetten we ons sterk in voor de formele participatie van de huurdersorganisaties.

Ook anderen erkennen Wijkkracht als een goed concept:

- Willem van Leeuwen, voorzitter van Aedes, noemde het begrip Wijkkracht op 14 oktober in een artikel in het NRC Handelsblad. Leefbaarheid is volgens hem een rekbaar begrip; het is vaak te vertalen naar vastgoedwaarde. Corporaties zijn volgens hem in staat hun investeringskracht om te zetten in Wijkkracht.
- René Scherpenisse, directeur van SEV, sprak over Wijkkracht tijdens de bijeenkomst 'Van Stadsvernieuwing naar Wijkkracht' op 12 december 2006. Hij constateerde dat het begrip nu echt is aangeslagen. Niet voor niets vond hij de term via Google terug op verschillende websites. Volgens hem is het nu zaak om het concept in de praktijk te operationaliseren.

Concrete voorbeelden

- **Capelle Schollebaar:** een betere inrichting van de buitenruimte, een veiligere plaats voor bergingen, een intensieve begeleiding van probleemjongeren en groot onderhoud aan bouwblokken: enkele voorbeelden van maatregelen die wij dit jaar namen in Capelle Schollebaar. Zo werkten wij, samen met de gemeente, met grote precisie en veel zorg en aandacht aan de ontwikkeling van dit gebied.
- **Lombardijen:** een Brede School met wijkvoorzieningen zoals kinderopvang en een bibliotheek: dat is 'De Catamaran' in Lombardijen. Wij ontwikkelden dit concept en bouwen de school.
- **Oude Noorden:** een veilige, kindgerichte en stimulerende omgeving, waarin alle kinderen uit de buurt hun talenten optimaal kunnen ontwikkelen: dat is het doel van Kindercampus Erasmus in het Oude Noorden. Bewoners, ouders en instellingen weten elkaar daar te vinden. Zij bundelen hun krachten voor een aantrekkelijk woon-, leef- en leerklimaat voor alle bevolkingsgroepen.

3.2 Bewonersparticipatie

In 2006 was bewonersparticipatie voor ons een belangrijk agendapunt. Voor een deel kwam dit voort uit de resultaten van de meting van het KWH-participatielabel. Hieronder lichten we toe wat dat label inhoudt en beschrijven we onze activiteiten en bestedingen op participatiegebied.

KWH-participatielabel

Samen met elf corporaties in het land, werkten we in 2006 mee aan de pilot KWH-participatielabel. Dit instrument maakt de kwaliteit van bewonersparticipatie meetbaar. Het label is voor ons een hulpmiddel om de kwaliteit van bewonersparticipatie te verbeteren en de klantgerichtheid van onze organisatie te vergroten. Daarnaast kunnen we onze resultaten vergelijken met die van andere corporaties. Binnen drie jaar volgt een nieuwe meting.

De eerste meting van het KWH-participatielabel vond plaats in het eerste kwartaal van 2006. Helaas haalden wij het participatielabel niet. Een van de belangrijkste knelpunten was dat wij onze huurder te veel zien als klant en niet als partner. Daarom werkten we dit jaar aan een nieuwe visie op participatie. In 2007 brengen we deze visie in praktijk. De reguliere participatie staat beschreven in het deel 'Onze wijken'.

Buurtbemiddeling

Om wijken en buurten verder te ontwikkelen en te versterken, zetten wij buurtbemiddeling in. Buurtbemiddeling is specifiek bedoeld om overlast te beperken. Maar ook om vrijwilligers uit de wijk de kans te geven om zich door opleiding en samenwerking verder te ontwikkelen. Meer goede voorbeelden van buurtparticipatie staan in het deel 'Onze wijken'.

Handboek Participatie

Samen met de huurdersorganisaties ontwikkelden we in 2006 het Handboek voor Participatie. In dit handboek leggen we de afspraken vast die we met de huurdersorganisaties hebben op het gebied van participatie en geven we tips om de participatie verder op te pakken. Het Handboek voor Participatie is uniek in Nederland.

'Buurtspiegel'

In 2006 werkten wij in het Oude Noorden aan vernieuwende participatie onder de noemer 'Buurtspiegel'. Tot nu toe was er in de buurten Rottebocht en Zaagmolenkade één bewonerscommissie actief. Die besloot zich per 1 januari 2007 op te heffen. Om de buurtparticipatie nieuw leven in te blazen, hielden wij samen met Steunpunt Wonen interviews met bewoners. Daaruit kwamen zestien bewoners naar voren die zich bezig wilden houden met de thema's scouting, ouderen, jongeren en ontmoeting. Wij ondersteunen deze bewoners bij het organiseren van hun activiteiten en geven deze een volwaardige plek in de buurt.

Bewonerscommissies en vrijwilligers

In onze ouderencomplexen organiseren bewonerscommissies allerlei activiteiten. Deze activiteiten zijn cruciaal voor het welzijn van de bewoners: ze verhogen het woonplezier en voorkomen vereenzaming. In 2006 gaven wij opnieuw ondersteuning aan alle bewonerscommissies. Waar dit nodig was, versterkten wij de commissies.

3.3 Gebiedsgericht werken

Een belangrijke doelstelling uit ons bedrijfsplan 2006 luidt als volgt:

Binnen Com-wonen vanuit verschillende disciplines en in de gebieden/wijken met verschillende partners samenwerken, gericht op synergie voor de wijk en zo invulling en uitvoering geven aan de strategie van Com-wonen: woonplezier van bewoners en waardeontwikkeling van het vastgoed.



Vanuit deze doelstelling werkten wij aan de verdere implementatie van gebiedsgericht werken. Met gebiedsgericht werken willen we in de wijken betere resultaten bereiken. Samenwerking met partners in de wijk is daarvoor cruciaal. Daarom is het belangrijk dat onze relaties weten bij wie ze moeten zijn.

In dit kader presenteren we in 2006 de nieuwe 'driehoek'. Deze bestaat uit een gebiedsmanager Vastgoed, een manager van het Woonpunt en een teammanager Wijkontwikkeling. Elk van onze drie gebieden (Rotterdam Noord, Rotterdam Zuid en Capelle aan den IJssel) heeft een eigen driehoek. Deze vormt het eerste aanspreekpunt voor partners in het gebied.

Daarnaast publiceerden we per (deel)gemeente het boekje 'De Schatten van Com-wonen'. Dit boden we aan aan de nieuwe bestuurders van de (deel)gemeenten waar wij werkzaam zijn. In het boekje geven wij aan wat onze ambities zijn in ons werkgebied. Ook presenteren wij hierin de driehoek met namen en foto's. Daardoor weten de bestuurders direct wie voor hen de gesprekspartners zijn.

Organisatieverandering

Onze nieuwe manier van werken betekende intern een organisatieverandering. Het doel van gebiedsmanagement is immers om de beperkingen van een strikt functionele organisatie te ondervangen. Deze ontwikkeling kreeg een extra impuls toen we eind 2005 voor Wijkkracht kozen als manier van werken. Inmiddels zijn we zover dat er, dwars door de functionele organisatie heen, teams zijn gevormd die per gebied met elkaar samenwerken. Het nieuwe gebiedsoverleg speelt daarin een centrale rol.

In november evalueerden we onze nieuwe werkwijze. De resultaten zijn bemoedigend. Wel bracht de evaluatie een aantal knelpunten aan het licht. Zo zijn kaders, verantwoordelijkheden en beslissingsbevoegdheden nog niet in alle situaties duidelijk. Ook kunnen de teams nog meer doen om kennis te delen en samen de schouders te zetten onder problemen. Bovendien is het soms lastig om het belang van het gebied boven het belang van de eigen afdeling te zetten. Op zich zijn dit normale kinderziektes die horen bij dit soort organisatieveranderingen.

Op basis van deze evaluatie werken we in 2007 de kaders uit die nodig zijn om het gebiedsgericht werken nog beter te laten functioneren. Uitgangspunt hierbij is dat de gebiedsmanager de regierol heeft, maar dat juist de optimale samenwerking in de driehoek tot de gewenste synergie moet leiden.

Gebieds- of wijkvisies

We beheren en ontwikkelen onze wijken bij voorkeur vanuit een samenhangende visie op de wijk. Daarom werken we aan integrale gebiedsvisies, waarbij we de ene keer zelf de trekker zijn en de andere keer aansluiten bij de initiatieven van bijvoorbeeld een (deel)gemeente. Waar mogelijk maken we op basis van deze visies afspraken met de (deel)gemeente en leggen we deze vast. In de tabel hieronder beschrijven we deze afspraken en de visies waar ze uit voortkomen.

Er bestaat niet voor elke wijk een integrale visie. Ook kunnen er ontwikkelingen zijn die een nieuwe of geactualiseerde visie noodzakelijk maken. Dit ziet u in deze tabel terug.

Gebiedsvisie(s), bestaand of in ontwikkeling	Prestatieafspraken Com-wonen met regio of (deel)gemeente
Stadsregio Rotterdam	
<ul style="list-style-type: none"> Regionaal woningbouwscenario 2005-2010 van de Stadsregio Rotterdam uit 2005 Woonvisie Stadsregio Rotterdam, opgesteld door Stadsregio in overleg met gemeenten en Maaskoepel, uit 2003 Ruimtelijk Plan Regio Rotterdam 2020 (RR2020) van de Provincie Zuid-Holland en de Stadsregio Rotterdam uit 2005 	<ul style="list-style-type: none"> Regionale Prestatieafspraken 2005-2010, tussen Maaskoepel (waar Com-wonen deel van uitmaakt) en Stadsregio Rotterdam, uit 2004 Overeenkomst woonruimteverdeling Stadsregio Rotterdam uit 2006
Rotterdam	
<ul style="list-style-type: none"> Woonvisie van de gemeente Rotterdam uit 2003. In 2006 bezig met actualisering, gereed in 2007 Rotterdam, Gateway to Europe, de koers naar 2030 (ruimtelijk-economische koers), uit 2006 Stadsvisie (ruimtelijke ontwikkelingsstrategie 2030) van de gemeente Rotterdam in ontwikkeling, gereed in 2007 	<ul style="list-style-type: none"> Productieafspraken tussen gemeente Rotterdam en zes corporaties (waaronder Com-wonen) uit 2004, in 2006 verlengd tot en met 2007 Op weg naar een stad in balans, afspraken tussen gemeente Rotterdam en zes corporaties (waaronder Com-wonen) uit 2005
Rotterdam-Noord	
Bospolder-Tussendijken	
<ul style="list-style-type: none"> Wijkvisie van Com-wonen, gestart in 2006, afronding medio 2007 	<ul style="list-style-type: none"> Samenwerkingsovereenkomst uit 2002, geactualiseerd in 2004
Oude Noorden	
<ul style="list-style-type: none"> Gezamenlijke ontwikkelingsvisie Oude Noorden aan de Rotte uit 2004 (opgesteld door gemeente, deelgemeente en Com-wonen) In 2006 eerste aanzet wijkvisie deelgemeente In 2006 concept economisch-ruimtelijke visie (opgesteld door de deelgemeente) 	<ul style="list-style-type: none"> Gebiedsafspraken 2004
Hillegersberg-Schiebroek	
<ul style="list-style-type: none"> In 2006 gewerkt aan gezamenlijk Masterplan (opgesteld door gemeente, deelgemeente en drie corporaties), wordt vervolgd in 2007 	<ul style="list-style-type: none"> (Herijkt) convenant Wijkaanpak uit 2003

Ommoord	
· Geactualiseerde toekomstvisie van de deelgemeente uit 2004	· Samenwerkingsovereenkomst 'Toekomstvisie Ommoord' uit oktober 2001 (over onder meer de herinrichting buitenruimte)
Kralingen-Crooswijk	
· Deelgemeentelijke beleidsvisie Wonen uit 2004 · Deelgemeentelijke visie Boerengat/Buizengat (Struisenburg) 2006	· Geen prestatieafspraken
Rotterdam-Zuid	
Rotterdam-Zuid	
· Pact op Zuid, een gezamenlijk pact van de gemeente Rotterdam, drie deelgemeenten en vijf corporaties	· In september 2006 is het gezamenlijke convenant extern gepresenteerd
Vreewijk	
· In 2006 samen met de deelgemeente gewerkt aan een concept-wijkvisie	· Productieafspraken 2004, bijgesteld in 2006, over onder meer de Landbouwbuurt · Convenant Hotspot Strevelsweg uit 2005
Lombardijen	
· Gezamenlijke wijkvisie 2004 (opgesteld door deelgemeente en Com-wonen) · In 2006 samen met de deelgemeente gewerkt aan doorvertaling visie in een Masterplan	· Gebiedsafspraken Lombardijen van mei 2005
Capelle aan den IJssel	
Capelle aan den IJssel	
· Gemeentelijke woonvisie Capelle aan den IJssel gestart 2006, afronding medio 2007	· Prestatieafspraken in 2006 in concept aanwezig
Capelle aan den IJssel-Noord	
· Gezamenlijke wijkvisie Scholleveaar Oost (opgesteld door gemeente en Com-wonen), doorstart 2006, afronding begin 2007	· Afspraken 'Thuis in Scholleveaar-Oost' (2006, laatste jaar van vier jaar)
Capelle aan den IJssel-Zuid	
· Gezamenlijke gebiedsvisie de Terp (opgesteld door gemeente, Euro American Investors en Com-wonen), gestart eind 2006	· Geen prestatieafspraken

3.4 Belanghouders en strategische samenwerkingsverbanden

We nemen onze belanghouders serieus en werken actief met hen samen. De belangrijkste zijn huurders en huurdersorganisaties, gemeenten en deelgemeenten, stadsregio, maatschappelijke instellingen in de wijken, zorginstellingen, rijksoverheid, brancheorganisaties, Waarborgfonds Sociale Woningbouw en het Centraal Fonds Volkshuisvesting. In deze paragraaf beschrijven we onze belangrijkste samenwerkingsactiviteiten in 2006.

Belanghouders

SHC

Op 9 februari 2006 ondertekenden wij een samenwerkingsovereenkomst met de Stichting Huurdersalliantie Com-wonen (SHC). In de samenwerkingsovereenkomst maakten wij afspraken over het informatierecht, het initiatiefrecht en het gekwalificeerd adviesrecht van de SHC. De SHC vertegenwoordigt de huurders op concerniveau en behartigt de belangen van alle huurders.

In 2006 voerden wij met de SHC overleg over onderwerpen op strategisch niveau, zoals:

- onze dienstverlening bij de overgang van acht Woonpunten naar drie Wijkpunten;
- ons verkoopbeleid;
- ons strategisch voorraadbeleid;

- ons huurbeleid;
- onze strategische agenda 2007-2010;
- het raamwerk Tijdelijk Beheerplan;
- het raamwerk Sociaal Plan Herstructurering.

De SHC ondersteunde de koers van onze strategische agenda en zag af van haar adviesrecht. Voor de overgang naar drie Wijkpunten bracht de SHC een gekwalificeerd advies uit. In december 2006 ondertekenden we gezamenlijk het raamwerk Sociaal Plan Herstructurering.

(Deel)gemeenten en stadsregio

We onderhouden intensief contact met de gemeenten Rotterdam en Capelle aan den IJssel en de stadsregio Rotterdam. Dit doen we zowel op bestuurlijk als ambtelijk niveau. We bespreken niet alleen de voortgang van de bouwproductie, maar ook onze koers. Over de volkshuisvesting en het woon- en wijkbeleid in brede zin overleggen we ook regelmatig met bestuurders van deelgemeenten waar wij werkzaam zijn (met name IJsselmonde, Feijenoord, Noord en Hillegersberg-Schiebroek). We bouwden eerder al contacten op met de gemeente Barendrecht. In 2006 startten we het overleg met Berkel en Rodenrijs en Bergschenhoek (nu gemeente Lansingerland) en Hellevoetsluis.

Adviesraad

De statutair verankerde Adviesraad brengt gevraagd of ongevraagd adviezen uit aan bestuur en/of raad van commissarissen over allerlei onderwerpen die te maken hebben met wonen. Door de statutenwijziging in 2005 heeft de Adviesraad een enigszins aangepaste rol gekregen. Daarbij ligt de nadruk op zaken die gaan over ons maatschappelijk ondernemerschap en het verbeteren hiervan. In 2006 werkte de raad onder andere aan de invulling van de nieuwe rol. Door deze statutenwijziging is ook het Huishoudelijk Reglement van de Adviesraad gewijzigd.

In november 2006 ging de Adviesraad op cursusweekend. Tijdens dat weekend besprak zij de nieuwe rol van de Adviesraad en ons maatschappelijk rendement. Belangrijkste conclusie was dat de Adviesraad voortaan al aan het begin van het beleidsproces bij onderwerpen wil worden betrokken. Ook dacht de raad na over een nieuwe werkwijze, waarbij de nadruk ligt op de samenwerking bij de totstandkoming van adviezen. Tot slot formuleerde de Adviesraad een definitie van maatschappelijk renderen en voltooide de raad de notitie over ons maatschappelijk rendement.

In 2006 adviseerde de raad over de onderwerpen huisuitzettingen door huurschulden en ouderenhuisvesting. Over de volgende onderwerpen stelde de raad in 2006 adviezen op die in februari 2007 aan het bestuur werden uitgereikt:

- non-bereik;
- lokale maatschappelijke inbedding;
- maatschappelijk betrokken ondernemerschap en maatschappelijk rendement;
- het Verbeterplan (een reactie op ons plan van aanpak naar aanleiding van de visitatie).

Strategische samenwerking

We zoeken naar strategische samenwerkingsverbanden die erop gericht zijn om met elkaar problemen aan te pakken. Daarmee realiseren we een beter resultaat. Hieronder staat een aantal voorbeelden van deze samenwerkingsverbanden waaronder enkele nieuwe uit 2006.

Pact op Zuid

Een bijzonder samenwerkingsverband van gemeente en corporaties is het Pact op Zuid. Gezamenlijk presenteerden we dit pact in september 2006. De gemeente Rotterdam, vijf corporaties en drie deelgemeenten werken onder deze vlag samen

aan de geïntensiveerde integrale aanpak van Rotterdam-Zuid. Speerpunten zijn: meer eengezinswoningen, aandacht voor de jeugd, waterberging, de aanpak van de particuliere woningvoorraad (aankoop- en verbeteracties van corporaties) en investeringen in stedelijke voorzieningen. Doel van het pact is dat er in Rotterdam-Zuid krachtige en aantrekkelijke wijken ontstaan.

CityCorp

CityCorp is een samenwerkingsverband tussen zes corporaties. Dit zijn: Stadswonen, de Nieuwe Unie, PWS, Humanitas, Stichting Ouderenhuisvesting Rotterdam en wijzelf. CityCorp onderzoekt de mogelijkheden om het wonen in het centrum van Rotterdam en de directe omgeving hiervan te bevorderen. Zodra een locatie in het centrum concrete ontwikkelingsmogelijkheden biedt, wordt het een project van een of meerdere deelnemers uit het samenwerkingsverband. De verdere kosten en risico's zijn voor de trekkers van het project. Concrete gebiedsontwikkelingen waar wij momenteel aan werken, zijn Hofbogen en Zomerhofkwartier. Verder organiseert CityCorp incidenteel symposia, zoals eerder de conferentie CityLive2005. Op dit symposium stond het thema 'de betekenis van de creative economy' centraal. Ook werd gesproken over de mogelijkheden om studerende langer vast te houden in de stad.

Hofbogen

Een van de projecten voortgekomen uit CityCorp is Hofbogen. Hofbogen BV richt zich op het spoortraject in het Oude Noorden. De NS stopt op termijn met treinvervoer over dit spoor. Hierdoor ligt verloedering op de loer. Hofbogen BV is in 2006 opgericht om deze verloedering te voorkomen. Daarom gaat de BV de bedrijfsruimten onder de spoorbogen exploiteren en zoeken we daar gericht ondernemers voor. Ook maken we een plan voor het gebruik van de spoorbaan zelf. We werken binnen dit project samen met de corporaties Vestia, Stadswonen en PWS.

Zomerhofkwartier

Een ander project voortkomend uit CityCorp is het Zomerhofkwartier in Rotterdam. Daar namen we in december 2006 de helft van het onverdeelde eigendom van collega-corporatie PWS over. We willen een krachtige impuls geven aan de levendigheid en veiligheid van de buurten Zomerhofkwartier en Hofbogen. Dit stuk van de Agniesebuurt grenst aan het Oude Noorden, waar wij bezit hebben. Daarom werken we mee aan de herontwikkeling van deze buurten. Zo realiseren we ook een betere aansluiting richting centrum. Samen zijn we beter in staat om nieuwe impulsen te geven aan dit gebied.

NV Stadsvastgoed

NV Stadsvastgoed bestaat onder deze naam sinds eind 2005 en koopt oude, vervallen woningen aan die ze opkoopt en vervolgens weer verkoopt. De NV ondersteunt ons verder ook bij eigen transacties. Binnen NV Stadsvastgoed werken we samen met de gemeente Rotterdam, de BNG, BAM Woningbouw, Stadswonen, PWS en De Nieuwe Unie. We leverden, in samenwerking met de NV, in 2006 een pand op aan de Nieuwe Binnenweg en één aan de Willem Schurmannstraat. Verder kochten we panden aan in de Adrien Milderstraat, Passerelstraat en Putsebocht. Verdere informatie hierover vindt u in het deel 'Onze wijken'.

Flexibel Wonen

De beheerorganisatie voor bijzondere doelgroepen Flexibel Wonen Rotterdam Rijnmond, waarin wij participeren, ging in 2006 haar tweede jaar in. In dit jaar maakten we met hen (procedure)afspraken over het leveren van woningen, het optreden bij overlast en het onderhouden van de panden die zij voor ons beheren. Regelmatig overleggen we met hen en sturen we afspraken bij. Door meer te sturen in het woningaanbod ontstonden betere matches. Flexibel Wonen verhuurt meer dan de helft van de woningen op naam van de klant, met of zonder begeleiding van een zorginstelling. Flexibel Wonen houdt daarbij altijd het woontoezicht. Graag zouden we deze diensten uitbreiden in Capelle aan den IJssel en hier

nog meer bijzondere doelgroepen huisvesten. Hierover voeren we overleg met de gemeente.

Stichting Ouderenhuisvesting Rotterdam (SOR)

In 2006 voerden wij gesprekken met de SOR over een intensievere samenwerking op het gebied van wonen, welzijn en zorg voor ouderen. Uiteindelijk leidden deze gesprekken tot een concept-intentievereenkomst over preferent partnerschap. De onderwerpen van de intentievereenkomst zijn kennisuitwisseling, het maken van gezamenlijke afspraken met zorginstellingen, strategisch voorraadbeleid, gezamenlijke inbreng in woonservicewijken, mogelijke locatie-uitwisseling en informatie-uitwisseling over de verwerving.

Werkconferentie Wonen, welzijn en zorg

Een van de actiepunten uit het Plan van Aanpak Visitatie was de organisatie van een werkconferentie met het thema 'Uw zorg, onze zorg'. We nodigden hiervoor onze belangrijkste stakeholders en relaties op het gebied van Wonen, welzijn en zorg voor zowel ouderen als bijzondere doelgroepen uit. Daarnaast gaven wij onze visie op verschillende woonvormen, van volledig zelfstandig tot intramuraal wonen. Tot slot gingen we in op de betekenis van de nieuwe Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo).

De Wmo kent een aantal prestatievelden. We zien voor onszelf vooral een rol op de volgende velden:

- bevorderen van sociale samenhang en leefbaarheid;
- bieden van één loket voor wonen, welzijn en zorg;
- huisvesten van bijzondere doelgroepen.



Efficiënt verhuren aan tevreden klanten

4

Efficiënt verhuren aan tevreden klanten

Efficiënt verhuren aan tevreden klanten: dat is de basis van ons werk. Dit hoofdstuk behandelt de ontwikkelingen op dit gebied. We beschrijven onder andere ons nieuwe dienstverleningsconcept, onze klanttevredenheidsmetingen en de activiteiten van onze geschillencommissies. Maar ook gaan we in op ons verhuurproces. Zo werkten we dit jaar met een nieuw automatiserings-systeem voor het aanbodmodel en werd de Rotterdamwet van toepassing verklaard op enkele van onze straten. Tot slot ondernamen wij in 2006 diverse activiteiten voor Wonen, welzijn en zorg: één van de speerpunten in ons beleid voor 2007-2010.

4.1 Klanttevredenheid

In 2006 werkten we op verschillende manieren aan onze klanttevredenheid. Wat de resultaten zijn van dit beleid leest u in deze paragraaf.

Dienstverleningsconcept

Wij werken aan een multichannel dienstverleningsconcept. Klanten kunnen zelf kiezen hoe zij contact met ons opnemen: via e-mail, telefoon, internet of een kantoorbezoek. In dit kader begonnen we in 2006 met de professionalisering van het Servicecenter. Het Servicecenter is de verzamelnaam voor het callcenter en de interactieve website. Klanten kunnen hier terecht met alle eenvoudige en eerstelijns vragen. Wil de klant iemand persoonlijk spreken, dan kan hij altijd terecht op de huidige Woonpunten of toekomstige Wijkpunten.

Het efficiencyvoordeel van het callcenter is dat alle telefoontjes centraal bij ons binnenkomen en worden afgehandeld. De interactieve website gaat nog een stapje verder. Zonder tussenkomst van onze medewerkers kan de klant hier 24 uur per dag, zeven dagen per week handelingen verrichten. Hiermee hebben wij er een virtuele collega bij.

De optimalisatie van het Servicecenter verloopt stapsgewijs. Zo startten wij in 2006 met het callcenter en realiseerden we in december 2006 het ééningangs-principe. Dit betekent dat het callcenter alle klanten die ons bellen als eerste te woord staat. Belangrijke voorwaarde voor dit principe was dat (proces)informatie uit verschillende bronnen snel, eenduidig en actueel beschikbaar moest zijn voor de dienstverlening aan de klant. Hiervoor zetten we nieuwe middelen in. Het gevolg is dat het callcenter inmiddels in staat is om niet alleen reparatieverzoeken af te handelen, maar ook alle overige eerstelijns vragen te beantwoorden.

Naast de ontwikkeling van het callcenter startten wij in 2006 ook met de volgende fase van onze interactieve website. Deze nemen we in het eerste kwartaal van 2007 in gebruik.

KWH-huurlabel

Het KWH-huurlabel helpt ons om de kwaliteit van onze dienstverlening te verbeteren en onze prestaties naar klanten transparant te maken. Om dit huurlabel te behalen, zetten we in 2006 het verbetertraject voort waar we in 2005 mee startten. Binnen dit traject meten we de kwaliteit van tien huurlabelonderdelen. We spreiden deze meting uit over twee jaar: vijf onderdelen in 2006 en vijf in 2007.

In het vierde kwartaal van 2006 zijn de volgende onderdelen gemeten: woning betrekken, reparatie uitvoeren, woning onderhouden, huur betalen en klachten afhandelen. We haalden alle labelonderdelen op één na: klachten afhandelen. We formuleren een plan van aanpak om dit te verbeteren. Daarnaast hebben we in 2006 twee extra telefonische bereikbaarheidsmetingen gehouden. De resultaten in juni 2006 waren onvoldoende. De resultaten van december 2006 laten een lichte verbetering zien, maar zijn nog steeds onvoldoende. In 2007 laten we ons, voorafgaand aan de KWH-meting in het najaar, nog één keer tussentijds meten.

Aftersalesenquête

Sinds enkele jaren houden we onder al onze nieuwe huurders een aftersales-enquête. We sturen de nieuwe huurders een enquêteformulier, waarin we vragen naar de tevredenheid over de woning, de buurt, de verhuring en de oplevering van de woning. Daarnaast kan de huurder opmerkingen kwijt en nemen we, indien nodig, contact met hem op. Dat doen we om onze producten en diensten beter af te stemmen op de wensen van onze huidige en toekomstige huurders.

In 2006 gaven alle nieuwe huurders ons gemiddeld een 7,3. De respons was 33,6 procent. Het meest tevreden waren de huurders over de verhuring van de woning en het contact met de medewerkers. Men voelt zich vriendelijk en correct behandeld. Meer dan de helft van de huurders was tevreden over de oplevering, maar 23 procent was hierover niet tevreden. Dat percentage is te hoog. Het verbeteren van de tevredenheid is een speerpunt in 2007. We streven naar een gemiddeld cijfer van minimaal 7,5.

<i>Resultaten aftersalesenquête</i>		
	2005	2006
Gemiddeld cijfer	7,3	7,3
Respons	37,1%	33,6%
Niet tevreden over oplevering	24%	23%

Nieuw serviceabonnement

Op 1 januari 2006 voerden wij het nieuwe serviceabonnement in. Daarmee wilden we drie doelstellingen bereiken:

- 1** meer uniformiteit: één regeling voor ons hele bezit;
- 2** verbetering van onze service op basis van de ervaringen met onder andere het KWH-label;
- 3** betere aansluiting van het abonnement bij verwante ontwikkelingen, zoals het nieuwe huurrecht en het nieuwe servicekostenbeleid.

De prijs van het nieuwe serviceabonnement stelden we vast op vijf euro per maand. Voor nieuwe abonnees gold deze prijs direct per 1 januari 2006. Voor de bestaande abonnees gold de nieuwe prijs per 1 juli 2006. Doelstelling was dat vijftig procent van onze huurders gebruik zou maken van dit abonnement. Enkele leden zegden, door de prijsverhoging, hun abonnement op. Het totaal aantal abonnementen nam echter toe naar 15.730 op 31 december 2006. Ruim 51 procent van de huurders maakte op die datum gebruik van het abonnement. Ook realiseerden we in 2006 een andere belangrijke doelstelling van het service-

abonnement. We zorgen er namelijk voor dat het abonnement kostendekkend was. Al met al kunnen we dus stellen dat het project geslaagd is.

Beleid voor Zelf Aangebrachte Veranderingen (ZAV)

In 2006 maakten we een aanzet voor een vernieuwd uniform beleid voor ZAV. Op basis van dit beleid stimuleren we het zelf klussen, maar stellen we wel vooraf regels. Ook vertellen we de huurder duidelijk wat er gebeurt als hij de huurovereenkomst beëindigt. We houden de regels zo eenvoudig mogelijk, om zo bij te dragen aan de klanttevredenheid. Daarnaast stellen we vergoedingen beschikbaar en maken we uniform foldermateriaal. In 2007 stellen we dit beleid definitief vast.

Geschillen

Op grond van het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH) kunnen onze huurders geschillen voorleggen aan een klachten- of geschillencommissie. Daarom nemen wij deel aan twee geschillencommissies.

Geschillenadviescommissie

Samen met de woningcorporaties de Nieuwe Unie, PWS Rotterdam, Patrimonium Barendrecht en met de beheerorganisatie Flexibel Wonen nemen wij deel aan een gezamenlijke geschillenadviescommissie (GAC). Het advies van de GAC is niet bindend, maar de praktijk wijst uit dat het bestuur van de aangesloten organisaties het advies in nagenoeg alle gevallen overneemt.

Het aantal geschillen in 2006 nam met ruim vijftig procent toe ten opzichte van 2005. Een belangrijke oorzaak daarvan is de toenemende bekendheid van de commissie: wij stimuleren onze klanten er gebruik van te maken. In 2006 dienden onze huurders 43 geschillen in. Deze geschillen waren over het algemeen ontstaan door onzorgvuldige communicatie. De klachten gingen over de aanpak van bouwkundige of financiële zaken of over overlast.

Dertig van de 43 geschillen zijn op een zitting behandeld. Eén zaak betrof de afdeling Bedrijfsruimten; de andere geschillen zijn evenredig verdeeld over de Wijkpunten. Veertien zaken zijn tot nu toe gegrond verklaard en vijf zaken zijn nog niet volledig afgehandeld.

Dertien zaken zijn niet op een zitting behandeld. In twee van deze zaken was de klacht volgens het reglement niet ontvankelijk. Vijfmaal is een zaak opgelost nog voordat het tot een zitting kwam en vijf andere zaken zijn door de huurder ingetrokken. Tenslotte is er in één zaak nog geen zitting geweest; deze volgt in 2007.

Geschillen	Aantal geschillen	
	Aantal geschillen	Waarvan op een zitting behandeld
Dantestraat	4	4
Erasmusstraat	4	3
Ganzerikplein	8	3
Groene Hilledijk	5	4
Marshallweg	4	4
Picassopassage	7	4
Reigerlaan	5	3
Spanjaardstraat	5	4
Totaal Woonpunten	42	29
Team Bedrijfsruimten	1	1
Totaal Com-wonen	43	30

Regionale Geschillencommissie Woonruimteverdeling Rijnmond

De Regionale Geschillencommissie Woonruimteverdeling Rijnmond beoordeelt namens aangesloten gemeenten en corporaties de klachten over het functioneren van het woonruimteverdelingsysteem. De geschillencommissie is onafhankelijk en het advies is bindend. De commissie bestaat uit vertegenwoordigers van de gemeenten, de woningcorporaties en de woningzoekenden. De zeven gemeenten waarin de commissie werkzaam is, zijn: Albrandswaard, Barendrecht, Capelle aan den IJssel, Maassluis, Rotterdam, Schiedam en Vlaardingen.

In 2006 kregen wij drie klachten die aan deze geschillencommissie zijn voorgelegd. Eén van deze klachten heeft de commissie nog voor de behandeling ervan opgelost in overleg met de woningzoekende. In de andere twee zaken zijn de woningzoekende en Com-wonen ieder één keer in het gelijk gesteld. De klachten gingen over onzorgvuldig handelen bij het aanbieden van woningen en het onterecht blokkeren van een woonpas.

4.2 Woningverhuur en woonruimteverdeling

In deze paragraaf krijgt u meer informatie over het verhuren van onze woningen en het woonruimteverdeelsysteem.

Verhuringen en opzeggingen

Wij verhuurden in 2006 in totaal 2.162 woningen. Het totaal aantal opzeggingen bedroeg 2.775. De mutatiegraad is de verhouding tussen het aantal opzeggingen en het aantal huurwoningen en bedroeg per 31 december 2006 8,4 procent.

Omzet huurwoningen

Aantal eenheden	Huromzet per maand	Huromzet per jaar	Gemiddelde jaarhuur	Huurderving 2006	% derving op jaarbasis
30.547	€ 11.444.000	€ 137.329.000	€ 4.500	€ 1.785.000	1,3%

Woonruimteverdeling

Als het gaat om de woonruimteverdeling is er in 2006 heel wat gebeurd. Zo is de Rotterdamwet in werking getreden en de Overeenkomst Woonruimteverdeling stadsregio Rotterdam aangepast. Ook heeft WoonNet Rijnmond het Woning Matching Systeem in gebruik genomen: een nieuw automatiseringssysteem om woningen aan huurders te matchen. Hieronder lichten wij deze ontwikkelingen nader toe.

Rotterdamwet: de nieuwe huisvestingsvergunning

Op 1 januari 2006 trad de wet bijzondere maatregelen grootstedelijke problematiek, de zogenoemde 'Rotterdamwet', in werking. De wet is een gevolg van het actieprogramma 'Rotterdam zet door' dat het college van burgemeester en wethouders eind 2003 presenteerde. Dit programma heeft tot doel de negatieve spiraal in de stad te doorbreken door misstanden aan te pakken en door te investeren in economie, zorg en onderwijs.

Op basis van de Rotterdamwet is er een nieuwe huisvestingsvergunning ingevoerd in de wijken Tarwewijk, Hillesluis, Carnisse, Oud-Charlois en in delen van de hotspotgebieden (specifieke probleebuurt). Deze vergunning geldt voor ons bezit in de hotspotstraten Mathenesserdijk, Mathenesserweg en de Grote Visserijstraat. In de aangewezen gebieden kunnen alleen mensen een woning huren die een inkomen hebben uit werk of uit AOW, pensioen en studiefinanciering en/of langer dan zes jaar in Rotterdam of de stadsregio wonen. De huisvestingsvergunning beperkt de instroom van kansarmen van buiten de stadsregio.

Door de wijken tijdelijk te ontzien kunnen bewoners, ondernemers, gemeente en deelgemeenten zich richten op de verbetering van het sociale en economische klimaat. In 2006 verhuurden wij aan twintig huurders met deze vergunning een woning in de hotspotstraten.

Aanbodmodel

We werken volgens de Overeenkomst Woonruimteverdeling stadsregio Rotterdam. Met deze overeenkomst werd in 2005 een nieuw stelsel van woonruimteverdeling geïntroduceerd: een aanbodmodel met minder regels en meer sturing op de slaagkansen van bepaalde doelgroepen. In deze overeenkomst staan afspraken over de verdeling van huurwoningen en de daarbij te hanteren regels. Het beschikbare woningaanbod wordt in het aanbodmodel op verschillende manieren aangeboden: via de media (krant en internet) en door directe bemiddeling. In de Overeenkomst Woonruimteverdeling staan hiervoor ijkpunten.

In het eerste halfjaar van 2006 was de Overeenkomst Woonruimteverdeling stadsregio Rotterdam 2005 nog van kracht. Per 1 juli 2006 is deze overeenkomst aangepast en is de Huisvestingsverordening stadsregio Rotterdam 2006 van kracht. De belangrijkste wijziging is dat de aanbiedingscategorieën anders zijn ingedeeld. De categorieën 'T.b.v. senioren' en 'T.b.v. grote huishoudens' zijn samengevat in één categorie met de titel 'Volkshuisvestelijk labelen'. Binnen deze categorie kan gelabeld worden op inkomen en/of leeftijd en/of aantal personen.

Een overzicht van de wijzigingen in de aanbiedingscategorieën en ijkpunten:

Aanbiedingscategorie	Ijkpunt (t/m 30 juni 2006)	Ijkpunt (vanaf 1 juli 2006)
Voorwaardenvrij	Minimaal 40%	Minimaal 40%
Directe bemiddeling	Maximaal 25%	Maximaal 25%
Lokaal Maatwerk	Maximaal 15%	Maximaal 15%
T.b.v. senioren	Maximaal 15%	Vervallen
T.b.v. grote huishoudens	Maximaal 5%	Vervallen
Volkshuisvestelijk labelen	n.v.t.	Maximaal 20%
Vrije sector:	n.v.t.	n.v.t.
Woningen boven huurprijsgrens		

Andere aanpassingen in de overeenkomst:

- De categorie 'Lokaal Maatwerk' is specifieker gedefinieerd: het argument 'Op volkshuisvestelijke gronden of leefbaarheid' is vervangen door 'Op leefbaarheid, wijk- of buurtbinding, beheersaspecten of woonzorgprojecten'. Hiermee is wijk- of buurtbinding explicieter in de regels opgenomen. Dit maakt het mogelijk om mensen te huisvesten in (de nabijheid van) voor hen specifieke zorgvoorzieningen.
- Het werkingsgebied van de overeenkomst is aangepast. De verplichting om woningen via het aanbodmodel te verhuren is vanaf nu beperkt tot woningen tot de huurprijsgrens (615,01 euro per 1 juli 2006). Woningen boven de huurprijsgrens kunnen wel geadverteerd worden. Daarvoor is een aparte aanbiedingscategorie gecreëerd onder de titel 'Vrije sector'. Deze categorie biedt de mogelijkheid om te labelen op inkomen en/of leeftijd en/of aantal personen.
- De overgangsregeling van de afbouw van woonduur is ten einde gekomen. Voor alle woningzoekenden geldt nu de inschrijfduur als toewijzingscriterium.
- Er is een nieuwe weigeringsgrond gecreëerd voor corporaties. Deze maakt het mogelijk om kandidaten wegens te verwachten huurschuld niet te accepteren in woningen boven de aftoppingsgrenzen.

Woning Matching Systeem (WMS)

In maart 2006 nam WoonNet Rijnmond een nieuw automatiseringssysteem voor de woonruimteverdeling in gebruik: het WMS. Via dit systeem melden wij, en andere aangesloten corporaties in de regio Rotterdam, woningen aan die vrijkomen. Als het gaat om woningen die beschikbaar zijn voor verhuur, leveren wij advertentiegegevens aan voor de Woonkrant. Nadat woningzoekenden op de

woningadvertenties hebben gereageerd, matcht het WMS de kandidaten aan de woningen. Vanuit het WMS vragen wij vervolgens kandidatenlijsten op om de potentiële huurders benaderen.

Toen het systeem in 2006 in gebruik werd genomen, waren er de nodige opstartproblemen. De afspraak is dat WoonNet Rijnmond ieder kwartaal een rapportage levert om bijsturing mogelijk te maken. In 2006 waren die rapportages beperkt omdat het nog niet mogelijk was om alle managementinformatie uit het systeem te halen.

Acceptatiegraad

De gegevens vermeldt in het hoofdstuk 'Acceptatiegraad' beslaan, tenzij anders vermeldt, een periode van circa tien maanden. Dit is veroorzaakt door de overgang van het automatiseringssysteem MTM naar WMS bij WoonNet Rijnmond, waardoor de gegevens van de eerste twee maanden in 2006 ontbreken.

In 2006 is in de Woonkrant, WoonNet Rijnmond, 1.462 keer een woningadvertentie geplaatst. Het aantal reacties hierop bedroeg 137.057. Van 1.428 woningen is de daadwerkelijke verhuring geheel verantwoord in het kalenderjaar 2006.

Van 97 woningen die via het oude systeem MTM verhuurd zijn, is alleen bekend aan welke huishoudens ze verhuurd zijn; dit is verwerkt in de BBSH-tabel.

Vorig jaar werden er 1.675 advertenties geplaatst, waarop 203.703 reacties binnenkwamen. Het gemiddeld aantal reacties per woningadvertentie is gedaald van 122 naar 94.

In totaal zijn 1.797 woningen voor verhuur aangemeld bij WoonNet. Gelet op de vier ijkpunten van het nieuwe model van woonruimteverdeling kunnen we de bij WoonNet voor verhuur aangemelde woningen als volgt verdelen:

Verdeling van bij WoonNet voor verhuur aangemelde woningen					
Soort aanbod	Via de krant	Ijkpunten	Percentage Com-wonen		Aantal
Voorwaardenvrij	Ja	Min. 40%	59%		1.067
Directe bemiddeling	Nee	Max. 25%	18%		321
Lokaal Maatwerk	Ja en nee	Max. 15%	9%		162
Senioren			5%	14%	91
Grote huishoudens	Ja	Max. 20%	1%		13
Volkshuisvestelijk labelen			8%		141
Vrije sector	Ja en nee	n.v.t.			2
Totaal					1.797

Naast de 1.462 woningen waarvoor een woningadvertentie is geplaatst, zijn 335 woningen buiten de krant om verhuurd.

De verantwoording dat woningen niet geadverteerd zijn in de Woonkrant is als volgt:					
Reden niet krant	Aantal	Aanbodcategorie			
		Directe bemiddeling	Voorwaardenvrij	Lokaal Maatwerk	Senioren
Bemiddeling SV-urgent	91	88	2	1	
Woning voor 2e/3e fase-urgenten	17	14	3		
Huisvesting Bijzondere Groepen	32	32			
Verhuurd aan Flexibel Wonen	32	32			
Taakstelling	11	10			1
Woning voor statushouder	2	2			
Woning voor Zonder Dak	5	5			
Hardheidsclausule (oude 3%)	61	60		1	
Lokaal Maatwerk	3	3			
MIVA	1	1			

Inwoner wordt hoofdbewoner	3	3		
Woningruil	13	12	1	
Woongroep	4	4		
Tijdelijke verhuur	1	1		
Reeds 1x geadverteerd	55	52	3	
Verzameladvertentie	3	2	1	
Onbekend	1	1		

Urgenten

Er zijn 91 woningen buiten de krant om verhuurd aan sv-urgenten en er zijn zeventien woningen via rechtstreekse bemiddeling verhuurd aan 2e/3e fase-urgenten. Daarnaast zijn 259 urgenten er zelf in geslaagd een passende woning te vinden via de Woonkrant. Hiervan waren er 134 sv-urgent en 125 RUS-urgent (RUS=Rotterdams Urgentie Systeem).

Starters

Het aantal verhuringen aan starters is ten opzichte van 2005 met zeven procent toegenomen van 41 procent naar 48 procent. In 2004 was het aantal verhuringen aan starters nog 32 procent. Dit betekent dat het vervallen van de woonduur in het nieuwe woonruimteverdelingsmodel ook in 2006 heeft bijgedragen aan het vergroten van de slaagkansen van starters op de woningmarkt.

Verhuringen versus verantwoording

Het verschil tussen de 2.162 verhuringen (begin paragraaf 4.2) en de verantwoorde woningen kent meerdere oorzaken. De belangrijkste al eerder genoemde oorzaak is de overgang van het automatiseringssysteem MTM naar WMS bij WoonNet Rijnmond, waardoor de gegevens van de eerste twee maanden in 2006 ontbreken. Verder kunnen als oorzaken genoemd worden: de overdracht van het beheer van woningen naar Flexibel Wonen, verhuringen aan zorginstellingen, statushouders via Regieteam en via gemeente Capelle, naamsoverschrijvingen, tijdelijk beheer, woningruil, terugdraaien van verhuringen, verhuur van woningen boven de huurgrens en nieuwbouwwoningen en het toekennen van wisselwoningen.

De verantwoording van de woningen is in het WMS bij WoonNet of achterwege gebleven of wordt nog op een later tijdstip uitgevoerd. Dit is een onderwerp wat constant onder de aandacht staat. Een koppeling van het primaire systeem aan het Woning Matching Systeem zou dit probleem kunnen verkleinen. Echter, om systeemtechnische redenen heeft deze in 2006 geen doorgang kunnen vinden. Verwacht wordt dat dit halverwege 2007 wordt gerealiseerd.

Toewijzing aan BBSH-doelgroep

Corporaties dienen hun woningen bij voorrang te verhuren aan de primaire doelgroep. Het percentage van de bereikbare woningen dat aan de primaire doelgroep werd verhuurd, is ten opzichte van vorig jaar met vier procent gestegen van 69 procent naar 74 procent. Hiermee wordt de trend van voorgaande jaren opnieuw gevolgd. Het aantal verhuringen via WoonNet met een huur boven de aftoppingsgrens aan huishoudens behorende tot de primaire doelgroep stijgt in 2006 van 2,7 procent naar 5,8 procent. In het onderstaande overzicht kunt u precies teruglezen aan welke doelgroepen de vrijkomende woningen zijn verhuurd.

Verhuur vrijkomende woningen per doelgroep			
Doelgroep	≤ kwaliteitskortingsgrens	> kwaliteitskortingsgrens ≤ aftoppingsgrens	> aftoppingsgrens
Eenpersoonshuishoudens: 765			
< 65 jaar, inkomen lager of gelijk inkomensgrens HSW	213	312	20
< 65 jaar, inkomen hoger dan inkomensgrens HSW	38	84	11
≥ 65 jaar, inkomen lager of gelijk inkomensgrens HSW	20	38	3
≥ 65 jaar, inkomen hoger dan inkomensgrens HSW	3	18	5

Tweepersoonshuishoudens: 378			
< 65 jaar, inkomen lager of gelijk inkomensgrens HSW	35	192	37
< 65 jaar, inkomen hoger dan inkomensgrens HSW	10	31	22
≥ 65 jaar, inkomen lager of gelijk inkomensgrens HSW	2	24	3
≥ 65 jaar, inkomen hoger dan inkomensgrens HSW	2	14	6
Drie- en meerpersoonshuishoudens: 382			
< 65 jaar, inkomen lager of gelijk inkomensgrens HSW	11	275	25
< 65 jaar, inkomen hoger dan inkomensgrens HSW	3	33	30
≥ 65 jaar, inkomen lager of gelijk inkomensgrens HSW	3	0	1
≥ 65 jaar, inkomen hoger dan inkomensgrens HSW	0	1	0
Totaal: 1.525			

De definities van inkomensgrenzen en huurgrenzen verwijzen naar artikelen in de Huursubsidiewet (HSW) en zijn voor het verslagjaar 2006 als volgt:

Definities inkomensgrenzen en huurgrenzen 2006		
Inkomensgrenzen	Van 1 januari t/m 31 december 2006	
• eenpersoons jonger dan 65 jaar		€ 20.000
• meerpersoons jonger dan 65 jaar		€ 27.175
• eenpersoons 65 jaar of ouder		€ 17.950
• meerpersoons 65 jaar of ouder		€ 23.825
Huurgrenzen	Van 1 januari t/m 30 juni 2006	Van 1 juli t/m 31 december 2006
I kwaliteitskortingsgrens	€ 331,78	€ 339,08
II laagste aftoppingsgrens een- en tweepersoonshuishoudens	€ 474,88	€ 485,33
III hoogste aftoppingsgrens drie- en meerpersoonshuishoudens	€ 508,92	€ 520,12

4.3 Huurachterstanden, ontruiming en leegstand

Hoe ging het in 2006 met de huurachterstanden en de leegstand? In deze paragraaf vindt u alle feiten en cijfers.

Huurachterstanden

De huurachterstand van de huidige huurders van onze verhuureenheden daalde in 2006 met 94.000 euro ten opzichte van 2005. In totaal daalde de huurachterstand van 2.089.000 euro naar 1.995.000 euro. In percentage van de jaarhuur daalde de achterstand van 1,50 procent naar 1,31 procent. Het aantal betalingsregelingen steeg enorm: van 36 in december 2005 naar maar liefst 436 in december 2006. Dat komt vooral doordat wij huurders al in een vroegtijdig stadium benaderen om een oplossing te zoeken voor de ontstane huurachterstand.

In tegenstelling tot de huidige huurders, nam de huurachterstand van de vertrokken huurders juist iets toe. De achterstand steeg van 2.253.000 euro in 2005 naar 2.348.000 euro in 2006. Dit is een stijging van 95.000 euro. In percentage van de jaarhuur steeg de huurachterstand van 1,45 procent naar 1,53 procent. De genoemde bedragen zijn exclusief de achterstanden van bedrijfsruimten.

Van een aantal huidige en vertrokken huurders gaven wij de vordering uit handen aan de deurwaarder. Dit aantal is in 2006 nagenoeg gelijk gebleven. Op 31 december 2006 waren in totaal 2.172 vorderingen in behandeling bij de deurwaarder. Eind 2005 waren dit er 2.166. In 2006 is in totaal 1.173.000 euro aan vorderingen afgeboekt. Dit is honderdduizend euro minder dan het bedrag dat in 2005 werd afgeboekt.

Schuldhelpverlening

Wanneer huurders in een problematische schuldsituatie terecht komen, helpen wij hen een dreigende ontruiming te voorkomen. Dat zien we als onze taak. Daarom werken we zowel in Rotterdam als in Capelle aan den IJssel volgens een convenant Schuldhelpverlening. In Rotterdam werkten we hiervoor samen met onder andere de Kredietbank Rotterdam. In Capelle aan den IJssel zochten we samenwerking met de gemeente en de dienst Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

In 2006 verwezen wij meer huurders door naar de meldpunten schuldhelpverlening dan in 2005. We kunnen geen cijfermatige relatie leggen tussen de uitvoering van de convenanten en het aantal ontruiming. In geheel Rotterdam is de tendens dat zestig procent van alle aangezegde ontruiming wordt voorkomen. In de meeste gevallen is dat omdat de huurder alsnog betaalt.

Ontruiming

In 2006 lieten wij 193 woningontruiming uitvoeren. Dat zijn er 27 meer dan in 2005. Het aantal woningen dat we vanwege huurschuld lieten ontruimen, steeg ten opzichte van vorig jaar van 151 naar 174. De ontruiming als gevolg van overlast daalden van veertien woningen in 2005 naar acht in 2006. Ontruiming door andere redenen namen juist in aantal toe: van één in 2005 naar elf in 2006. Bij deze ontruiming was de huurder vertrokken zonder de huur van zijn woning op te zeggen. Opvallend was dat dit zeven keer gebeurde in de wijk Bospolder-Tussendijken. Evenals vorig jaar vonden de meeste ontruiming plaats in de wijk Capelle aan den IJssel Zuid.

Leegstand

Op 31 december 2006 stonden 1.566 woningen leeg. In onderstaande tabel geven we aan om welke soorten leegstand het ging.

Soort leegstand	Aantal leeg
Verhuurleegstand	264
Mutatieonderhoud	225
Sloop	744
Renovatie	209
Verkoop	79
Wijkontwikkeling	31*
Wisselwoning	6
Prestatieafpraak bijzondere doelgroepen	8
Totaal	1.566

* Deze panden zijn grotendeels in gebruik voor activiteiten die bijdragen aan de ontwikkeling van de wijk.

Het aantal woningen dat leegstand voordat ze werden verhuurd (verhuurleegstand en mutatieonderhoud) is hoog. Dit heeft drie oorzaken:

- 1 In drie complexen voor ouderen (Oostmolensteyn, Crimpenersteyn en Mazesteyn) staan woningen een lange tijd leeg voordat ze verhuurd worden.
- 2 Doordat het verkoopbeleid is geactualiseerd, kwamen er in 2006 woningen voor verhuur beschikbaar die al geruime tijd leegstonden.
- 3 Voor woningen die bij mutatie veel achterstallig onderhoud vertonen, is de besluitvorming onduidelijk. Dit leidt tot vertraging.

Het terugdringen van de leegstand is een van de speerpunten in 2007. In december 2006 maakten we een start met het evalueren van het mutatieproces.

4.4 Verhuur overige eenheden

We verhuren niet alleen woningen. In deze paragraaf leest u over de verhuur van bijvoorbeeld onze bedrijfsruimten en antennesites.

Bedrijfsruimten

We beheren 728 verhuureenheden (vhe's). Dit zijn onder andere winkels, opslagruimten, horecagelegenheden en kantoorruimten. In 2006 zegden honderd huurders hun contract op en sloten 94 nieuwe huurders een contract af.

Wat betreft de bedrijfsruimten was ons doel voor 2006 om de banden met externe relaties aan te halen en om intern meer duidelijkheid te krijgen over de verhuur in de breedste zin van het woord. Denk hierbij aan duidelijkheid over procedures, grip op afspraken uit het verleden, inzicht in cijfers omtrent leegstand, huurachterstanden en mutaties.

Terugkijkend kunnen we stellen dat we dit doel hebben bereikt. Zo legden we dit jaar nauwe contacten met externe relaties, waaronder verschillende deelgemeenten. Ook hanteren we nu een duidelijk toelatingsbeleid waarbij we kijken naar branchering, kredietwaardigheid, ondernemersplan en achtergrond van nieuwe huurders. Inmiddels zijn hiervan de eerste resultaten zichtbaar in de vorm van mooie, nieuwe ondernemingen in de wijken. Daarnaast leidde dit nieuwe beleid tot een vermindering van de huurachterstanden.

De huidige ondernemers vormen een belangrijke spil in dit proces. Wij ondersteunen hen waar nodig om de uitstraling van hun onderneming te verbeteren. Ook andere organisaties helpen bij het optimaliseren van deze ondernemingen.

Omzet huur bedrijfsruimten

Aantal eenheden	Huromzet per maand	Huromzet per jaar	Gemiddelde jaarhuur	Huurderving 2006	% derving op jaarbasis
728	€ 434.000	€ 5.211.000	€ 7.158	€ 505.000	9,7%

Antennesites

Naast bedrijfsruimten beheren wij 54 antennesites. Ons beleid hiervoor stemden we af op het beleid van de overheid. Daarin staan bijvoorbeeld afspraken over instemmingsprocedures. Wij houden ons aan de landelijke beleidsregels voor het plaatsen van antennes op onze daken, maar stellen wel aanvullende voorwaarden. Die gaan bijvoorbeeld over het aantal masten op een pand en over de minimale hoogte die een pand moet hebben om een antennesite te plaatsen.

Omzet huur antennesites

Aantal eenheden	Huromzet per jaar	Gemiddelde jaarhuur
54	€ 238.000	€ 4.400

Verkoop en verhuur van keukens

Wij geven onze huurders de mogelijkheid een betaalbare en kwalitatief goede keuken te kopen of te huren. In 2006 maakten we hierin een belangrijke efficiencyslag door werkzaamheden uit te besteden aan een keukenspecialist. Deze werkzaamheden, zoals inmeten, offereën en bestellen, voerden wij voorheen zelf uit.

Reguliere omzet keukens

Aantal verkocht	Omzet koop	Omzet huur	Totaal omzet
66	€ 123.000	€ 308.000	€ 431.000

Naast de reguliere verkoop van keukens was er een speciaal project voor de huurders van de Rondelen in Capelle aan de IJssel. Zij konden kiezen voor een nieuwe standaardkeuken of voor één of meer uitbreidingen. Ongeveer de helft van de huurders koos voor uitbreiding. Om de huurders te helpen bij hun keuze richtten we een modelwoning in aan het Valeriusrondeel. Hier ontvingen we 182 huurders. Deze bezoeken leidden tot de volgende keuzes:

- 84 × standaardkeuken
(werd geleverd door aannemer en is niet in de omzet meegerekend)
- 47 × standaardkeuken met één uitbreidingsmodule
- 41 × standaardkeuken met twee of meer uitbreidingsmodules
- 10 × geen gebruik gemaakt van het aanbod

<i>Omzet keukens in project Rondelen</i>			
Aantal verkocht	Omzet koop	Omzet huur	Totaal omzet
88	€ 7.000	€ 40.000	€ 47.000

4.5 Wonen, welzijn en zorg

Het onderwerp Wonen, welzijn en zorg kreeg vanaf januari 2006 meer aandacht in de organisatie. Het vormt één van de speerpunten in onze strategische agenda 2007-2010. In 2006 verduidelijkten we intern de organisatiestructuur voor dit onderwerp. Ook maakten we eind 2006 een plan van aanpak voor de totstandkoming van een beleidsvisie Wonen, welzijn en zorg. Deze stellen we in 2007 vast. Daarnaast zetten we ons in voor woonservicezones, ouderencomplexen en bijzondere doelgroepen. Hieronder lichten we deze activiteiten nader toe.

Woonservicezones

We ondersteunden in (deel)gemeenten initiatieven die leiden tot de komst van een servicewijk of woonservicezone. In zo'n wijk of zone werken we samen met betrokken partners aan tal van zorgvoorzieningen. Bewoners kunnen op die manier langer in hun woning, of in ieder geval in hun wijk blijven wonen. In januari 2004 is in Rotterdam een kaart uitgegeven met mogelijke locaties voor woonservicezones. In 2006 ondernamen we met een aantal (deel)gemeenten initiatieven op dit gebied. Zo werkten we aan woonservicezones in Schiebroek, Ommoord, Vreewijk, Lombardijen en Capelle aan den IJssel.

Voorzieningen gehandicapten

In 2005 besloot Voorzieningen Gehandicapten (VG) Rotterdam om VG-voorzieningen in de algemene ruimten van ouderencomplexen niet meer te subsidiëren. Zij stelden dat bij complexen met een 55+-label verwacht wordt dat deze voorzieningen aanwezig zijn. Begin 2006 leidde dit besluit tot allerlei problemen en misverstanden met onze huurders. Vaak zijn dit mensen met een kwetsbare gezondheid, die bijvoorbeeld niet meer over een hoge drempel kunnen stappen. Voor de korte termijn stelden we een coördinator aan voor de vragen van de huurders. Voor de toekomst ontwikkelden we een opplusprogramma dat erop gericht is gebouwen beter geschikt te maken voor bewoning door senioren.

Ouderencomplexen

Het beheer van onze ouderencomplexen kon beter. Daarvoor werkten we in 2006 een plan van aanpak uit. Naast de structurele beheersmatige werkzaamheden leidde dit bijvoorbeeld tot:

- een procedure voor het gebruik van de generale sleutels van ouderencomplexen met een huismeester;
- een beter beheer van de gebruikersvergunningen voor de recreatieruimten;
- een verbetering van de veiligheid van ouderencomplexen.

Voorbeelden van verbeteringen in onze ouderencomplexen

- **Beemsterhoek**

In november realiseerden we een recreatieruimte voor de bewoners van het gebouw de Beemsterhoek in Capelle aan den IJssel. Met onze ondersteuning ontwikkelden vele vrijwilligers hier nieuwe activiteiten. Wij boden de faciliteiten om deze activiteiten op te starten en te continueren. Waar nodig namen wij de regie. Alle activiteiten ontwikkelden we op verzoek van en in samenwerking met de bewoners.

- **Kunstproject Bermensteyn jong en oud**

In 2006 maakten de ouderen van het gerenoveerde ouderencomplex Bermensteyn zo'n tweehonderd schilderijen om de gangen van hun complex op te fleuren. Dat deden ze samen met de leerlingen van groep drie van basis-school Contra Bas in Capelle aan den IJssel. Een Capelse kunstenares begeleidde het project. De leerlingen en de ouderen waren erg trots op het resultaat. De verbinding tussen jong en oud is een vorm van Wijkkracht in de ouderencomplexen.

Bijzondere doelgroepen

Eén van onze taken is de huisvesting van bijzondere doelgroepen. Zowel in Rotterdam als Capelle aan den IJssel behaalden we onze doelstellingen op dit gebied. Daarnaast startten wij in 2006 met de verbouwing van een aantal panden voor bijzondere doelgroepen. Bijzonderheden hierover leest u in het deel 'Onze wijken'.

Rotterdam

Jaarlijks maakt de stuurgroep Huisvesting Bijzondere Groepen (HBG) afspraken over de samenwerking tussen zorginstellingen, corporaties en de gemeente Rotterdam. Deze afspraken gaan over de huisvesting van bijzondere doelgroepen. Deze doelgroepen bestaan uit twee groepen mensen: mensen die niet in staat zijn om zelfstandig (met of zonder urgentie) een woning te zoeken via het aanbodmodel en mensen die dit misschien wel kunnen, maar waarvoor wij dit om andere redenen niet verstandig vinden. Doorgaans gaat het om cliënten van zorginstellingen die naast huisvesting ook begeleiding en aanvullende zorg nodig hebben. De afspraken die wij over deze doelgroepen maken, richten zich grotendeels op de doorstroming uit bestaande opvangvoorzieningen naar lichtere vormen van begeleid wonen of zelfstandig wonen. Daarnaast maken we afspraken over de verdere uitbreiding van opvangfaciliteiten voor nieuwe cliënten en nieuwe doelgroepen.

We voldeden dit jaar ruimschoots aan de Rotterdamse taakstelling HBG voor deze doelgroepen. In totaal leverden wij 95 woningen, waarvan 67 voor instellingen of cliënten van instellingen.

Doelgroep	Taakstelling 2006	Geleverd 2006
Statushouders	20	28
Individuele cliënten met woontoezicht via Flexibel Wonen	31	34
Instellingen via Flexibel Wonen	17	12
Project Zonder Dak via Flexibel Wonen	14	21
Totaal Rotterdam voor Taakstelling 2006	82	95

Capelle aan den IJssel

Jaarlijks stelt het Rijk voor elke gemeente een taakstelling huisvesting statushouders vast. In 2006 bedroeg deze taakstelling voor de gemeente Capelle aan den IJssel 28 plaatsen. Door een voorsprong uit 2005 resteerden voor 2006 in totaal twaalf plaatsen. In het eerste kwartaal kregen wij twee geleverde woningen van de gemeente terug omdat er geen kandidaten voor waren. In april verzocht de gemeente ons om tot nader bericht geen woningen meer te leveren. Vanaf september nam de vraag weer toe en hebben wij alsnog negen woningen geleverd voor eenpersoonshuishoudens. Aan de Bavo RNO groep leverden wij in 2006 vijf woningen voor het gezamenlijke project 'Cliënten met brede psychiatrische problematiek en ex-cliënten sociowoningen'.

Huisvesting dak- en thuislozen

In 2006 werd de opgave bekend voor het huisvesten van dak- en thuislozen. De gemeente vroeg alle corporaties om samen dertig locaties (groot en klein) te leveren, waarvan 23 in de stad Rotterdam en zeven in de regio. Wij zochten mee naar geschikte locaties. Voor veel van de locaties is aankoop of verbouw noodzakelijk.



Bouwen, verkopen en onderhouden met beleid

Bouwen, verkopen en onderhouden met beleid

Op 1 januari 2006 hadden wij 30.851 woningen in ons bezit. Een omvangrijke woningvoorraad die vraagt om een goed beleid. Daarom ontwikkelden we een strategisch voorraadbeleid voor de komende tien jaar. Ook pasten wij ons beleid voor de verkoop van huurwoningen aan en startten we de ontwikkeling van nieuwe verkoopvormen. Daarnaast startten we met de bouw van 487 nieuwe woningen en namen we deel aan 45 actieve VvE's. Uiteraard vergaten we bij dit alles ook het onderhoud niet: een van de waarborgen voor onze kwaliteit. In dit hoofdstuk leest u hoe we op al deze gebieden opereerden en wat daaruit is voortgekomen.

5.1 Strategisch voorraadbeleid

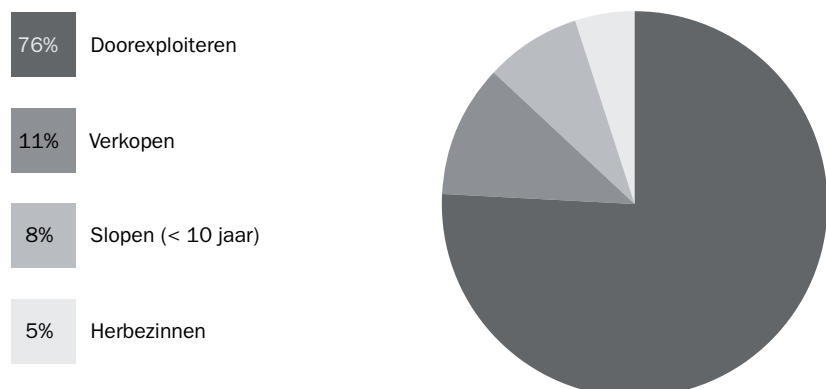
In 2006 maakten we een flinke slag met de uitwerking van ons strategisch voorraadbeleid. We pasten het voorraadbeleid op onderdelen stevig aan. Daarbij baseerden we ons onder andere op onze eigen strategische agenda, woningmarkt-onderzoek, wijzigingen in de (beleids)omgeving en andere trends en ontwikkelingen. In deze paragraaf vindt u de hoofdpunten van dit beleid.

Beleidslabels

Begin 2006 maakten we nieuwe sterkte-zwakteanalyses per wijk en complex. Deze vormden de basis voor beleidskeuzes op complexniveau. Deze beleidskeuzes geven richting aan de aanpak van onze woningvoorraad in de komende tien jaar. We vatten de beleidskeuzes samen in zogenaamde beleidslabels. Deze hebben de volgende onderwerpen: strategie, exploitatievorm, bouwkundige strategie, kwaliteit, toegankelijkheid, doelgroep, huursegment en restant exploitatieduur.

Het beleidslabel 'strategie' geeft de belangrijkste richting aan: doorexploiteren, verkoop, sloop of verder onderzoek/herbezinning. Ruim 75 procent van ons bezit exploiteren we de komende tien jaar door, waarbij we een deel van de woningen verbeteren. Ruim acht procent komt in aanmerking voor sloop en elf procent voor verkoop. Nog vijf procent (1.500 woningen) van ons bezit heeft het label 'herbezinnen'. Hier doen we nog verder onderzoek naar, voordat we de strategie bepalen.

Verdeling woningvoorraad naar strategie:



Van de woningen die we voor verkoop hebben bestemd, komt het grootste deel gewoon in de vrije verkoop. We bieden deze woningen eerst aan de huidige huurders aan. Bij geen interesse bieden we de woningen, na vertrek van de huurders, te koop aan op de vrije markt. Een ander deel van de woningen met het label 'verkoop' gaan we onder speciale constructies verkopen: Koopgarant (735 woningen) en Sociale Koop (honderd woningen). Hierdoor worden deze koopwoningen beter bereikbaar voor lagere inkomensgroepen.

Uiteraard onderhouden we ons bezit goed. Dit doen we gedeeltelijk projectmatig en gedeeltelijk bij woningmutaties. In het voorraadbeleid hebben we vastgelegd welk deel van ons bezit een kwaliteitsverbetering krijgt. We gaven 10,5 procent van ons bezit het label 'verbeteren' (kosten per woning maximaal 10.000 euro) en 12,3 procent kreeg het label 'ingrijpend verbeteren' (kosten 10.000 euro of meer). De totale investeringsopgave voor deze verbeteringen ramen we op bijna honderd miljoen euro in de komende tien jaar. Voor sommige delen van ons bezit start de feitelijke projectmatige aanpak al in 2007, voor andere delen treffen we dat jaar de eerste voorbereidingen. We houden of brengen alle woningen bij mutatie tenminste op het kwaliteitsniveau dat we hebben benoemd als 'Basiskwaliteit'. Een uitzondering daarop vormen de woningen die we op korte termijn slopen en de woningen waarvan de bewoners zelf aangeven dat ze deze hogere kwaliteit niet willen. Voor deze uitzonderingen houden we kwaliteitsniveau 'Minimumkwaliteit' aan.

Beheerplannen en implementatie

Eind 2006 startten we met de verdere uitwerking van het beleid in zogenaamde beheerplannen en met de voorbereiding van de implementatie van het strategisch voorraadbeleid in onze organisatie. Om de resultaten hiervan goed te communiceren schaften we in 2006 de benodigde software aan voor een Vastgoed-informatiesysteem. Naar verwachting implementeren we dit systeem begin 2007. Met dit systeem kunnen alle medewerkers eenvoudig de beheerplannen per complex raadplegen en hun handelingen daarop afstemmen. Met name de implementatie van de zogenaamde Minimumkwaliteit en Basiskwaliteit vergt nog de nodige inspanning.

Aankopen en verbeteren

Wij kopen regelmatig panden op om ze te verbeteren en daarna weer te verkopen of te verhuren. Ook in 2006 deden wij dat op verschillende plekken. Wij doen dit om drie redenen:

- 1** Het vorige college van burgemeester en wethouders in Rotterdam introduceerde in 2002 de zogenoemde hotspot-aanpak. Deze aanpak is gericht op de verbetering van bepaalde probleemgebieden (hotspots). Wij volgden deze aanpak door in 2006 panden aan te kopen op de hotspots Strevelsweg en Mathenesserweg.
- 2** In het Pact op Zuid zijn onder aanvoering van het nieuwe college in 2006 afspraken voorbereid voor de aankoop van particuliere woningen in Carnisse (deelgemeente Charlois). Ook deze plannen zijn gericht op de verbetering van dit gebied.
- 3** Een van onze taken is het huisvesten van bijzondere doelgroepen. Ook hiervoor kochten wij regelmatig gericht panden op die wij geschikt maakten voor deze doelgroepen.

5.2 Woningvoorraad in 2006

Hoe ontwikkelde onze woningvoorraad zich in 2006? Hieronder de cijfers.

Totale woningvoorraad

Onze woningvoorraad, gelegen in ons werkgebied de stadsregio Rotterdam, daalde in 2006 licht van 30.851 naar 30.547 woningen. We namen 96 woningen in exploitatie en vierhonderd woningen uit exploitatie, per saldo een daling van 304 woningen.

<i>Woningvoorraadontwikkeling</i>	
Aantal woningen 1 januari 2006	30.851
In exploitatie genomen 2006	
Aankoop	31
In beheer	8
Nieuwbouw	31
Renovatie (oplevering nieuwe exploitatie)	26
Totaal in exploitatie genomen	96
Uit exploitatie genomen 2006	
Doorverkoop woning	2
Renovatie	28
Samenvoeging	4
Sloop	202
Verkoop aan derden	2
Verkoop aan nieuwe eigenaar	122
Verkoop aan zittende huurder	22
Verkoop kooppand	18
Totaal uit exploitatie genomen	400
Aantal woningen 31 december 2006	30.547

Bereikbare woningvoorraad

Eind 2006 was (afgerond) 91 procent van onze woningen bereikbaar. De bereikbaarheidsgrenzen waren op dat moment 485 euro voor driekamerwoningen of kleiner, en 520 euro voor vierkamerwoningen en groter (prijspeil 1 juli 2006).

<i>Woningvoorraad naar bereikbaarheid</i>		
	31 december 2006	
Bereikbaar	27.735	90,8%
Niet bereikbaar	2.764	9,0%
Onbekend	48	0,2%
Totaal	30.547	100,0%

Woningvoorraad naar aantal kamers

Het grootste deel van onze woningvoorraad bestaat uit twee- tot en met vijfkamerwoningen. Driekamerwoningen komen het vaakst voor.

<i>Woningvoorraad naar grootte</i>	
Kamers	31 december 2006
1	735
2	3.916
3	13.202
4	9.611
5	2.841
6	236
7	4
Totaal	30.547

Woningvoorraad naar woningtype

Ons totale woningbezit is behoorlijk gedifferentieerd qua woningtypes, maar tussen de geografische gebieden bestaan er grote verschillen. De typering per wijk leest u in het deel 'Onze wijken'.

Woningvoorraad naar type	
Type	31 december 2006
Eengezinswoning	8.459
Etagewoning	3.953
Galerijwoning	6.525
Maisonnettewoning	1.743
Onzelfstandige woning	36
Portiekwoning	9.831
Totaal	30.547

Overige eenheden

Naast woningen verhuurden wij eind 2006 3.111 andere verhuureenheden. Het grootste deel daarvan zijn garages en parkeerplaatsen (2.218). Ook verhuurden wij 575 winkels en bedrijfsruimten en 153 bergingen en opslagruimtes.

Overige VHE	
Garage	1.425
Parkeerplaats	793
Winkel, horeca, e.d.	304
Bedrijfsruimte, kantoor	271
Berging, opslag	153
Gsm-site e.d.	54
Standplaats	25
Woonwagen	16
Recreatieruimte	20
Fietsenstalling	18
Overig	32
Totaal	3.111

5.3 Huurbeleid 2006

Het was de bedoeling dat er dit jaar in Nederland een nieuw huurbeleid van kracht zou worden. Het parlement keurde de plannen van het Ministerie van VROM echter niet op tijd goed. Daardoor werd de huurverhoging per 1 juli 2006 nog gebaseerd op het huidige woningwaarderingstelsel.

Voor de huurverhoging stelde de overheid enkele algemene uitgangspunten vast. Zo mochten de huren van woningen maximaal stijgen met de inflatie plus 1,5 procent per woning. De totale huursom voor corporatiewoningen mocht maximaal stijgen met de inflatie plus 0,8 procent. De inflatie werd vastgesteld op 1,7 procent. De huurverhogingen kwamen dus uit op maximaal 3,2 procent per woning en maximaal 2,5 procent voor de totale huursom. In ons eigen huurbeleid hebben we deze uitgangspunten als volgt uitgewerkt.

Uitgangspunten huurverhoging 2006

We hanteerden een eenvoudige huurverhogingsystematiek. Voor elke woning drukten we de nettohuur uit in een percentage van de maximale huur. Op basis van de uitkomsten is de huur als volgt verhoogd:

Percentage maximale huurprijs 30 juni 2006	Maximale huurverhoging 1 juli 2006
Tot en met 60%	3,2%
60% tot en met 80%	2,7%
Meer dan 80%	1,7%

Maatwerk

Naast deze systematiek stelden we voor sommige groepen woningen aparte regels vast:

- Bij woningen die op korte termijn (voor 1 juli 2007) gesloopt zouden worden, verhoogden we de huur niet.
- Bij woningen waarvan we besloten hadden om ze binnen vijf jaar te slopen, verhoogden we de huur met maximaal het inflatiepercentage.
- Bij woningen waarvan de woningwaarderingspunten niet of onvoldoende bekend waren, verhoogden we de huur met 2,7 procent. Daar waar mogelijk waardeerden we de woningen alsnog.
- We hielden rekening met specifieke meerjarige afspraken met bewoners en huurdersorganisaties na woningverbetering, oplevering van nieuwbouw, overname van woningbezit of bij huurvastcontracten.
- Woningen die nul punten hadden door ernstige (onderhoud)gebreken kregen geen huurverhoging. Veelal ging dit om woningen die we aangekocht hadden van particulieren in herstructureringsgebieden.
- Bij ernstige overlast door stadsvernieuwingsactiviteiten, verhoogden we tijdelijk de huren met maximaal het inflatiepercentage.
- We zorgden ervoor dat de huurprijs niet boven de maximale huurprijsgrens kwam.

Uiteindelijk realiseerden we een gemiddelde huurverhoging voor de woningen van 2,33 procent.

Huurharmonisatie

Ons harmonisatiebeleid veranderde in 2006 niet. Op basis van dit beleid brachten we bij mutaties de huren van woningen in Rotterdam-Zuid en Capelle aan den IJssel op het niveau van 75 procent van de maximale huur. De huren van woningen in Rotterdam-Noord brachten we op een percentage van 62 procent tot 90 procent van de maximale huur. Deze verschillende percentages stammen uit de tijd van onze rechtsvoorgangers.

Overige ruimten

De huur van bedrijfsruimten verhoogden we volgens de contractuele afspraken. Meestal hanteerden we daarvoor het CBS-prijsindexcijfer (1,7 procent in 2006) of een vast percentage (meestal drie procent). De huur van woonwagens en standplaatsen verhoogden we met het inflatiepercentage.

5.4 Verkoopbeleid huurwoningen

In 2006 verkochten we meer huurwoningen dan geraamd. We breidden ons team Verkoop uit en werkten aan een nieuw verkoopproces. Ook actualiseerden we ons verkoopbeleid en boden we nieuwe koopvarianten aan. In deze paragraaf leest u de resultaten.

Actualisering verkoopbeleid

In de eerste helft van 2006 pasten we ons verkoopbeleid aan. Belangrijke aanleiding hiervoor was het beleidsplan 'Regio in Balans' van de gemeente en de stadsregio Rotterdam. De volkshuisvestingsdoelstelling van dit beleid is om meer balans te krijgen tussen stad en randgemeenten. Dit betekent dat er meer koopwoningen in de stad moeten komen en dat het aantal bereikbare huur-

woningen in de randgemeenten moet worden gehandhaafd of uitgebreid. Om dit te bereiken willen we in de stad, naast nieuwbouw, meer bestaande huurwoningen gaan verkopen. Dit is een goede manier om wijken te upgraden en gedifferentieerder te maken. Daarnaast hanteren wij de financiële doelstelling, dat we onrendabele toppen op nieuwbouw zoveel mogelijk compenseren met verkoopwinst.

Criteria en uitkomsten

Per saldo labelden wij bijna 3.300 woningen (elf procent van ons bezit) voor verkoop. Daarbij hielden we onder andere rekening met het strategisch voorraadbeleid, gebiedsgerichte criteria, prestatieafspraken, reeds lopende verkoopprocessen, organisatorische aspecten, de onderhoudstoestand, de omvang van de desbetreffende complexen en met de marktpotentie.

Nieuw is de verkoop van circa 950 woningen in de oudere wijken van Rotterdam, zoals Bospolder-Tussendijken en het Oude Noorden. Doel is hier primair het upgraden van deze wijken. Bij de labeling in deze wijken keken we vooral naar de locatiekwaliteit (goede ligging en uitstraling) en naar de bouwkundige kwaliteit (goed genoeg). In de herstructureringswijken, waar wellicht in de toekomst (na 2010) nog gesloopt wordt, gaan we terughoudend om met verkoop. In Ommoord zetten we de verkoop door conform het oude beleid. In de regiogemeente Capelle wijzen we géén nieuwe verkoopcomplexen aan in de bereikbare huursector. Verkoop in de bestaande VvE's zetten we in principe door.

Aantal woningen gelabeld voor verkoop per gebied

Gebied	Aantal woningen gelabeld voor verkoop					
	0	200	400	600	800	
Bospolder-Tussendijken						742
Oude Noorden						193
Hillegersberg-Schiebroek						0
Ommoord						390
Kralingen-Crooswijk						0
Vreewijk						456
Lombardijen						347
Capelle aan den IJssel-Noord						817
Capelle aan den IJssel-Zuid						396
Barendrecht & Krimpen aan den IJssel						0

Fasering en raming

De verkoop gaat in fasen. In veel gevallen vragen we bij appartementen eerst splitsingsvergunningen aan en richten we Verenigingen van Eigenaren (VvE's) op. We bieden deze woningen eerst aan de huidige huurders aan. Bij geen interesse bieden we de woningen, na vertrek van de huurders, te koop aan op de vrije markt.

Bij de verkoop zijn we afhankelijk van de snelheid waarmee woningen vrijkomen. Tot en met 2016 verwachten we daarom 1.750 van de 3.300 gelabelde woningen daadwerkelijk te verkopen. De geraamde winst is ruim zestig miljoen euro in de periode van 2006 tot en met 2010.

Koopvarianten

Wij kozen voor drie verkoopvormen: vrije verkoop, Koopgarant en, als experiment, Sociale Koop. De drie varianten verschillen sterk van elkaar en we passen ze daarom in verschillende situaties toe. De belangrijkste verschillen gaan over kortingspercentages en de mate waarin wij in de toekomst bij de woning betrokken blijven. Denk bijvoorbeeld aan aanbiedingsplicht, terugkooprecht en terugkoopplicht. Koopgarant en Sociale Koop zijn bedoeld om kopen mogelijk te maken voor groepen die dat anders niet kunnen. Koopgarant is inmiddels een beproefd

product in Nederland. Het maakt koopwoningen bereikbaar voor midden- en hogere inkomens. We labelden hiervoor 735 woningen, waarvan er 630 concreet in voorbereiding zijn. Sociale Koop is een nieuw product. Dit zetten we in voor de lagere inkomensgroepen. Vooralsnog labelden we hiervoor, als experiment, honderd woningen.

Verkoopresultaten en verkoopvoorbereiding in 2006

Verkoop in 2006

De begroting van 2006 ging uit van de verkoop van 134 woningen, met een verkoopopbrengst van 13,5 miljoen euro en een financieel resultaat van 8,6 miljoen euro. Uiteindelijk verkochten we elf procent meer woningen en realiseerden we 56 procent meer verkoopopbrengst. Het verkoopresultaat was ruim veertig procent hoger dan begroot.

<i>Verkoopresultaat 2006 begroot versus gerealiseerd</i>		
	Begroot	Gerealiseerd
Aantal woningen	134	148
Verkoopopbrengst*	€ 13.472.000	€ 21.430.000
Financieel resultaat	€ 8.618.000	€ 12.124.000

* Na verrekening van een eventuele korting

Het resultaat is de opbrengst minus de boekwaarde en de verkoopkosten. Zowel het begrote als gerealiseerde resultaat van een individuele woning is gebaseerd op de gemiddelde boekwaarde van het hele complex. Dat betekent dat het resultaat op een grotere woning relatief hoog is en op een kleinere woning relatief lager is en soms zelfs negatief.

<i>Verkoopresultaat in Rotterdam-Noord, -Zuid en Capelle aan den IJssel</i>		
	Aantal verkochte woningen	Verkoopopbrengst*
Rotterdam-Noord	31	€ 4.160.000
Rotterdam-Zuid	32	€ 4.745.000
Capelle aan den IJssel	85	€ 12.525.000
Totaal	148	€ 21.430.000

* Na verrekening van eventuele korting

De verkoopresultaten zijn dus veel positiever dan aanvankelijk geraamd.

Dit heeft verschillende oorzaken:

- We hadden meer capaciteit binnen het team Verkoop, waardoor de verkoop een flinke impuls kreeg.
- Eind 2006 boden we in Capelle in den IJssel een extra complex met dure huurwoningen te koop aan. Dit deden we op verzoek van de bewoners. We verkochten relatief veel woningen. In 2006 waren dat er alvast vijf.
- Bij de verkoop van woningen geven wij zittende huurders een korting van tien procent. We verkochten in 2006 relatief veel lege woningen bij mutatie en realiseerden daardoor een hogere verkoopopbrengst per woning.
- We verkochten relatief veel woningen met hoge verkoopopbrengsten.

Omdat de verkoopopbrengst in de praktijk hoger uitviel dan begroot, stelden we aan het eind van het derde kwartaal de prognose van de verkoopopbrengst bij naar twintig miljoen euro. Ook die prognose haalden we.

Verkoop 2006 in perspectief

In 2006 verkochten wij 148 woningen. We zien een stijgende lijn: in 2005 verkochten we 139 woningen en in 2007 verwachten we tweehonderd woningen te verkopen. Om deze doelstelling te behalen ondernemen we verschillende acties. Zo breiden we de capaciteit bij verkoop in 2007 verder uit. Ook bieden we in 2007 verschillende koopvarianten aan (Koopgarant en Sociale Koop). We verwachten daarmee de aangeboden woningen sneller te verkopen. Daarnaast starten we in 2007 acties om woningen nogmaals te koop aan te bieden aan zittende huurders die al eerder een aanbieding kregen.

Vorbereiding voor verkoop in 2007 en verder

In 2006 werkten we aan de voorbereidingen voor de verkoop van in totaal 1.290 woningen, waaronder 630 als Koopgarant en honderd als Sociale Koop. Het gaat hier om huurwoningen in complexen die we niet eerder te koop aanboden. Deze woningen gaan in 2007 en 2008 in de verkoop.

Aantal woningen in voorbereiding voor verkoop				
	Totaal	Vrije verkoop	Koopgarant	Sociale Koop
Rotterdam-Noord	698	560	230	100
Rotterdam-Zuid	112		112	
Capelle aan den IJssel	288		288	
Totaal	1.290	560	630	100

Verkoopproces

In de loop van 2006 breidden we de personele capaciteit uit. Daardoor pakten we meer taken goed op. Ook andere bedrijfsprocessen binnen onze organisatie moeten goed lopen om onze verkoopambities waar te maken. Daarom werkten we er hard aan om het verkoopproces op orde te brengen. Het aangepaste verkoopproces was eind 2006 gereed. In 2007 implementeren we het in de organisatie. Een belangrijk nieuw onderdeel van het proces is het opstellen van complexbeheerplannen. Hierin leggen we per complex onze visie vast op het gebied van onder andere verkoop, leefbaarheidsmaatregelen, onderhoudsniveau, prestatieafspraken en contracten. In september startten we met breed samengestelde projectgroepen om deze complexbeheerplannen op te stellen.

5.5 Nieuwbouw- en renovatieprojecten

We startten dit jaar met de bouw van 488 nieuwe woningen. Daarnaast leverden we 157 woningen op en verkochten we er 116. In deze paragraaf vindt u de achtergronden bij deze cijfers.

Organisatie

Tot eind 2005 bestonden er binnen onze organisatie verschillende werkwijzen voor nieuwbouw- en renovatieprojecten. In 2006 uniformeerden we deze werkwijzen. Daarnaast zorgden we voor een eensluidend inzicht in de projectenportefeuille met behulp van de zogenaamde 'stamlijsten'. Dit zijn lijsten met gegevens van alle projecten. Ook werkten we, in samenwerking met Deloitte, aan de ontwikkeling van een risicomangementinstrument. Met dit instrument krijgen we op een snellere manier inzicht in de risico's van projecten. In 2007 bouwen we dit instrument verder uit en implementeren we het.

Start bouw

Productieafspraken met gemeente Rotterdam over start bouw

In februari maakten wij productieafspraken met de gemeente Rotterdam. In deze afspraken staan onze rechten en plichten en die van de gemeente. De afspraken vormen de basis voor onze nieuwbouwprojecten in de stad. Een van de afspraken was om van start te gaan met de nieuwbouw van 339 woningen in de stad. In de praktijk startten wij in 2006 met de bouw van 310 woningen. Het project Biz Botuluyuz telde niet mee voor de productieafspraken, omdat hierbij sprake is van particulier opdrachtgeverschap.

Start bouw in totaal

Onze ambitie in het jaarplan was om in 2006 te starten met de bouw van 801 woningen in de stadsregio Rotterdam. We realiseerden de start van 488 woningen in de volgende projecten.

Project	Wijk	Realisatie aantal woningen	Huur bereikbaar	Huur (middel)duur	Koop
Le Medi	Bospolder-Tussendijken	93	0	0	93
Van Dorp	Bospolder-Tussendijken	100	0	77	23
Biz Botuluyuz	Bospolder-Tussendijken	24	0	0	24
Vrijenburg Oost	Barendrecht	154	138	16	0
Lupine 2e fase	Schiebroek	117	73	0	44
Totaal		488	220	93	175

De volgende projecten konden we niet starten in 2006:

Project	Wijk	Aantal
Rottebocht	Oude Noorden	29
Rozenburcht	Capelle aan den IJssel-Zuid	120
Parlando	Lombardijen	47
Asserweg	Schiebroek	117
Totaal		313

Toelichting

- Rottebocht eerste fase, 29 woningen in het Oude Noorden:
Dit project is niet gestart door problemen met de goedkeuring door de welstandscommissie. Door deze vertraging kunnen we de eerste en tweede fase nu als één project uitvoeren. Volgens planning starten we de bouw eind 2007.
- Rozenburcht, 120 woningen en een zorgvleugel in Capelle aan den IJssel:
Dit project kon niet starten omdat we geen afspraken konden maken met de afnemer van de zorgvleugel. Het plan was te duur en we konden het niet ter goedkeuring indienen bij het College bouw zorginstellingen. Volgens planning starten we het project in het derde kwartaal van 2007.
- Parlando, 47 woningen en een zorghotel in Lombardijen:
Dit project is niet gestart omdat we met Laurens Wonen geen overeenstemming konden bereiken over de voorwaarden waaronder zij het zorghotel van ons kopen. We verwachten de bouw medio 2008 te starten.
- Asserweg in Schiebroek:
Dit project is niet gestart door gebrek aan draagvlak bij onze bewoners en de politiek. Daarom ontwikkelden we een geheel nieuw plan. Begin 2008 starten we met de uitvoering.

Voorbeeldprojecten

- **Le Medi**

Met het project Le Medi geven we een antwoord op de veranderende samenleving. Dit doen we in samenwerking met Woonbron en ERA. Een idee van de heer Hassani Idrissi vormde de basis van dit project, waarin we de Nederlandse architectuur en stedenbouw combineren met die van de landen rond de Middellandse zee. Deze mix van stijlen levert een heel bijzonder project op. Daarnaast kozen we voor woningen die eenvoudig uit te breiden zijn. Ook daarmee sluiten we aan bij de manier van bouwen in de landen rond de Middellandse zee.

- **Biz Botuluyuz**

Het project Biz Botuluyuz is een project in het kader van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO). De opdrachtgever, een kopersvereniging, baseerde het ontwerp op de Turkse architectuur. De kopersvereniging is een groep bewoners uit Bospolder-Tussendijken. Zij namen het initiatief voor dit project. In 2006 besloten we deze woningen aan de kopers te verkopen. De afspraak was om dit via een MGE-constructie (Maatschappelijk Gebonden Eigendom) te doen. Wij kozen voor Koopgarant, een vorm van MGE, en hanteerden daarbij een korting. Als gevolg daarvan kwam in 2006 1.366.000 euro ten laste van het resultaat.

Opleveringen

Onze ambitie was om in 2006 193 woningen op te leveren. Daarin was per abuis ook de tweede bouwstroom van Lupine eerste fase meegenomen. Die woningen leverden we echter niet op. Alle overige 157 woningen wel.

Project	Wijk	Realisatie aantal woningen	Huur bereikbaar	Huur (middel)duur	Koop
Punt 1e fase	Bospolder-Tussendijken	94	0	0	94
Grote Visserijstraat	Bospolder-Tussendijken	5	5	0	0
Loper fase 4 + 3a	Bospolder-Tussendijken	16	0	0	16
Lupine 1e fase	Schiebroek	42	31	0	11
Totaal		157	36	0	121

Nieuwbouwproject de Punt verkochten wij aan ERA. Zij ontwikkelden, bouwden en verkochten de woningen. Woningen die in maart 2007 nog niet verkocht zijn, dragen zij aan ons over.

Naast de opleveringen van de renovatie- en nieuwbouwwoningen realiseerden we ook 2.439 m² bedrijfsruimte. En we leverden de verbeterprojecten Bermensteyn (220 woningen), een deel van het project De Rondelen (288 woningen) en Vile Adriana (16 woningen) op.

Verkoop nieuwbouw in projecten

In 2006 verkochten we in totaal 116 nieuwbouwwoningen en factureerden we een omzet van 12,9 miljoen euro. De gefactuurerde omzet is niet de totale verkoopopbrengst van een woning, maar alleen de vervallen bouwtermijnen (gekoppeld aan de bouwfasen). In de begroting van 2006 raamden we een hogere opbrengst. Een groot deel daarvan realiseerden we niet, omdat de woningen niet in verkoop zijn gegaan. Vertragingen in het bouwproject waren daarvan de belangrijkste oorzaak. Daarnaast trad er bij enkele projecten vertraging op in de verkoopvoorbereiding of bleef de verkoop achter bij de verwachting.

Bij twee projecten (Lupine en Langegeer) besloten we een aantal koopwoningen te verhuren. Dat leidde tot lagere verkoopopbrengsten. Het project Biz Botuluyuz zetten we in 2006 om in Koopgarant (met 33 procent korting), waardoor eveneens een lagere verkoopopbrengst werd gerealiseerd.

Verkoop nieuwbouw							
Project	Wijk	Start verkoop	Totaal aantal koopwoningen	Verkocht in 2006	Verkocht totaal	Verkocht in % (excl. verhuur)	Verhuurd
Ganzekop	BoTu	29-11-2005	29	19	19	66%	0
Lupine Bebo's* (fase 1)	Sch	02-12-2005	47	20	20	43%	0
Punt	BoTu	01-01-2005	94	24	69	73%	0
Biz Botuluyuz	BoTu	01-07-2006	24	17	17	71%	0
Langegeer	Vr	01-08-2003	93	8	74	80%	13
Zwaan (oude Roteb)	O-N	01-03-2006	21	8	8	38%	0
Le Medi	BoTu	05-04-2006	93	8	8	9%	0
De Loper 1A/B, 1C, 2B	BoTu	gefaseerd**	44	8	31	70%	0
Hudson	BoTu	01-07-2004	19	4	18	95%	0
Subtotaal (in verkoop)			464	116	264	57%	13
De Loper 1D, 2A, 3, 4	BoTu	n.i.v. in 2006	35	0	0	0%	0
Van Dorp A1	BoTu	n.i.v. in 2006	23	0	0	0%	0
Totaal			522	116	264	51%	13

Verklaring begrippen
n.i.v. in 2006 = niet in verkoop in 2006, BoTu = Bospolder-Tussendijken, O-N = Oude Noorden, Sch = Schiebroek, Vr = Vreewijk

Toelichting
* 9 woningen zijn in verhuur gegaan voor terugkeerders
** gefaseerd: 01-05-2003, 01-10-2004 en 01-03-2006

Toelichting

- Ganzekop: project Ganzekop verliep al direct van de start van het project voortvarend. We verwachten dat alle woningen in het eerste kwartaal van 2007 verkocht zijn. Eind 2006 stonden nog vier woningen in optie. De reden van de succesvolle verkoop is de naar verhouding lage verkoopprijs.
- Lupine Bebo's (fase 1): we verhuurden negen woningen aan huurders die wilden terugkeren. De verkoop kwam langzaam op gang door capaciteitsproblemen.
- De Punt: enkele woningen zijn nog niet verkocht.
- Biz Botuluyuz: dit is een project van een kopersvereniging in het kader van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. In 2006 zetten we de koopwoningen om in Koopgarant.
- Langegeer: in 2005 besloten we om de niet-verkochte woningen per 1 januari 2006 te verhuren. Deze woningen maakten we geschikt voor verhuur. De koopwoningen beschikten niet over een toilet, badkamer en keuken. We bouwden de woningen af en verhuurden er dertien en verkochten er acht.
- Zwaan: ook wel bekend als de Rotebloccatie. Ondanks de goede locatie valt het aantal verkochte woningen tegen. We verwachten dat alle woningen verkocht zijn als het bouwblok gereed komt.
- Le Medi: dit is een samenwerkingsproject met Woonbron en ERA-bouw. We schatten in dat de klanten hun informatie van internet zouden halen. Vanwege de stagnerende verkoop zetten we begin 2007 alsnog een verkoopbrochure in.
- De Loper: de woningen uit fase 1A/B en 2B verkochten we allemaal. Bij de overige fasen deden zich problemen voor rondom de splitsingsvergunningen. Dit leverde de nodige vertraging op.
- Hudson: op één woning na verkochten we deze woningen allemaal in 2006. De laatste woning prijsden we af vanwege het ontbreken van een buitenruimte. Naar verwachting verkopen we deze woning in het eerste kwartaal van 2007. Volgens afspraak met de gemeente realiseerden wij een parkeernorm van 1,4. In de praktijk nemen kopers één parkeerplek af. Daarom resteert er nog een aantal parkeerplaatsen.
- Van Dorp: door vertraging bij het opstellen van de verkoopbrochure startte de verkoop niet in 2006. Op 1 december 2006 was de brochure klaar om aan de potentiële klanten te versturen.

Grondexploitatieprojecten

We ontwikkelen steeds meer projecten op eigen grond. Dit doen we in Capelle aan den IJssel (De Hoven), Schiebroek (Lupine), Oude Noorden (Rottebocht) en Lombardijen (Complex 207). Voor deze projecten werkten we aan het opzetten van grondexploitaties. Ter voorbereiding van de nieuwbouwprojecten begeleidden we ook de sloop van 33 woningen in het project Rottebocht.

Innovaties

Met het warmtebedrijf van de gemeente Rotterdam werkten we aan afspraken over de levering van restwarmte van de industrie aan onze nieuwbouwwoningen. Ook tekenden we dit jaar een overeenkomst om in onze nieuwbouwprojecten FSC-hout te gebruiken.

5.6 Onderhoud

Goed onderhoud is belangrijk. Onze klanten wonen immers graag in een comfortabele woning. Bovendien willen we de kwaliteit van ons vastgoed waarborgen. Dat is een van de belangrijke pijlers van onze financiële continuïteit. In deze paragraaf leest u hoe we deze taak in 2006 hebben ingevuld.

Onderhoudskosten in 2006

Besteding naar onderhoudssoort:	Bedrag × € 1.000
Reparatieonderhoud	6.016
Mutatieonderhoud	6.795
Planmatig onderhoud (incl. bijzonder onderhoud)	12.745
Planmatig onderhoud via projecten	746
Contractonderhoud	4.700
Subtotaal	31.002
Onderhoudsbijdrage VvE	1.301
Totaal	32.303

Planmatig onderhoud en contractonderhoud

Planmatig onderhoud is al het onderhoud dat cyclisch nodig is, zoals schilderwerk, voegwerk en het vervangen van platte daken of cv-ketels. Contractonderhoud is voornamelijk preventief onderhoud en reparatieonderhoud. Daarbij kan het gaan om installaties, zoals cv's en liften, maar ook om de riolering en groenvoorziening.

De geplande onderhoudswerkzaamheden voerden we nagenoeg conform de begroting uit. We besteedden in 2006 4,7 miljoen euro aan contractonderhoud. Voor planmatig onderhoud voerden we in 2006 voor 13,5 miljoen euro aan werkzaamheden uit. Daarnaast besteedden we voor 2,7 miljoen euro aan onderhoud dat we in 2007 afronden. We stelden voor 1,7 miljoen euro aan onderhoudswerkzaamheden uit. We voeren deze werkzaamheden integraal uit, samen met de werkzaamheden die voortkomen uit het strategisch voorraadbeleid.

Zo werkten wij aan...

- **Liften**

In 2006 stelden we een nieuw contract op voor het onderhoud van onze liften. In dit contract maakten we diverse prestatieafspraken over de kwaliteitseisen, de storingsfrequentie en het aantal storingsuren. Dankzij een gunstige aanbesteding komen we met dit contract 25 procent goedkoper uit. Bovendien leidt dit contract tot een snellere afhandeling van storingsen en tot beheersbare kosten voor de liften. Voorheen hadden we veel verschillende soorten contracten met veel verschillende contractanten. Dit leidde tot versnippering van het werk. Vanaf 2007 worden al onze liften onderhouden door slechts twee bedrijven.

- **Hoge Kastanje**

In complex Hoge Kastanje in Schiebroek is een project gestart om 312 geisers en moederhaarden te verwijderen. Op de oude plek van de geisers plaatsen we nieuwe energiezuinige combiketels. De geisers en moederhaarden waren aan vervanging toe, maar met het oog op een gezond binnenmilieu plaatsten we liever geen geisers terug. In plaats daarvan kozen we voor de nieuwe combiketels. In de overige complexen waar nog geisers en moederhaarden aanwezig zijn, vervangen we deze in 2007 en 2008.

- **Breggesteyn**

In 2006 werkten we ook aan het onderhoud van de gevel van ons ouderencomplex Breggesteyn in Hillegersberg. In de jaren tachtig is dit complex gerenoveerd, waarbij het oorspronkelijke karakter van het gebouw verloren is gegaan. Tijdens de planmatige werkzaamheden in 2006 brachten we zoveel mogelijk de authentieke architectuur terug. Het onderhoud en de bouw van de nieuwe entree gebeurden zoveel mogelijk in samenspraak met de bewoners. Deze konden bijvoorbeeld meebeslissen over de kleurkeuze en het nieuwe meubilair. Ook gaven we gehoor aan de wens om een goede logeerruimte te creëren.

- **Wolstraat**

De gemeente wees het gebied Zwaanshals, Zaagmolenkade en Noordplein aan als groeibriljant. De afspraak is dat we dit gebied met elkaar zijn oorspronkelijke jaren 30-uitstraling teruggeven. In 2006 werkten we aan de gevels van woningen aan de Wolstraat. Bij een eerdere renovatie waren alle oorspronkelijke details hiervan zoveel mogelijk weggevoerd. Tijdens het onderhoud in 2006 maakten we waar mogelijk de oorspronkelijke details weer zichtbaar of brachten we nieuwe aan. Ook knapten we de portieken op. We voerden deze werkzaamheden uit in samenwerking met de bewoners.

Onderhoud voor VvE's

We voeren als leverancier het technisch beheer uit voor circa veertig Verenigingen van Eigenaren (VvE's). Dit doen we met veel plezier. We beseffen dat de VvE een autonome partij is die ons de opdracht gunt om hun gebouw technisch te beheren. In 2006 bereidden we voor diverse VvE's onderhoudswerkzaamheden voor, waarvan de uitvoering inmiddels in volle gang is. Het werk dat we voor de VvE's onder handen hebben, bedraagt ongeveer 2,5 miljoen euro.

Dagelijks onderhoud

Door goed gepland onderhoud voorkomen we veel dagelijkse klachten, maar natuurlijk niet alle. Bij reparatieonderhoud verhelpen we de incidentele gebreken aan woningen. Bij mutatieonderhoud verrichten we werkzaamheden, voordat we de woningen opnieuw verhuren. Deze twee soorten onderhoud vormen samen het dagelijkse onderhoud.

Aan reparatieonderhoud besteedden we in 2006 ongeveer net zoveel als in 2005. Nieuw is dat we in 2006 voor het eerst met een raamcontract voor het dagelijks onderhoud werkten op het Woonpunt Dantestraat. Twee aannemers voerden het dagelijks onderhoud uit, elk in een eigen gebied. De voordelen van deze aanpak zijn lagere kosten en één aanspreekpunt per deelgebied. In 2007 passen we eenzelfde raamcontract toe op drie nieuwe Woonpunten.

In vergelijking met 2005 gaven we in 2006 een stuk meer uit aan mutatieonderhoud. Dit heeft deels te maken met de gestegen mutatiegraad. Ook gingen we er boekhoudkundig anders mee om. In het verleden werd een groot deel van de mutatiekosten als investering gezien, terwijl de kosten hoger waren dan 2.500 euro per adres. Ook in de begroting voor 2006 was dit nog het uitgangspunt. Eind 2006 hebben we echter besloten om de kosten voortaan geheel als onderhoudskosten te boeken. Een laatste reden voor de gestegen mutatiekosten is dat Com-wonen steeds meer badkamers en keukens bij mutatie vervangt, om de overlast voor de toekomstige huurder te beperken.

5.7 VvE-beheer

Wij verkopen steeds meer bestaande huurwoningen. Veel van deze woningen zijn appartementen en daarvoor richten we Verenigingen van Eigenaren (VvE's) op. Ook in de nieuwbouw leveren we koopwoningen in VvE's op. Hierin participeren wij totdat alle woningen zijn verkocht. Door deze ontwikkelingen wordt VvE-beheer een steeds groter onderdeel van ons werk. De gevolgen hiervan beschrijven we in deze paragraaf.

Aantal VvE's

Op 31 december 2006 maakten wij deel uit van 45 actieve VvE's, waaronder 33 met overwegend of alleen woningen. Deze 33 VvE's bestaan in totaal uit circa 2.780 woningen, waarvan er circa 1.460 (ruim vijftig procent) van ons zijn. Uitgedrukt in het aantal woningen per VvE varieert ons aandeel van drie procent tot tachtig procent, met een gewogen gemiddelde van 47 procent. De VvE's bevinden zich in de wijken Bospolder-Tussendijken, Ommoord, Lombardijen en in Capelle aan den IJssel (Noord en Zuid). Daarnaast participeren wij in enkele VvE's van parkeerplaatsen of bedrijfsruimten. Van 41 van onze VvE's besteedden we het beheer uit aan Harics. De komende jaren zal het aantal VvE's door de toenemende verkoop nog verder groeien.

Vernieuwde werkwijze

Binnen de VvE's vervulden wij veel verschillende rollen: eigenaar van de huurwoningen in de VvE, beheerder van de huurwoningen, administratief beheerder van de VvE's en uitvoerder van het onderhoud. Omdat we deze rollen wilden scheiden, besteedden we het administratief beheer uit aan Harics. Ook dachten we na over de andere rollen en bekeken we wie welke activiteiten zou kunnen oppakken.

In juni is een nieuwe werkwijze vastgesteld onder de titel: 'Verkoopvoorbereiding en VvE-activiteiten'. Op basis daarvan maakten we een begin met de herinrichting van de organisatie rondom dit onderwerp. De laatste maanden van 2006 gebruikten we om de werkwijze te vertalen naar een implementatieplan en een opleidingsplan voor de betrokken medewerkers. De vertegenwoordigende rol bij VvE-vergaderingen brengen we onder bij onze wijkconsulenten. Een relatief groot deel van deze vergaderingen gaat namelijk over dagelijks beheer en wijkbeheer. Bovendien is het een vorm van bewonersparticipatie. In 2006 woonden de wijkconsulenten vrijwel alle VvE-vergaderingen bij.

Nieuwe VvE-beheerder

In 2006 gaven we onze samenwerking met de VvE-beheerder Harics inhoudelijk vorm. In april 2006 ondertekenden beide partijen de samenwerkingsovereenkomst. Belangrijk doel voor 2006 was het tot stand brengen van een deugdelijke samenwerking en het oplossen van de lopende problemen in de VvE's. Helaas ging de samenwerking in 2006 bergafwaarts. Dit ondanks onze vele inspanningen om de samenwerking te verbeteren. De werkafspraken die we in de overeenkomst hadden gemaakt, werden door de beheerder niet allemaal nagekomen. Uiteindelijk zegde Harics in het najaar van 2006 de overeenkomst op en nam een andere beheerder (VP&A in Capelle aan den IJssel) de portefeuille over.

5.8 Waardemanagement en Aedex

Als vastgoedonderneming is het belangrijk om te sturen op de waarde van ons vastgoed. Daarom doen we aan waardemanagement. In deze paragraaf gaan we daar nader op in.

Aedex

Binnen het waardemanagement staan de ontwikkeling van de marktwaarde, de maatschappelijke waarde en de financiële prestaties van het vastgoed centraal. We drukken deze ontwikkeling uit in een rendement. Dit rendement vergelijken we met dat van andere corporaties. Dit doen we door te participeren in de Stichting Corporatie Vastgoedindex Aedex. Deze stichting verwerkt jaarlijks de rendementen van de deelnemende corporaties in een index: de Aedex/IPD Corporatie Vastgoedindex, kortweg Aedex. In 2006 deden we voor de tweede achtereenvolgende keer aan deze index mee. Daarbij werkten we met de cijfers over 2005.

Het totale rendement is opgebouwd uit drie elementen: het directe rendement (het beheer), het indirecte rendement (de marktwaardeontwikkeling) en het maatschappelijk rendement. Onze resultaten zetten we af tegen de resultaten van de index. Daarnaast vergelijken we onze resultaten met die van de corporaties in de regio Rotterdam. Ook vergelijken we verschillende onderdelen van onze vastgoedportefeuille (bepaalde gebieden of bepaalde woningtypes) met elkaar.

Resultaten

De tabel toont ons rendement in 2004 en 2005. We geven dit rendement weer in het percentage van onze huidige investeringen. Dit percentage vergelijken we met de Aedex:

<i>Rendement in 2004 en 2005</i>				
	2004		2005	
	Aedex	Com-wonen	Aedex	Com-wonen
Totaal rendement	8,5	10,4	8,5	7,9
Direct rendement	2,7	4,3	2,6	2,9
Indirect rendement	5,6	5,8	5,7	4,8
Maatschappelijk rendement	1,6	2,2	1,7	2,6

Uit de tabel blijkt dat we op het maatschappelijk vlak beduidend hoger scoren dan andere corporaties. Dat komt doordat onze huurprijzen relatief lager zijn dan die van de meeste andere woningcorporaties.

Als we kijken naar ons totale rendement behalen we een lagere score dan het gemiddelde van de deelnemende Aedex-corporaties. Als we dit rendement analyseren op gebiedsniveau, zien we dat deze lagere score vooral wordt veroorzaakt door Rotterdam-Zuid. Het totale rendement van Zuid ligt namelijk op 5,1 terwijl dat van Capelle aan den IJssel en Rotterdam-Noord op 8,3 ligt, net boven het Aedex gemiddelde. De huren in Rotterdam-Zuid liggen gemiddeld ver onder de streefhuur. Dit komt met name door een lage mutatiegraad.

In vergelijking met 2004 lijkt het erop dat we minder goed presteerden. Wel sluit ons directe rendement dit jaar beter aan bij de benchmark. Dit komt door de uitgaven voor onderhoud die we in 2004 uitstelden. Ons indirecte rendement, de marktwaardeontwikkeling van ons bezit, daalde met één procent en bleef achter op het rendement van de andere deelnemende corporaties. Hiervoor onderscheiden we twee oorzaken. Ten eerste taxeerden we in het eerste jaar slechts dertig procent van onze woningen. Op basis daarvan maakten we een inschatting van onze totale bezitswaarde. Maar na taxatie van tweederde van ons bezit bleek dat deze dertig procent niet representatief was voor ons gehele bezit. Dat blijkt uit het cijfer voor 2005. Ten tweede blijft de waardeontwikkeling van de hele Rotterdamse markt (onder andere in de oude wijken) achter. Ook dat zien we als oorzaak van de lagere waardeontwikkeling van ons eigen bezit.

In 2007 werken we verder aan een waardemanagementsysteem dat corporatiebreed wordt gedragen. Op die manier kunnen we onze resultaten nog beter met die van andere corporaties vergelijken.

A large, stylized number '6' is the central graphic element. It is composed of several overlapping shapes: a large light gray circle on the left, a dark gray curved shape at the top right, a dark gray circle in the center, and a dark gray curved shape at the bottom right. The overall effect is a layered, 3D-like appearance.

Een organisatie in ontwikkeling

Een organisatie in ontwikkeling

In 2006 werkten we verder aan de ontwikkeling van onze organisatie. Ook verbeterden we onze bedrijfsvoering. We verscherpten ons risicomanagement. En we sloten ons aan bij de Governance Code voor woningcorporaties. Daarnaast gaven we veel functies een vaste invulling en startten we een uitgebreid managementdevelopmenttraject. Onze ondernemingsraad en raad van commissarissen hielden daarbij uiteraard de vinger aan de pols. In dit hoofdstuk leest u over hun activiteiten, maar ook over alle andere interne ontwikkelingen in onze organisatie.

6.1 Bedrijfsdoelen

In ons bedrijfsplan 2006 stelden we ons verschillende doelen. De twee belangrijkste betroffen de ontwikkeling van onze organisatie en de risicobeheersing van onze bouwprojecten.

Organisatieontwikkeling

Een lerende, efficiënte organisatie die zich aanpast aan de uitdagingen in een zich ontwikkelende omgeving: dat is de organisatie die wij willen zijn. Dit doel leidde tot een proces van organisatieontwikkeling dat in 2006 een aantal concrete resultaten opleverde. In de eerste plaats kregen verschillende afdelingen een nieuwe, beter passende plek in de organisatiestructuur. Daarnaast werkten we aan de verbetering van onze service. Daartoe richtten we onder meer het Servicecenter in, een combinatie van ons callcenter en onze interactieve website. Deze afdeling brachten we qua formatie op sterkte.

Verder werkten we aan het afbouwen van de huidige acht Woonpunten naar drie Wijkpunten plus een dependance. Bovendien staken we veel tijd in de implementatie van een nieuw personeels- en salarissysteem, dat we op 1 januari 2007 in gebruik namen. Naast de salarisverwerking geeft dit systeem uitgebreide managementinformatie. Tot slot gaven we nieuwe impulsen aan diverse andere projecten, waaronder gebiedsgericht werken.

Risicobeheersing

Een tweede doel in ons bedrijfsplan 2006 was om het portefeuillerisico van onze bouwprojecten beter te beheersen. Onze nieuwbouwpoging is groot. Onze investeringen daarin zijn, en blijven voorlopig, zeer aanzienlijk. Deze investeringen brengen een belangrijk risico met zich mee voor onze organisatie. Juist daarom is risicobeheersing zo belangrijk. We onderzochten hoe we deze risicobeheersing bij de ontwikkeling van bouwprojecten konden verbeteren. De eerste resultaten van onze inspanningen waren eind 2006 goed zichtbaar.

Projectenboek

Om meer inzicht te krijgen in de afzonderlijke bouwprojecten maakten we een projectenboek. Hierin verzamelden we alle projectinformatie op een onderling

vergelijkbare wijze. Als bron hiervoor gebruikten we de zogenoemde 'stamlijsten'. Dit zijn lijsten met gegevens van projecten. Voorheen circuleerden er meerdere van dit soort lijsten. Nu zijn er slechts twee lijsten met alle noodzakelijke informatie per project: een stamlijst grondprojecten en een stamlijst bouwprojecten. Deze lijsten maken het mogelijk om goed op de projecten te kunnen sturen. Daarnaast noteerden we in het projectenboek de risico's per project, in termen van 'kans van optreden' en 'beheersbaarheid'. Dit deden we aan de hand van vijf risicovelden: volkshuisvestelijk, politiek, bedrijfseconomisch, fiscaal en juridisch.

Analyse

Vervolgens maakten we een risicoanalyse van de projectenportefeuille als geheel. Daarin namen we alle bouwprojecten op die in de stamlijst voorkwamen. We stelden ons daarbij vragen als: sluit de portefeuille qua aantallen aan bij de gewenste strategie van Com-wonen? En: zijn er voldoende initiatieven genomen om onze strategische doelen te bereiken, zoals het bouwen van woningen met bereikbare huren in de regiogemeenten? Deze analyse helpt ons om beter te onderscheiden waar bijsturen noodzakelijk is.

Risicobeheersingsinstrument

Ten slotte zochten we een risicobeheersingsinstrument om de risico's van onze projecten systematisch te managen. We kozen voor een systeem dat door Deloitte is ontwikkeld. In corporatieland werkt hier nog niemand mee. In overleg met Deloitte passen we het systeem aan aan onze wensen. We vullen het met informatie over elk project (aantallen, opbrengsten, kosten, resultaten, type, planning en dergelijke). Vervolgens kan het systeem ons op verschillende niveaus (organisatiebreed, per gebied, wijk of project) informatie geven over de risico's. Daarnaast zorgen we ervoor dat het systeem aansluit op onze andere geautomatiseerde beheersingssystemen.

6.2 Bestuur

Het jaar 2005 stond voor de bestuurder voornamelijk in het teken van het borgen van de interne organisatie. Ook in 2006 was dit een belangrijk aandachtspunt voor de bestuurder. Punt van zorg hierbinnen was en is het bereiken van een win-winsituatie na de samenvoeging van drie organisaties. Daarnaast was het van groot belang dat Com-wonen zich meer naar buiten toe positioneerde. Aan beide zaken gaf de bestuurder dit jaar invulling. Daarbij stonden de volgende ontwikkelingen centraal.

Opbouw en inrichting organisatie

Vulden we eind 2005 nog een aantal functies tijdelijk in, in 2006 konden we aan veel van deze functies een vast dienstverband koppelen. Het meest in het oog springend waren de functies directeur Vastgoed en directeur Wonen. Net als een aantal managementfuncties kregen deze functies een definitieve invulling.

In 2006 werd de organisatie nadrukkelijk geconfronteerd met het spanningsveld tussen de formatie enerzijds en de bestaande en gewenste taken anderzijds. We pakten veel nieuwe taken op die moesten worden uitgevoerd binnen de bestaande formatie. Dit leidde soms tot gezonde en acceptabele spanning.

Cultuur en competenties

In 2005 startten we met discussies over een nieuwe bedrijfscultuur. We voerden deze discussies in eerste instantie met het management. Dit deden we vanuit de gedachte dat de uitkomsten van de discussies vanzelf zouden doorsijpelen naar de rest van de organisatie. In de loop van 2006 formuleerden we een definitie van de gewenste cultuur. Deze definitie koppelden we aan de vier competentie-doelstellingen: Denkkraft, Daadkracht, Wij-kracht en Overtuigingskracht. In 2007

werken we deze competenties verder uit in de doelstellingendiscussie met de medewerkers.

Eenduidige managementstijl

In 2006 zijn we gestart met een managementdevelopmentprogramma. Alle managers worden getraind om een eenduidige managementstijl te hanteren. De training heeft een doorloop van twee jaar en is gerelateerd aan het cultuurtraject. De doelstelling is om uiteindelijk een gelijke structuur van doelstellingen en functioneren te bereiken. Daarnaast stellen we in 2007 voor alle managers managementcontracten op.

Beloning bestuurder in 2006					
Naam	Functie	Belastbaar loon	Pensioenafdracht	Overige vergoedingen	Totaal
mw. M. Drijver	Bestuurder	€ 167.000	€ 61.000	n.v.t.	€ 228.000

Persoonlijke gegevens bestuurder

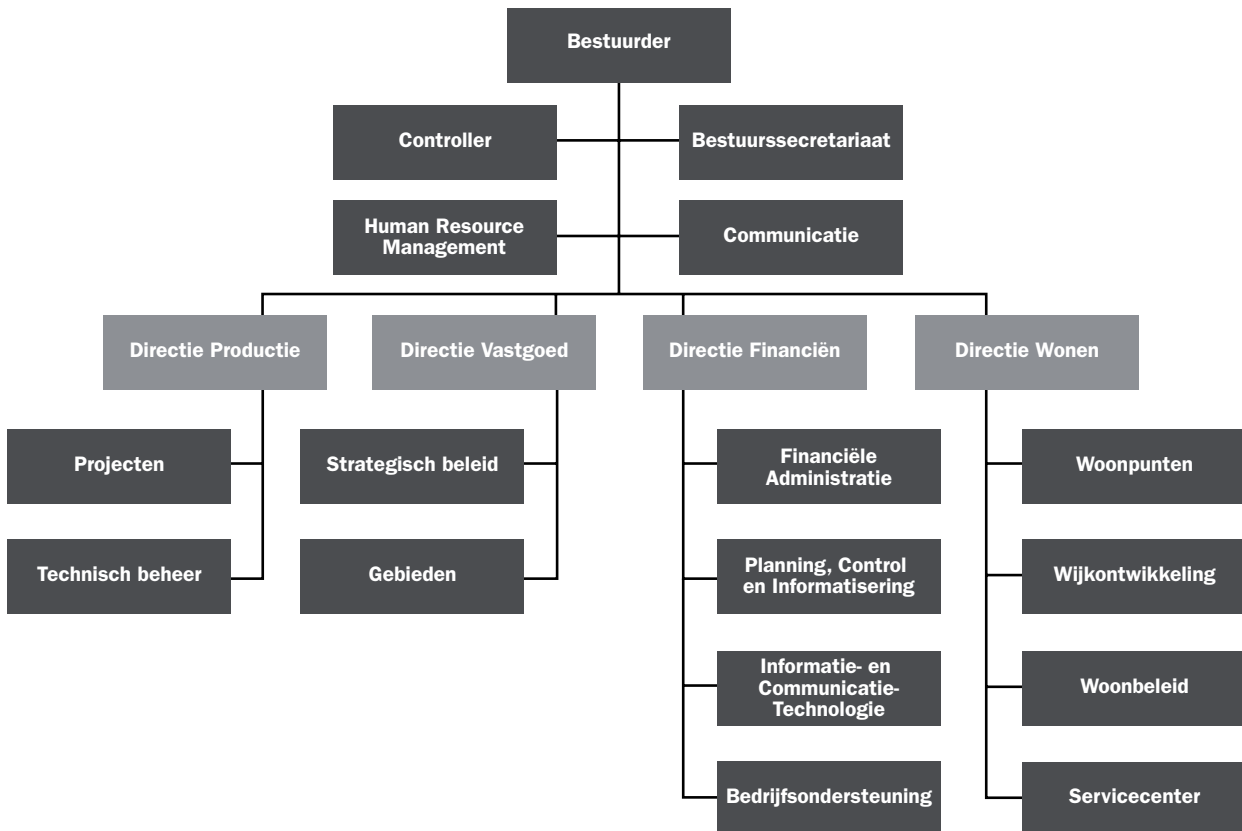
Mevrouw M. Drijver

Leeftijd 52
 Benoemingsdatum 01-11-2004
 Duur voor onbepaalde tijd
 Relevante nevenfuncties

- lid Raad van Advies K+V interim-management
- lid Raad van Toezicht Stichting Thuis op Straat (TOS)

6.3 Organisatie

Organisatieschema op 31 december 2006:



Formatie op 31 december 2006	
in fulltime equivalenten	Normformatie ultimo 2006
Bestuur	20,26
Financiën	62,46
Vastgoed	17,56
Wonen	170,85
Productie	56,17
Totaal	327,30

Overbezetting

Op 31 december 2006 is sprake van extra bezetting in relatie tot de vastgestelde formatie. Als volgt:

Vastgoed	+ 2,00 fte
Productie	+ 1,00 fte
Financiën	+ 0,50 fte
Wonen	+ 23,73 fte
Totaal	+ 27,23 fte extra bezetting

In 2007 zal evenwicht tussen bezetting en formatie ontstaan.

6.4 Personeel

Het personeelsbeleid kenmerkte zich dit jaar door een nieuw beoordelings-systeem en een belangrijk opleidingstraject voor managers. Het ziekteverzuim daalde licht.

Beoordelingssysteem

In 2006 werkten we in de vorm van een pilot met een nieuw beoordelingssysteem. Dit systeem bestaat uit drie verschillende gesprekken per jaar: een doelstellingen-gesprek, een functioneringsgesprek en een beoordelingsgesprek. In deze drie gesprekken bespreekt de medewerker zijn functioneren met zijn leidinggevende. In 2007 zetten we de pilot voort.

Ziekteverzuim

Vergeleken met 2005 is het ziekteverzuim in 2006 met 0,33 procent gedaald. Het gemiddelde ziekteverzuim bedroeg 5,97 procent.

Opleiding

We investeerden veel in de ontwikkeling van onze medewerkers. Naast het reguliere opleidingsbudget, twee procent van de loonsom, maakten we extra geld vrij voor de verdere professionalisering van het management. We startten een managementdevelopmenttraject voor alle leidinggevendenden. Om te kunnen voldoen aan de vraag van de organisatie, breidden we de formatie van HRM/Opleidingen halverwege het jaar uit met 0,42 fte.

6.5 Bedrijfsvoering

In 2006 pasten we het besturingsmodel van de organisatie aan. Het besturings-model geeft aan hoe de organisatie ingericht is en geleid wordt om de missie te kunnen realiseren. Belangrijke doelen voor de bedrijfsvoering in 2006 waren:

- het introduceren van de Governance Code;
- het formuleren en vaststellen van nieuwe statuten;
- het ontwikkelen van een nieuwe strategie;
- het aanpassen van onze klantorganisatie;

- het uitwerken van het concept 'gebiedsgericht werken';
- het uitwerken van risicomanagement;
- het aanpakken van onze interne controle;
- de voorbereiding op de invoering van de vennootschapsbelasting;
- het digitaliseren van de post- en facturenstroom.

Een aantal onderwerpen komt hieronder aan de orde. Andere doelen komen aan bod in de overige hoofdstukken van dit jaarverslag.

Governance Code

Corporate Governance stond in 2006 volop in de belangstelling binnen de sector woningcorporaties. Het is een systeem dat zorgt voor verantwoord ondernemen. Corporate Governance waarborgt een goed ondernemersbestuur en een gedegen toezicht op de organisatie. Daarbij gaat het om het samenspel van alle organen, bevoegdheden, rechten, machtsmiddelen en processen die het bestuur en het toezicht inhoud geven. Bij ons zijn in dit samenspel vooral het bestuur en de raad van commissarissen van belang.

Op 23 november 2006 stemde de ledenraad van koepelorganisatie Aedes in met de Governance Code die specifiek voor woningcorporaties is samengesteld. In de code zijn geen harde regels voorgeschreven. Wel laat de code zien welk normenstelsel de corporaties voorstaan. De code geldt vanaf 1 januari 2007 voor alle leden van Aedes. Daarbij geldt het principe: 'pas toe of leg uit', ofwel: 'volg het normenstelsel of leg uit waarom je ervan afwijkt'. Wij onderschrijven het principe achter de code. Op veel onderdelen sloot onze eigen governance in 2006 al bij de inhoud van de code aan. In 2006 namen we daarnaast een voorgenomen besluit op het onderdeel integriteitsbeleid. In 2007 werken we de code verder uit en buigen we ons onder andere over een klokkenluidersregeling.

Risicomanagement

Op het terrein van risicobeheersing maakten we in 2006 vorderingen op twee onderdelen. Ten eerste werkten we aan de risicobeheersing bij bouwprojecten. Hierover leest u meer in paragraaf 6.1. Daarnaast maakten we een inventarisatie van belangrijke, actuele risico's. Dit leidde tot een nieuwe 'top tien' van risico's voor de organisatie als geheel. Deze risico's zijn onderverdeeld naar:

- twee externe risico's: kwaliteit van woonomgeving en marktontwikkelingen;
- vier procesrisico's: vernieuwing van de portefeuille, projectontwikkeling vastgoed, klantgerichtheid en kennisdeling;
- drie middelenrisico's: werking van de ICT-infrastructuur, financiële continuïteit en deelnemingen en verbindingen;
- één besturingsrisico: organisatie en leiderschap.

Op basis van de risico-analyse en het managementsysteem van Deloitte zijn maatregelen getroffen om de risico's te beheersen. In 2007 evalueren we deze maatregelen.

Uiteraard keken we bij deze inventarisatie ook naar onze financiële positie. Meer hierover leest u in hoofdstuk zeven. We concludeerden dat onze financiële positie gezond is en voldoende in lijn loopt met de strategische opgaven. Wel blijft de financiële afhankelijkheid van onze verkoopresultaten onveranderd groot. Verkoop van huurwoningen is daarmee een belangrijk aandachtspunt voor de komende jaren.

De kwaliteit en verhuurbaarheid van ons woningbezit zijn goed en leveren geen bijzondere risico's op. De grote diversiteit in de aard van ons woningbezit is blijvend van gunstige invloed op het risicoprofiel. Deze diversiteit uit zich onder andere in de verdeling van eengezins- en meergezinswoningen, de verdeling van oud en jong bezit en de geografische verdeling van de woningen in de regio.

Tot slot besteedden we in 2006 wederom aandacht aan het onderwerp fraude-risico. De frauderisicoscan die we in 2005-2006 uitvoerden, leverde procedurele

aandachtspunten op. Aan een aantal bedrijfsprocessen zijn beheersmaatregelen toegevoegd.

In januari 2006 stelden we de kadernotitie Verbindingen vast. Met deze notitie creëerden we een procesmatig kader voor het aangaan, beheren en beëindigen van verbindingen. We zijn terughoudend met het aangaan van verbindingen. Vooralsnog zal de in verbindingen ondergebrachte omzet zeer beperkt blijven in relatie tot de zelfstandige omzet van Com-wonen.

Statuten

Op 20 september 2006 werden onze nieuwe statuten van kracht. Daaraan vooraf ging een traject waarin we zorgvuldig overleg voerden met de betrokken partijen. We verbeterden de structuur en de formulering van de statuten en maakten enkele inhoudelijke aanpassingen. De belangrijkste aanpassing was de grotere nadruk op de rol van de Adviesraad bij de ontwikkeling van ons maatschappelijk ondernemerschap.

Het statutaire werkgebied wijzigde niet. Wij zijn actief in de stadsregio Rotterdam, waaronder de volgende gemeenten vallen: Albrandswaard, Barendrecht, Bergschenhoek, Berkel en Rodenrijs, Bernisse, Bleiswijk, Brielle, Capelle aan den IJssel, Hellevoetsluis, Krimpen aan den IJssel, Maassluis, Ridderkerk, Rozenburg, Schiedam, Spijkenisse, Vlaardingen en Westvoorne. Per 1 januari 2007 is de nieuwe gemeente Lansingerland gevormd, bestaande uit Bergschenhoek, Berkel en Rodenrijs en Bleiswijk.

Vennootschapsbelasting

Voor woningcorporaties is per 1 januari 2006 gedeeltelijke vennootschapsbelasting ingevoerd. Gedurende de tweede helft van 2006 werkte een werkgroep van brancheorganisatie Aedes samen met de Belastingdienst aan een 'vaststellingsovereenkomst'. Hierin staat de regelgeving voor de gehanteerde begrippen, de belastingplicht, de waardering op de openingsbalans, de tussenvormen en de manier waarop controle en toezicht zullen plaatsvinden. Deze vaststellingsovereenkomst werd begin 2007 aan de corporaties aangeboden voor ondertekening. De Belastingdienst houdt zich het recht voor de vaststellingsovereenkomst niet te tekenen als zeventig procent van de corporaties niet tekent.

Vooruitlopend op de vaststellingsovereenkomst troffen wij in 2006 voorbereidingen voor de invoering van de vennootschapsbelasting. Begin 2007 tekenden wij de vaststellingsovereenkomst. In 2007 wordt de regelgeving geïmplementeerd.

Digitaliseren post- en facturenstroom

In 2006 introduceerden we document- en workflowmanagement. Hiervoor gebruiken we het Document Informatie Systeem (DIS). Op basis van het vernieuwde postproces richtten we dit systeem opnieuw in. Zo komt de post snel en betrouwbaar op de juiste plek in de organisatie terecht, om daar vervolgens te worden afgehandeld. Ook zorgt het systeem ervoor dat een document, nog voordat het in de brievenbus van de klant belandt, al is gearchiveerd. Bij vervolgcorrespondentie of telefonische vragen kan een medewerker het betrokken document op elke werkplek bekijken.

Daarnaast maakten we een begin met het digitaliseren van de factuurafhandeling. Door de facturen te digitaliseren, kunnen we ze snel naar de juiste afdeling in de organisatie toesturen, zonder dat ze kwijtraken. Ook is de voortgang van de afhandeling zichtbaar, waardoor we op elk moment weten in welke fase een factuur zich bevindt. We realiseren hiermee betrouwbare informatie en efficiency en zijn een betrouwbare partner voor onze crediteuren.

6.6 Ondernemingsraad

De ondernemingsraad ontving in 2006 op allerlei terreinen advies- en instemmingsverzoeken, conform de Wet op de ondernemingsraden. De adviezen gingen vooral over de organisatieontwikkeling (niet-planmatig onderhoud, inrichting Wijkpunten, formatieaanpassing). De instemmingsverzoeken gingen onder andere over het nieuwe personeels- en salarissysteem, de risicoinventarisatie en -evaluatie, het bedrijfshulpverleningsplan en het periodiek arbeidsgeneeskundig onderzoek.

Het overleg tussen bestuurder en ondernemingsraad was constructief en verliep doorgaans in een goede sfeer. In enkele gevallen werd intensief overleg gevoerd, bijvoorbeeld over het ontwikkelen van de nieuwe Wijkpunten en deelaspecten van de organisatieontwikkeling van de directie Wonen.

6.7 Raad van commissarissen

Taak

De raad van commissarissen zorgt voor toezicht op de realisatie van doelen door het bestuur, op het besturen en op de bestuurder. De raad denkt mee over strategie en beleid van de corporatie en adviseert zondig het bestuur. Ook zorgen de raadsleden voor adequate en actuele statuten en reglementen die nodig zijn om de organisatie goed te kunnen besturen. Daartoe voeren zij een scala aan werkzaamheden uit en leggen daarover verantwoording af. De raad is een intern toezichthoudend orgaan, met de opdracht op de maatschappelijke effecten en meerwaarde van de organisatie toe te zien. In die zin beschouwt de raad zich ook als maatschappelijk toezichthouder.

Consequente bespreking van specifieke thema's, voornamelijk van strategische aard, geeft de raad inzicht in de maatschappelijke functie van de corporatie. Zo was de raad betrokken bij de totstandkoming van de strategische agenda voor de jaren 2007-2010 en van het strategisch voorraadbeleid. Naast vooruitkijken behoort het tot de taak van de raad om de uitvoering van het beleid en het gevoerde beheer achteraf te controleren.

Activiteiten

Toezicht

Om toezicht te houden op de prestaties van de corporatie, maakt de raad van commissarissen gebruik van het Bedrijfsinformatiesysteem (BIS). BIS ontwikkelde zich tot een uitgebalanceerd verantwoordingssysteem. De raad ontving elk kwartaal informatie over de prestaties van de corporatie en over hun afwijkingen ten opzichte van geplande resultaten. De raad hield scherp toezicht op de bedrijfsrisico's bij grote investeringen en ontving daartoe regelmatig en tijdig informatie over de bouwprojecten en de daaraan verbonden financiële risico's.

De raad besprak de concepten van zowel de Aedescode als de Governance Code en gaf zijn opmerkingen hierover door aan Aedes en de Vereniging Toezichthouders Woningcorporaties (VTW). De Aedescode zoals per 1 januari 2007 van kracht, onderschrijven we. En we conformeren ons aan de Governance Code zoals deze voor woningcorporaties is vastgesteld.

Met accountant en bestuurder heeft in 2006 afstemming plaatsgevonden over de mate van 'control' (beheersing) van bedrijfsprocessen. Verbetering blijft nodig. In het najaar van 2006 zijn hierover nadere afspraken gemaakt met de bestuurder. Belangrijk dossier was de afronding van het project om op systematische wijze de risico's van de activiteit projectontwikkeling te managen.

De rapporten die het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting uitbracht en de informatie en documentatie van het ministerie van VROM en van Aedes, de brancheorganisatie, gebruikte de raad voor de uitvoering van zijn toezicht-houdende taak.

Beleid, beheer en uitvoering gaven in 2006 geen aanleiding tot interventie.

De raad van commissarissen hield in 2006 vanuit zijn werkgeverstaak een doelstellingengesprek en een functioneringsgesprek met de bestuurder. Met de bestuurder is in 2004 een dienstverband voor onbepaalde tijd aangegaan. Afsproken werd jaarlijks met de bestuurder te overleggen over de bezoldiging. Het aanpassen van de bezoldiging is de uitkomst van dit overleg, waaraan de voorzitter en een lid van de raad deelnemen en waarin een drietal aspecten in samenhang aan de orde komen: de ontwikkelingen in het loongebouw in de sector, de ontwikkelingen van de bezoldiging van bestuurders in de semi-publieke sector en de maatschappelijke aanvaardbaarheid van de bezoldiging. Met de bestuurder zijn geen afspraken gemaakt over een variabele bezoldiging in relatie tot enige prestatiecriteria.

Com-wonen werkt op vele fronten samen met andere rechtspersonen. Deze vormen van samenwerken hebben vooral een strategisch karakter. In een aantal gevallen leidt deze samenwerking tot overeenkomsten. Jaarlijks heeft de raad een discussie over deze 'verbindingen' en vindt hierover overleg plaats met de bestuurder. De verbindingen over het jaar 2006 zijn niet controversieel en hebben de instemming van de raad.

In 2006 vonden geen transacties plaats waarbij tegenstrijdige belangen van de bestuurder een rol speelden.

Goedkeuringsbevoegdheid

De raad van commissarissen sprak zijn goedkeuring uit over:

- het jaarverslag 2005;
- het bedrijfsplan 2007;
- het verstrekken van achtergestelde leningen en een vermogensversterking aan Stadsvastgoed N.V.;
- het verstrekken van een garantie voor een lening aan Hofbogen B.V.;
- de verlenging van de voorfinanciering van de Wijkontwikkelingsmaatschappij Mathenesserkwartier B.V. en de bijdrage aan de vermogensversterking van deze maatschappij;
- de aankoop van grond in een buurgemeente binnen de stadsregio Rotterdam;
- statutenwijziging, die vervolgens is vastgelegd in een notariële akte van 20 september 2006;
- een herzien verkoopbeleid voor bestaande woningen inclusief verkoopplan.

Samenstelling

De raad maakte in de vergadering van 21 februari 2006 kennis met mevrouw T.V. Blokland en benoemde haar als commissaris op voordracht van de huurdersorganisatie SHC. Mevrouw B.E.J.H.I.E.M. Hilgers-Michiels van Kessenich, vice-voorzitter van de raad van commissarissen, trad per 1 januari 2007 af en wilde niet voor herbenoeming in aanmerking komen. Op 12 december 2006 nam de raad afscheid van haar met een symposium en receptie in het Muider slot. De raad vervangt mevrouw Hilgers niet; mevrouw E.J.J.E. van Leeuwen-Schut neemt de functie van vice-voorzitter over.

In 2006 kende de raad van commissarissen geen kerncommissies.

De raad vervult zijn toezichthoudende taak op professionele wijze. Dit komt tot uiting in het aantal leden (de raad acht een ledental van vijf passend) en de samenstelling van de raad. De onderwerpen die in de raad aan de orde worden gesteld staan hiermee in verhouding. De raad heeft zijn overleg overdag en laat zich ondersteunen door de bestuurssecretaris. De verslaglegging en de dagelijkse zaken zijn neergelegd bij het bestuurssecretariaat. De raad heeft het contact met de belanghouders gedelegeerd aan de bestuurder en de organisatie. Uitgangspunt hierbij is transparantie en betrokkenheid.

De raad zal de activiteiten van de organisatie, in relatie tot haar rol naar belanghouders, toetsen op basis van de hiervoor bestaande standaard bedrijfsprocessen.

De individuele leden van de raad participeren niet in activiteiten en bekleden geen functies, die de onafhankelijkheid van de leden in het geding brengt.

Interne contacten

De raad hield in 2006 zijn interne contacten op peil. Zo voerde de raad op 6 juni overleg met de ondernemingsraad. De raad ontving de vergaderagenda's en de verslagen van de vergaderingen van de adviesraad en nam op die manier kennis van de onderwerpen die in de adviesraad aan de orde kwamen. Leden van de raad bezochten diverse interne bijeenkomsten. Zo gingen zij naar de presentatie van het conceptvisitatierapport op 5 januari, naar het interne afscheid van de voormalig bestuurder op 28 september en naar de bedrijfsmusical op 14 december.

Vergaderingen

De raad kwam in 2006 zevenmaal bijeen: op 19 januari, 21 februari, 11 april, 6 juni, 5 september, 31 oktober en 12 december. De raad besprak op 19 januari het conceptvisitatierapport. Op 21 februari hield de raad een thematische bespreking over het strategisch beleid, op 11 april over Wijkkracht en op 5 september over de financiële uitgangspunten van de strategienota. Op 6 juni maakte de raad een excursie door verschillende Rotterdamse wijken in het kader van Wijkkracht. Voorafgaand aan formele vergaderingen voerde de raad onderling beraad.

In 2006 vonden geen transacties plaats waarbij tegenstrijdige belangen van leden van de raad van commissarissen een rol speelden.

Vergoedingen van de raad van commissarissen in 2006

Naam	Functie	Honorering *	Totaal **
Dhr. D.K.J. Tommel	voorzitter	€ 18.600	€ 18.600
Mevr. B.E.J.H.I.E.M. Hilgers-Michiels van Kessenich	vice-voorzitter	€ 18.600	€ 18.600
Overige leden		€ 15.600	€ 60.725
Totaal			€ 97.925

* Bruto jaarbedragen waarover Com-wonen belasting inhoudt. ** In de bruto jaarbedragen is de vergoeding voor onkosten begrepen.

Persoonlijke gegevens leden raad van commissarissen

Statutair omvat de raad van commissarissen vijf tot zeven leden. Twee leden worden op bindende voordracht van de vertegenwoordiging van de huurders benoemd. Voorzitter en leden zijn geselecteerd aan de hand van profielen. Ultimo het jaar bestond de raad uit zes leden.

Alle leden van de raad hebben een onafhankelijke relatie ten opzichte van de corporatie.

Persoonlijke gegevens per 31 december 2006

de heer dr. D.K.J. Tommel

Functie	voorzitter
Profiel zetel	bestuurlijk/politiek deskundig deskundig in wonen/corporatiewereld
Leeftijd	64
Beroep of oud-beroep	zelfstandig ondernemer
Relevante nevenfuncties	<ul style="list-style-type: none">• president-commissaris Stichting Portaal• voorzitter Vastgoed Belang• voorzitter RvC SWH
Benoemingsdatum	13-09-2001
Datum aftreden	01-01-2008
Herbenoembaar	ja

mevrouw B.E.J.H.I.E.M. Hilgers-Michiels van Kessenich

Functie	vice-voorzitter
Profiel zetel	deskundig in organisatiebeleid/management en wonen/corporatiewereld
Leeftijd	58
Beroep of oud-beroep	directeur/bestuurder museum
Relevante nevenfuncties	-
Benoemingsdatum	31-12-2003
Datum aftreden	01-01-2007
Herbenoembaar	Mevrouw B.E.J.H.I.E.M. Hilgers-Michiels van Kessenich heeft aangegeven niet voor herbenoeming in aanmerking te willen komen.

de heer J.J.K. Gerards

Functie	lid
Profiel zetel	deskundig in wonen en zorg, organisatie en beleid, en corporate governance
Leeftijd	60
Beroep of oud-beroep	zelfstandig ondernemer
nevenfuncties	<ul style="list-style-type: none">• directeur Nederlandse Vereniging van Toezichhouders in Zorginstellingen• Commissaris Woningstichting HHVL te Eindhoven (tot 1 juli 2006)
Benoemingsdatum	12-11-1999
Datum aftreden	01-01-2007
Herbenoembaar	ja

mevrouw prof.dr. T.V. Blokland-Potters

Functie	lid
Profiel zetel	deskundig in wonen en leefbaarheid en stedelijke ver- nieuwing; benoemd op voordracht huurders organisaties
Leeftijd	35
Beroep of oud-beroep	onderzoeker stedelijke vernieuwing en wonen
Relevante nevenfuncties	<ul style="list-style-type: none">• lid Raad voor Maatschappelijke Ontwikkeling• lid van het bestuur van de SEV• onderzoeker bij het OTB te Delft• lid van het College van Toezicht op het Opbouwwerk• buitengewoon hoogleraar wetenschappelijke grondslagen van het opbouwwerk• lid van de commissie Wal van Jos van de gemeente Rotterdam
Benoemingsdatum	21-02-2006
Datum aftreden	01-01-2010
Herbenoembaar	ja

de heer dr.ir. V.H. Gruis

Functie	lid
Profiel zetel	deskundig in wonen/corporatiewereld en corporatiefinanciën benoemd op voordracht van huurdersorganisaties
Leeftijd	34
Beroep of oud-beroep	universitair docent
Relevante nevenfuncties	• lid RvC WBV De Sleutels van Zijl en Vliet te Leiden
Benoemingsdatum	08-02-2005
Datum aftreden	01-01-2009
Herbenoembaar	ja

mevrouw mr. E.J.J.E. van Leeuwen-Schut

Functie	lid
Profiel zetel	bestuurlijk, politiek en juridisch deskundig, deskundig in organisatiebeleid/veranderings- management
Leeftijd	67
Beroep of oud-beroep	directeur werkgeversorganisatie
Relevante nevenfuncties	• voorzitter RvC Stichting Far West • lid Algemeen Bestuur VNO-NCW
Benoemingsdatum	03-07-2001
Datum aftreden	01-01-2008
Herbenoembaar	ja

Rooster van aftreden:

1 januari 2007:	mevrouw Hilgers en de heer Gerards
1 januari 2008:	mevrouw Van Leeuwen en de heer Tommel
1 januari 2009:	de heer Gruis
1 januari 2010:	mevrouw Blokland

6.8 Extern toezicht

Woningcorporaties zijn bij hun functioneren gehouden aan de Woningwet en het daarop gebaseerde Besluit beheer sociale huursector (BBSH). In het BBSH is ook het bijbehorende toezicht op woningcorporaties geregeld. Het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) en het Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) treden daarbij op als externe toezichthouders.

Ook in 2006 beoordeelden deze instanties wederom onze organisatie. De uitkomst daarvan was overwegend positief. In een brief van 30 november 2006 oordeelt VROM dat onze financiële positie geen aanleiding geeft tot het maken van opmerkingen. Daarbij baseert het ministerie zich op het advies van het CFV. Het CFV constateert verder dat onze organisatie in de periode 2004 tot en met 2009 over een hoger weerstandsvermogen beschikt dan wat minimaal noodzakelijk wordt geacht.

Het ministerie meldt ook dat het zich een goed oordeel heeft kunnen vormen over onze volkshuisvestelijke prestaties, met name wat betreft het prestatieveld 'leefbaarheid'. Onze inzet op het vlak van Wijkkracht wordt nadrukkelijk gewaardeerd. Wel constateert het ministerie dat wij op het terrein van de nieuwbouw alle zeilen moeten bijzetten om de gewenste prestaties te realiseren. Wij onderkennen dit knelpunt.

Financiële continuïteit en treasury

Financiële continuïteit en treasury

Hoe staat het met onze financiële positie? Waar investeren we in en hoe gaan we om met treasury? In dit hoofdstuk leggen we verantwoording af over onze financiële continuïteit. We laten onze jaarresultaten zien en vergelijken die met vorig jaar. Ook geven we aan hoe onze bedrijfswaarde is opgebouwd en welke ontwikkelingen daarin zichtbaar zijn. Tot slot gaan we in op treasury: hoe zorgen we ervoor dat we altijd voldoende liquide middelen hebben om aan onze verplichtingen te voldoen?

7.1 Eigen vermogen en jaarresultaat 2006

Ons jaarresultaat over 2006 bedraagt -8,6 miljoen euro. Ons eigen vermogen is door dit negatieve resultaat afgenomen tot 153,2 miljoen euro op 31 december 2006. Over 2006 was een resultaat begroot van -15,8 miljoen euro. Negatieve resultaten ontstaan bij onze organisatie vooral doordat we maatschappelijk investeren. In financiële zin leveren deze investeringen geen direct resultaat op, maar maatschappelijk gezien zijn ze van groot belang. Ze leveren een bijdrage aan het goed wonen en leven in regio, stad, wijk en buurt. Daarom zijn het zeer verantwoorde uitgaven. Goede voorbeelden hiervan zijn de investeringen in huisvesting voor bijzondere doelgroepen (opvangvoorzieningen), de bouw van goedkope huurwoningen en uitgaven in het kader van Wijkkracht. De omvang van het eigen vermogen laat toe dat wij fors maatschappelijk investeren. Het positieve verschil tussen het begrote en gerealiseerde verlies betekent dat we over meer eigen vermogen kunnen beschikken. De komende jaren kunnen we deze extra ruimte onder meer inzetten voor maatschappelijke investeringen.

Het gerealiseerde jaarresultaat is dus ruim zeven miljoen euro hoger dan begroot. Hieronder geven we aan waar dit verschil in zit:

Bedragen in miljoenen euro's	
Huuropbrengst	+ 1,3
Huurderving	- 0,5
Projectleegstand	- 1,0
Boekwinst verkopen	+ 3,5
Opbrengst lopende projecten	- 1,5
Betaalbaarheidsheffing	+ 3,1
Projectontwikkeling	- 0,6
Overige bedrijfsopbrengsten	- 0,8
Salarissen, sociale lasten en inhuur	- 1,5
Overige personeelskosten	- 0,5
Overige bedrijfslasten	+ 1,1
Bijzondere organisatieontwikkeling	- 0,4
Arbo-eisen	+ 1,5
Onderhoudslasten	+1,6
Rentelasten/baten	+ 0,5
Afboeking als gevolg toepassing minimumwaarderingsregel	+ 1,4
Totaal	+ 7,2

Voor dit hogere jaarresultaat zijn enkele incidentele oorzaken aan te wijzen. Zo hoefden we dit jaar geen betaalbaarheidshemming te betalen en vielen de uitgaven voor arbo-eisen veel lager uit. Daarnaast verkochten we in 2006 14 woningen meer dan verwacht. Dit waren woningen uit ons bestaand bezit. De verkochte woningen hadden bovendien gemiddeld een hogere taxatiewaarde en daarmee een hogere verkoopprijs dan voorzien, waardoor de winst nog eens extra toenam.

Er waren echter ook enkele kosten die ons resultaat negatief beïnvloedden. In de eerste plaats waren dat de voorgecalculeerde verliezen op koopwoningen uit nieuwbouwprojecten. Daarnaast waren er hoge kosten voor het inhuren van personeel. Om deze uitgaven meer in de hand te houden, gaan we de kosten voor salarissen en inhuur van derden in 2007 strakker bewaken volgens een nieuw opgezet budgetcontrolesysteem.

We brachten een negatieve grondopbrengst voor het gebied Bospolder-Tussendijken (BOTU) ten laste van het resultaat.

We namen ook in 2006 besluiten om onrendabel te investeren in vastgoed. Niet alle onrendabele investeringen leidden tot negatieve resultaten. Ons waarderingstelsel is namelijk gebaseerd op een financiële indeling in complexgebieden. Een complexgebied stemt overeen met het werkgebied van een Woonpunt. Zolang de bedrijfswaarde per complexgebied hoger is dan de boekwaarde (overwaarde), is geen sprake van een resultaatteffect (minimumwaarderingregel). Uiteindelijk leidden onrendabele investeringen in de wijk Oude Noorden tot een afboeking ten laste van het resultaat. Meer informatie leest u in paragraaf 7.3. De middelen zijn uitsluitend besteed in het belang van de volkshuisvesting.

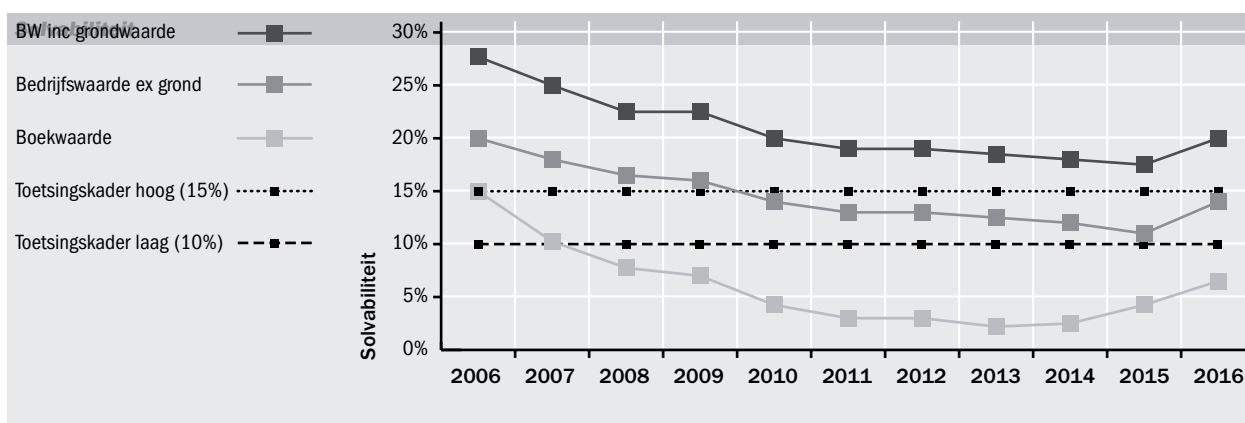
De solvabiliteit (eigen vermogen als percentage van totale vermogen, gewaardeerd op basis van historische kostprijs) is op 31 december 2006 ten opzichte van 1 januari 2006 gedaald van 16,5 naar 15,4 procent, een gevolg van het negatieve jaarresultaat.

7.2 Ontwikkeling financiële positie

In 2006 is de strategische agenda Com-wonen vastgesteld. Uitgangspunt hierbij is het streven naar een gezond evenwicht tussen onze maatschappelijke, volkshuisvestelijke doelen en de financiële continuïteit. Wij achten onze financiële positie gezond indien binnen een beleidshorizon van tien jaar de solvabiliteit op basis van bedrijfswaarde tien procent bedraagt. Tijdelijke onderschrijding van dit percentage vinden wij acceptabel.

De gehanteerde parameters in de meerjarendoorrekening van de strategische agenda komen overeen met de uitgangspunten in de bedrijfswaarde. Uitzondering hierop vormt de waardering van de grond onder het huidige bezit. Deze is in de strategische doorrekening op nul gesteld. Daarnaast is het beeld enigszins gewijzigd door de wijzigingen in het huurbeleid. Het meerjarenhuurbeleid in de strategische agenda hield rekening met de mogelijkheid om een extra huursomstijging boven inflatieniveau te kunnen realiseren. In de huidige doorrekening is het huurbeleid op inflatievolgend gesteld en is de betaalbaarheidshemming vervallen.

In de volgende grafiek ziet u het verloop van de solvabiliteit voor de komende tien jaar op basis van de bedrijfswaarde exclusief grondwaarde, de bedrijfswaarde inclusief grondwaarde (grond gewaardeerd tegen historische kostprijs) en de boekwaarde.



Bij de presentatie van de solvabiliteit op basis van boekwaarde zijn de onrendabele investeringen in nieuwbouw gepresenteerd zonder rekening te houden met eventuele overwaarde in de wijk waarin het complex wordt gebouwd.

De afzet van koopwoningen, van zowel bestaand bezit als nieuwbouw, zal bepalend zijn of de beleidsvoornemens realiseerbaar zullen blijken vanuit het oogpunt van de financiële continuïteit. In de gepresenteerde grafiek is rekening gehouden met een verkoopperscentage van zeventig procent van de geplande nieuwbouw verkoopwoningen. Het restant wordt in dat geval bij oplevering verhuurd en op een later moment bij mutatie alsnog verkocht.

Op 31 december 2016 zal de op deze manier berekende solvabiliteit op basis van bedrijfswaarde (exclusief grond) 13,3 procent zijn, waarmee we onze financiële positie gezond achten.

7.3 Bedrijfswaarde

De bedrijfswaarde van Com-wonen bedraagt op 31 december 2006 1.112,5 miljoen euro. In deze paragraaf beschrijven we hoe deze bedrijfswaarde is opgebouwd en wat de verschillen zijn ten opzichte van 1 januari 2006.

De bedrijfswaarde is opgebouwd uit:

- de bedrijfswaarde uit de kasstromen van de materiële vaste activa (1.066 miljoen euro);
- de rentabiliteitswaardecorrectie van de leningen (46,7 miljoen euro);
- de rentabiliteitswaardecorrectie van de beleggingen (-0,2 miljoen euro).

De bedrijfswaarde uit de kasstromen van de activa is gebaseerd op het eigen beleid van Com-wonen inclusief het verkoopprogramma voor de komende vijf jaar.

Toepassing minimumwaarderingsregel

Com-wonen heeft haar bezit voor de financiële waardering ingedeeld naar beheerniveau. Dit zijn van oorsprong acht complexgebieden die overeenstemmen met de beheergebieden van de Woonpunten van waaruit wij de klanten bedienen. In 2006 is daar het nieuwe gebied Zomerhofkwartier aan toegevoegd. De minimumwaarderingsregel (waardering tegen het laagste van boekwaarde en bedrijfswaarde) wordt toegepast op complexgebiedniveau. Bij de toepassing van de minimumwaarderingsregel op dit niveau is de rentabiliteitswaarde van de leningen naar rato van de bedrijfswaarde toegerekend aan de complexgebieden. Dit resulteert in het volgende beeld (in miljoenen euro's).

Complexgebied	Wijk	Bedrijfswaarde	Boekwaarde voor afwaardering	Overwaarde voor afwaardering
Dantestraat	Lombardijen	152,4	131,6	20,8
Erasmusstraat	Oude Noorden	57,9	70,1	-12,2
Ganzerikplein	Schiebroek	41,2	30,3	10,9
Groene Hilledijk	Vreewijk	158,8	105,7	53,1
Picassopassage	Capelle-Noord	205,7	170,7	35,5
Reigerlaan	Capelle-Zuid	247,5	162,1	85,4
Spanjaardstraat	Bospolder-Tussendijken	163,7	143,4	20,3
Marshallweg	Ommoord	77,5	50,2	27,3
Zomerhof	Zomerhofkwartier	8,0	8,0	0
Totaal		1.112,7	872,1	240,6
Rentabiliteitswaarde correctie beleggingen		-0,2		
Totaal bedrijfswaarde ultimo 2006		1.112,5		
Afwaardering boekwaarde 2006			-12,2	
Totaal boekwaarde ultimo 2006			859,9	

De toepassing van de minimumwaarderingsregel op bestaand bezit leidt tot een afwaardering op complex Erasmusstraat van 12,2 miljoen euro over 2006. Tot en met 2005 is op dit complexgebied reeds 7,1 miljoen afgeboekt zodat cumulatief voor 19,3 miljoen is afgeboekt.

Negatieve projectresultaten worden in mindering gebracht op de overwaarde van de wijk waarin de projecten worden gerealiseerd. Voor de meeste wijken geldt dat de overwaarde tussen bedrijfswaarde en boekwaarde voldoende is om de negatieve projectresultaten op te vangen.

Uitzondering hierop is de wijk Oude Noorden. Voor deze wijk geldt dat er geen overwaarde is. In 2006 zijn geen besluiten voor onrendabele nieuwbouwprojecten genomen. Wel heeft de nacalculatie van project Zaagmolenkade tot een extra afboeking van 0,4 miljoen euro geleid.

Op 31 december 2005 was de overwaarde in de wijk Schiebroek onvoldoende om de negatieve projectresultaten in deze wijk op te vangen. Daarom is in 2005 voor vier miljoen euro afgeboekt op project Lupine 1. Deze afboeking moet nu worden teruggenomen omdat de overwaarde van de wijk per 31 december 2006 toereikend blijkt om dit resultaat op te vangen.

De projectenportefeuille (van projecten waarvan tot en met 2006 een directiebesluit is genomen) bevat per saldo voor 48,7 miljoen euro aan onrendabele huurprojecten waarvan het resultaat wegvalt in de overwaarde van het complexgebied waarin de projecten worden gebouwd. In 2006 is voor 11,3 miljoen euro aan besluiten genomen over onrendabele huurprojecten welke niet zichtbaar zijn in het resultaat. Deze is opgebouwd uit project Asserweg (Ganzerikplein) voor 2,9 miljoen euro, Loper 4 (Spanjaardstraat) voor 1,3 miljoen euro, Lupine fase 2 (Ganzerikplein) voor 6,9 miljoen euro (aanpassing besluit 2005) en 0,2 miljoen euro aan overige projecten.

7.4 Treasury

Het is van belang dat we altijd over voldoende liquide middelen beschikken om aan onze verplichtingen te kunnen voldoen. Daarvoor gebruiken we de treasury-functie. Treasury bestuurt de geldstromen en -posities dusdanig dat de daaraan verbonden risico's worden beheerst. Daarbij streven we naar een maximale beheersing van renterisico's. In deze paragraaf vindt u de feiten en cijfers op dit gebied.

Doelstellingen

Treasury heeft de volgende algemene doelstellingen:

- het waarborgen van een blijvende toegang tot de geld- en kapitaalmarkt. Dit om voldoende financiële middelen te garanderen voor de bedrijfsvoering op korte en lange termijn;
- het maximaal beheersen van renterisico's. Dit gebeurt op basis van eisen aan vrijval van leningen en renteherzieningen binnen enig jaar. Deze vrijval en herzieningen mogen maximaal tien procent bedragen van het volume van de huidige leningenportefeuille.

Onder renterisico verstaan we:

- het risico van een wijziging van de rente door een renteherziening van onze leningen;
- het risico van een aflossing ineens;
- het risico bij het afsluiten van leningen voor een toekomstige liquiditeitsbehoefte.

Leningenportefeuille

Onze leningenportefeuille is in 2006 gestegen van 752 miljoen euro tot 760 miljoen euro. Er heeft voor 16,4 miljoen euro aan reguliere aflossingen plaatsgevonden. Voor 39,2 miljoen euro zijn leningen afgelost die een schuldrestant aan het einde van de looptijd kenden. Daarnaast is in 2006 een groot aantal leningen van de gemeente Capelle aan den IJssel vervroegd afgelost. Het gaat hier om relatief kleine schulden met een schuldrestant van 1,6 miljoen euro. Er is in 2006 voor 66,1 miljoen euro aan nieuwe kapitaalmarktleningen opgenomen.

Aangetrokken financiering

In 2006 is voor 66,2 miljoen euro aan financiering aangetrokken. Gemiddeld is deze financiering aangetrokken tegen één basispunt boven IRS (IRS=interest rate swap; ijkpunt renteniveau lange rente) op het moment van afsluiten van de lening.

Aangetrokken financiering 2006				
Geldgever	Looptijd	Type lening	Rente	Bedrag × € 1.000
NWB	10	Fixe	3,69%	9.000
NWB	10	Fixe	3,70%	5.000
BNG	9	Fixe	4,07%	15.000
BNG	10	Fixe	3,84%	2.160
NWB	10	Fixe	3,84%	4.990
NWB	10	Roll over	Variabel	15.000
NWB	10	Roll over	Variabel	15.000
Totaal			3,88%	66.150

Renteconversies 2006

In 2006 kenden twee leningen een renteconversie. In totaal was hiermee een bedrag van zes miljoen euro gemoeid. De gemiddelde rente na herfinanciering van deze leningen bedroeg 3,38 procent.

Renteconversies 2006				
Geldgever	Datum RC	Schuldrestant	Oude rente	Nieuwe rente
BNG	1 juli 2006	€ 3.924.359	6,52%	3,38%
BNG	1 juli 2006	€ 2.188.324	6,85%	3,38%
Totaal		€ 6.112.683		

Gemiddeld lag het tarief bij renteherzieningen 0,05 procent boven IRS op het moment van afsluiten van de renteherziening. De zogenaamde 'rentedrempel' belemmert de mogelijkheden om bij renteherzieningen een scherper percentage te bedingen.

In 2006 bedroegen de rentekosten op langlopende leningen 38,3 miljoen euro. De gemiddelde vermogenskostenvoet van de langlopende leningen is in 2005 gedaald van 5,19 procent naar 5,04 procent.

Renteconversies 2007

In 2007 vindt één renteconversie plaats voor een bedrag van 5 miljoen euro. Hiervoor is in 2006 al een renteafspraak gemaakt.

Renteconversie 2007					
Geldgever	Datum RC	Type lening	Rente oud	Rente nieuw	Bedrag × € 1.000
NWB	1 mei 2007	Annuïteit	6,50%	4,14%	5.013

De renteherziening voor 2007 is afgesloten tegen 0,5 basispunten boven IRS op het moment van afsluiten van de renteherziening.

In 2006 is al een afspraak gemaakt voor de storting van een lening van 10,9 miljoen euro in februari 2007 tegen 4,20 procent. Ook is een afspraak gemaakt voor de storting van een lening van 13,4 miljoen euro in maart 2007 tegen 4,11 procent. Gemiddeld zijn deze leningen afgesloten tegen 0,7 basispunt boven IRS.

Eisen

De huidige leningenportefeuille voldoet aan de eisen die de toezichthouders hieraan stellen. Ook voldoet de portefeuille aan de eisen van het treasurywetboek van Com-wonen.

Swaps

Com-wonen heeft in 2006 vier Swaps afgesloten. Swaps zijn afspraken tussen twee partijen om gedurende een bepaalde periode twee verschillende kasstromen te ruilen. Bijvoorbeeld een variabele rente tegen een vaste rente. Deze Swaps zijn afgesloten om een deel van het renterisico in 2007 en 2008 af te dekken. Voor 2007 zijn drie Swaps afgesloten met een totale hoofdsom van 45 miljoen euro. Voor 2008 is één Swap afgesloten met een hoofdsom van 15 miljoen euro.

Daarnaast kent de portefeuille van Com-wonen twee rentecaps. Een rentecap is een serie renteopties die een plafond zet op het niveau van een variabele rente over een afgesproken periode. Deze zijn afgesloten om de renterisico's af te dekken van twee roll-over leningen met een schuldrestant van 14,7 miljoen euro.

Aflossingen

Bij de leningenportefeuille is het van belang om vooruit te kijken in verband met de risicopositie op dit vlak. Aan reguliere aflossingen wordt in 2007 60,2 miljoen euro besteed voor leningen welke in 2007 aflopen. Dit volume past binnen de afgesproken kaders. De volgende tabel bevat de specificatie.

Aflossingen 2007			
Geldgever	Type lening	Rente	Schuldrestant in € 1.000
Gemeente Rotterdam	Annuiteit	3,50%	6.386
ASW	DKPH	8,00%	12.977.466
NWB	FIX	6,37%	4.537.802
BNG	FIX	6,79%	3.176.462
BNG	Annuiteit	6,25%	880.585
BNG	Annuiteit	5,87%	5.362.528
BNG	FIX	5,89%	8.621.824
NWB	FIX	5,43%	10.890.725
BNG	FIX	5,00%	4.810.070
BNG	Variabel	5,00%	9.000.000
Totaal			60.263.849

Beleggingen

Over drie uitstaande beleggingen hebben wij in 2006 overeenstemming bereikt met de geldnemers over vervroegde aflossing van een verstrekte lening. Het betrof hier enkele zorginstellingen waaraan wij in 1993 leningen hadden verstrekt. Doordat we de woningen van deze instellingen hadden overgenomen, was de mogelijkheid van borging op de leningen voor hen weggefallen. Wij hebben met hen afspraken gemaakt over de vervroegde aflossing van deze leningen. Deze aflossing wordt deels in 2007 geëffectueerd.

Aanleiding voor deze afspraken was het prestatieoordeel van het Ministerie van VROM over 2004. Hierin gaf het ministerie aan dat we deze activiteit moesten staken. Het ministerie baseerde zich daarbij op de aanscherping van de richtlijnen in het BBSH.

7.5 Beoordeling CFV en WSW

Het Centraal Fonds Volkhuysvesting (CFV) is de financieel toezichhouder op de woningcorporaties namens de rijksoverheid. Het CFV beoordeelde het vermogen van onze corporatie op 31 december 2005. Het fonds concludeerde dat dit vermogen hoger was dan het vermogen dat het CFV als minimaal noodzakelijk heeft bepaald.

Het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) toetst voor de geldgevers van leningen de financiële positie van woningcorporaties. De financieringsruimte wordt voornamelijk bepaald door de regels van het WSW. Deze regels geven onder andere aan dat we bij de bepaling van de minimumwaarderingregel op complex-niveau geen rekening mogen houden met toekomstige verkopen. In 2006 hebben we over het jaar 2005 een positieve herbeoordeling van het WSW verkregen.

Jaarrekening

Balans Com-wonen 31 december 2006

Activa	2006	2005
		Bedrag x € 1.000
Vaste activa		
Materiële vaste activa		
• Onroerende en roerende zaken in exploitatie	859.903	882.831
• Onroerende en roerende zaken in ontwikkeling	53.234	27.244
• Onroerende en roerende zaken tdv exploitatie	10.246	9.581
	923.383	919.656
Financiële vaste activa		
• Bijdragen bws' 94	3.921	7.233
• Deelnemingen	2.907	532
• Lening u/g	4.119	6.128
• Leningen personeel	14	30
• Diverse	145	182
	11.106	14.105
Vlottende activa		
Voorraden		
• Voorraad materiaal	208	218
• Voorraad onderhanden projecten	48.182	30.332
	48.390	30.550
Vorderingen		
• Huurdebiteuren	2.935	3.043
• Gemeenten	255	0
• Overige vorderingen	3.008	6.026
• Overlopende activa	2.284	5.209
	8.482	14.278
Liquide middelen	1.531	170
Totaal	992.892	978.759

Passiva	2006	2005
		Bedrag x € 1.000
Eigen vermogen		
• Overige reserves	161.755	164.958
• Resultaat boekjaar	-8.572	-3.203
	153.183	161.755
Egalisatierekeningen		
• Afgekochte huur	892	918
Vorzieningen		
• Onrendabele toppen nieuwbouwwoningen	2.990	3.297
Langlopende schulden		
• Leningen overheid/kredietinstellingen	760.041	751.883
• Waarborgsommen	491	420
	760.532	752.303
Kortlopende schulden		
• Schulden aan leveranciers	13.978	12.010
• Schulden aan gemeenten	791	2.806
• Schulden aan kredietinstellingen	32.464	15.737
• Aangegane verplichtingen	0	0
• Belastingen en premies sociale verzekering	1.753	2.274
• Overige schulden	1.298	1.379
• Overlopende passiva	25.011	26.280
	75.295	60.486
Totaal	992.892	978.759

Winst-en-verliesrekening 31 december 2006

	Begroting 2006	Werkelijk 2006	werkelijk 2005
			Bedrag x € 1.000
Huuropbrengsten	140.749	140.544	139.145
Vergoedingen	10.800	12.061	10.378
Overheidsbijdragen	0	2	2
Verwachte resultaten lopende projecten	-1.380	-2.911	-482
Resultaat verkopen onroerende zaken	8.618	12.124	10.554
Overige bedrijfsopbrengsten	5.133	4.108	3.721
Bedrijfsopbrengsten	163.920	165.928	163.318
Afschrijvingen MVA	30.797	30.412	31.242
Overige waardeveranderingen MVA	13.441	12.040	5.650
Erfpacht	0	51	29
Salarissen	14.351	14.057	13.575
Sociale lasten	4.569	1.618	1.553
Pensioenpremies	0	2.309	2.337
Onderhoud	33.775	32.303	33.014
Belastingen/verzekeringen	9.960	9.811	9.609
Overige bedrijfslasten	34.166	33.775	31.668
Bedrijfskosten	141.059	136.376	128.677
Bedrijfsresultaat	22.861	29.552	34.641
Rentebaten	1.025	975	2.129
Rentelasten	39.653	39.099	39.973
Financieringsresultaat	-38.628	-38.124	-37.844
Resultaat gewone bedrijfsvoering	-15.767	-8.572	-3.203
Resultaat naar eigen vermogen	-15.767	-8.572	-3.203



Kengetallen

9

Kengetallen

Aantal verhuureenheden

	2006	2005	2004	2003
Woningen	30.547	30.850	31.364	31.964
Bedrijfsruimten, garages	3.111	3.117	3.103	2.920
Totaal	33.658	33.967	34.467	34.884

Kwaliteit

	2006	2005	2004	2003
Kosten niet-planmatig onderhoud per woning in €	481	301	305	284
Kosten planmatig onderhoud per woning in €	582	769	348	848
Totaalkosten onderhoud per woning in €	1063	1.070	653	1.132

Prijs-kwaliteitverhouding

	2006	2005	2004	2003
Gemiddeld aantal punten WWS	121,4	119,8	118,5	120,6
Gemiddelde nettohuurprijs per maand in €	380	365	351	347

Verhuur van woningen

	2006	2005	2004	2003
Verhuringen	7,1%	7,6%	6,6%	6,6%
Huurachterstand huidige huurders in percentage jaarhuur	1,3%	1,5%	1,5%	1,3%
Huurderving in percentage jaarhuur	1,7%	1,2%	2,9%	3%

Financiële continuïteit

	2006	2005	2004	2003
Solvabiliteit	15,4%	16,5%	16,8%	14,9%
Liquiditeit (current ratio)	0,7%	0,7%	0,6%	0,5%
Rentabiliteit eigen vermogen	-5,6	-2,1%	8,9%	3,2%
Rentabiliteit vreemd vermogen	4,7%	4,9%	5,2%	5,6%
Rentabiliteit totaal vermogen	3,0	3,5%	5,6%	4,9%
Cash-flow per woning in €	2.436	2.569	3.250	3.087
Eigen vermogen per woning in €	5.015	5.239	5.277	4.748

Balans en winst-en-verliesrekening

	2006	2005	2004	2003
Eigen vermogen in €	153.183.000	161.634.000	165.515.000	151.681.000
Voorzieningen in €	2.990.000	3.297.000	1.174.000	7.015.000
Huren in €	140.544.000	139.145.000	136.912.000	135.348.000
vergoedingen in €	12.061.000	10.378.000	8.623.000	11.117.000
Jaarresultaat in €	-8.572.000	-3.324.000	14.673.000	4.801.000

Personeel en organisatie

	2006	2005	2004	2003
Formatieomvang in fte's	327,3	323,6	328,3	326,6
Aantal medewerkers	364	347	363	378

Bijlage

begrippenlijst

Bijlage begrippenlijst

A

Afgekochte huur De betaling ineens vooraf van alle te ontvangen huursommen voor een afgesproken periode. Het huurverhogingspercentage is vooraf bepaald en er vindt achteraf geen verrekening plaats.

B

Basispunten Waarderingsgetal voor rentepercentage van geldleningen:

1 Basispunt = 0,01%.

Bedrijfswaarde Het saldo van alle toekomstige geldstromen, bijvoorbeeld uit huren, verkoop en onderhoud uitgedrukt in de waarde van dit moment.

Bereikbaar (bereikbare huurprijs) In de stadsregio Rotterdam is een sociaal bereikbare huurwoning een huurwoning waarvan de huurprijs onder de grens blijft die hiervoor jaarlijks wordt vastgesteld. Deze grens sluit aan bij de zogenaamde aftoppingsgrenzen uit de huurtoeslagregelgeving. Per 1 juli 2006 is de maximale huur 485,33 euro voor twee- en driekamerwoningen en 520,12 euro voor vier- of meerkamerwoningen.

Besluit beheer sociale huursector (BBSH) Woningcorporaties zijn toegelaten instellingen die uitsluitend werkzaam zijn op het gebied van de volkshuisvesting. Door middel van die toelating zijn ze verbonden met de overheid. De rechten en plichten van een woningcorporatie zijn vastgelegd in het Burgerlijk Wetboek en de Woningwet. De uitwerking van deze regels staat in het Besluit beheer sociale huursector.

BWS 94 Besluit woning gebonden subsidies; een subsidieregeling uit 1994 om het realiseren van nieuwbouwwoningen te stimuleren.

C

Cap Een serie rente-opties die een plafond zet op het niveau van een variabele rente over een afgesproken periode.

Classificatiesysteem sterren We kennen nul tot vier sterren toe aan een woning. Hieronder geven we aan wat deze sterren inhouden. Het balkon valt niet onder de criteria.

- 0 De woning is niet of minder geschikt voor mensen die slecht ter been zijn.
- * De woning heeft geen trappen en ligt op de begane grond of is per lift bereikbaar (nultrapswoning).
- ** Iemand met een rollator kan zonder (grote) hindernissen de woning binnenkomen. Ook kan hij de rollator binnen gebruiken.
- *** Iemand met een rolstoel kan zonder (grote) hindernissen de woning bereiken en door de voordeur van de woning naar binnen gaan. De woning zelf is niet geschikt of niet (eenvoudig) geschikt te maken voor een rolstoel, wel voor een rollator.
- **** De woning is bereikbaar met een rolstoel en geschikt of (eenvoudig) geschikt te maken voor het gebruik van een rolstoel in de woning zelf.

F

Formatieomvang Door de directieraad vastgestelde normatieve formatie uitgedrukt in fulltime equivalenten (fte).

G

Groeibriljant Groeibriljanten zijn in 2002 door het Rotterdamse college van burgemeester en wethouders in het leven geroepen. Een groeibriljant is een kansrijke plek in de stad die uit kan groeien tot een locatie waar buurtbewoners op een of andere wijze profijt van hebben. Dit moet gebeuren door particulier initiatief en met steun van gemeentelijke middelen en kennis. Het concept is bedoeld om de kleinschaligheid in de grote stad terug te brengen.

H

Hot spots Een hot spot is een gebied van een of meer straten waar verpaupering, criminaliteit, vervuiling en verloedering het beeld bepalen. Het zijn de plekken waar huisjesmelkers illegaal kamers verhuren en waar slooplocaties en slecht onderhouden panden bijdragen aan een slechte uitstraling van de buurt. De hot spots worden aangepakt door een gezamenlijke inzet van gemeente, corporaties en andere maatschappelijke organisaties. In 2002 zijn er negen hot spots aangewezen:

- 1 Bas Jungeriusstraat
- 2 Dirk Danestraat
- 3 Dordtselaan
- 4 Katendrechtselagedijk
- 5 Mathenesserweg
- 6 Riederbuurt-Noord
- 7 Strevelsweg
- 8 Wallisblok en koppen Vosmaer
- 9 Wielslag

I

IRS Interest Rate Swap is een benchmark percentage voor geldleningen.

K

Koopgarant Een koopvariant, waarbij de koper bijvoorbeeld 25 procent korting krijgt op de getaxeerde marktwaarde. De koper is verplicht de woning uiteindelijk weer terug aan te bieden aan Com-wonen. Com-wonen is verplicht de woning binnen drie maanden na aanbieding terug te kopen. De winst of het verlies (marktwaardeontwikkeling) wordt volgens de fair value-methode gedeeld. Bij nieuwbouw is deze verhouding 1:1,5 en bij bestaande bouw 1:2.

L

Label Verkoop (bij bestaande woningen) 11 procent van onze bestaande woningvoorraad heeft het label 'Verkoop'. Daarvan verwachten we grofweg de helft ook echt te verkopen. De woningen worden de komende jaren in fasen te koop aangeboden aan de huurders die er nu in wonen. In de praktijk gaat maar een klein deel van de huurders op dat aanbod in. Als mensen er niet voor kiezen hun huurwoning te kopen, kan de woning pas verkocht worden als de huurder vertrekt. Al met al verwacht Com-wonen in de periode 2006-2016 in totaal 1.750 woningen te verkopen. Dat is ruim 5,5 procent van onze bestaande woningvoorraad.

Liquiditeit De liquiditeit geeft aan of we op korte termijn aan onze financiële verplichtingen kunnen voldoen met behulp van de vlottende activa. Een kengetal voor het bepalen van de liquiditeit is de current ratio: de vlottende activa als percentage van het korte vreemd vermogen. Bij een actief treasurybeleid ligt dit percentage tussen 0 en 1.

M

(Middel)dure huur Een huurprijs die hoger is dan de bereikbare huur (zie bereikbaar).

Maximale huur De maximale huur van een woning is de huur die maximaal gevraagd mag worden op basis van het aantal woningwaarderingpunten. Deze punten worden vastgesteld door de overheid en geven de kwaliteit van een woning aan. (Het totaal aantal punten bepaalt de maximale huur.)

Mutatiegraad Mutatiegraad is het aantal opzeggingen per jaar in verhouding tot het totaal aantal huurwoningen.

N

Nettohuur/brutohuur/subsidiabele huur/huurdercomponenten

- **Nettohuur** is de kale huur die een huurder maandelijks voor een woning betaalt. Hierin zijn niet de servicekosten opgenomen. De nettohuur is bedoeld voor de exploitatie van het vastgoed.
- **Bruto huur** is de nettohuur plus de servicekosten. Servicekosten zijn kosten voor het leveren van diensten zoals het schoonmaken van de portieken, het afsluiten van een glasverzekering en de verlichting van de galerijen.
- **Subsidiabele huur** is de nettohuur plus de servicekosten die via de huurtoeslag gesubsidieerd kunnen worden. Niet alle servicekosten zijn (geheel) subsidiabel.

- **Huurdercomponenten** komen bovenop de brutohuur. Voorbeelden zijn kosten voor het serviceabonnement of voor het gebruik van elektra op een parkeerplaats voor een elektroscooter.

O

Onrendabele top Het deel van de investeringen (uitgaven) dat niet wordt terugverdiend door huur-, of verkoopopbrengsten of door andere toekomstige opbrengsten.

Opplussen Het verbeteren van bestaande woningen en algemene ruimtes van woongebouwen tot toegankelijke, veilige en bruikbare huizen voor ouderen en mensen met een lichte functiebeperking.

Wij richten ons bij het opplussen van onze woningen op maatregelen die de toegankelijkheid van de woning verbeteren, zoals het wegwerken van drempels, het aanbrengen van elektrische deuropeners en het creëren van parkeerruimtes voor elektroscooters.

Overlopende activa Niet op het kalenderjaar betrekking hebbende vorderingen en vooruitbetaalde facturen van werkzaamheden die nog niet uitgevoerd waren in het kalenderjaar worden op de balans geplaatst.

Overlopende passiva Niet op het kalenderjaar betrekking hebbende kosten of opbrengsten worden op de balans geplaatst. Voorbeelden zijn: nog te ontvangen facturen van werkzaamheden die in het kalenderjaar zijn verricht en vooruitbetaalde huren.

P

Primaire doelgroep De doelgroep met lage inkomens zoals bedoeld in het BBSH (Besluit beheer sociale huursector). De inkomensgrenzen die hierbij gehanteerd worden hangen af van de leeftijd (jonger dan 65 jaar of 65 jaar en ouder) en van de samenstelling van het huishouden (alleen wonen of met medebewoners). Het maximuminkomen voor iemand die jonger is dan 65 en die medebewoners heeft, was in 2006 € 27.175.

R

Rentabiliteit De rentabiliteit is de verhouding tussen het jaarresultaat en het vermogen dat dit resultaat heeft verdiend. De rentabiliteit is een belangrijke maatstaf voor beslissingscalculaties op de lange termijn.

Roll on - roll off Het concept roll on - roll off betekent dat we als corporatie kritisch kijken naar onze aanwezigheid in de wijk. Waar, hoe en hoe lang zijn we nodig? Dat kan betekenen dat we in een bepaalde wijk actief worden of ons (langzaam) uit een andere wijk terugtrekken.

Roll over-lening Een roll over-lening is een vorm van middellang tot lang krediet waarbij de rente variabel is. Dat kan dus betekenen dat we actief worden in wijken waar we (nog) geen bezit hebben of dat we ons (langzaam) terugtrekken uit wijken waar we nu werken.

S

Slaagkans Het percentage van de woningzoekenden dat met succes heeft deelgenomen aan het aanbodmodel en een corporatiewoning heeft gevonden. Slaagkansen kunnen erg verschillen per gebied. Dat komt doordat zowel het aantal woningen dat vrijkomt als het aantal mensen dat actief een woning zoekt per gebied verschilt. Doelstelling is dat de slaagkans van de primaire doelgroep minstens gelijk is aan die van de niet-primaire doelgroep.

Sociale huursector/sociale huurwoningen Van het grootste deel van alle huurwoningen (ongeveer drie miljoen) in ons land valt circa 75 procent onder de sociale huursector. De woningen in deze sector zijn gebouwd voor mensen die vanwege hun inkomen of door andere omstandigheden moeilijk in hun eigen huisvesting kunnen voorzien. De woningen zijn doorgaans in eigendom van woningbouwcorporaties.

Sociale Koop Een experimentele koopvorm waarbij de koper een zelfgekozen deel (in ons geval minimaal vijftig procent van de marktwaarde) van de koopprijs betaalt. Na verloop van tijd kan de klant meer woningaandeel kopen, zelfs tot honderd procent van de oorspronkelijke marktwaarde. Kiest de klant daar niet voor, dan betaalt hij het resterende deel van de marktwaarde bij doorverkoop. Dit resterende deel wordt elk jaar geïndexeerd met de waardeontwikkeling van het vastgoed in de regio. De klant heeft een aanbiedingsplicht aan de corporatie, maar de corporatie kan van terugkoop afzien.

Solvabiliteit Met solvabiliteit wordt aangegeven in hoeverre we de financiële verplichtingen (betalingen) aan verschafters van **vreemd vermogen** (leningen) kunnen nakomen met behulp van alle **activa**. Het kengetal solvabiliteit is het eigen vermogen als percentage van het totale vermogen, gewaardeerd op basis van historische kostprijs.

Statushouders Statushouders zijn asielzoekers die een verblijfsvergunning hebben.

Streefhuur De streefhuur is een percentage van de maximale huur op basis van het aantal woningwaarderingspunten. Om de huren meer in overeenstemming te brengen met de kwaliteit van de woning, de woonomgeving en de locatie is per complex de streefhuur bepaald. Bij mutatie wordt de huur verhoogd tot aan de streefhuur (behalve als de huur al op of boven het niveau van de streefhuur ligt).

Swap Afspraken tussen twee partijen om gedurende een bepaalde periode twee verschillende kasstromen te ruilen. Bijvoorbeeld een variabele rente tegen een vaste rente.

V

Verkoop bestaande bouw in voorbereiding De verkoop van deze woningen is opgenomen in de planning voor de start van de verkoop in 2007 of 2008. Benodigde voorbereidingen, zoals splitsingsvergunningen, worden in gang gezet.

Vrije verkoop Een koopvorm waarbij zittende huurders de woning kunnen kopen met een korting van tien procent op de marktwaarde. Daartegenover staat dat de koper gedurende tien jaar een deel van de korting naar rato van de woonduur (tien procent per jaar) moet afdragen aan Com-wonen. Deze koopvorm gaat niet op voor mutatiewoningen. Mutatiewoningen worden verkocht zonder korting en zonder antispeculatiebeding.

W

Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) Een nieuwe wet die per 1 januari 2007 grofweg de huishoudelijke verzorging uit de Algemene Wet Bijzondere Ziektekosten (AWBZ), de Wet voorzieningen gehandicapten (WVG) en de Welzijnswet vervangt.

Wijkkracht Wijkkracht kan op twee verschillende manieren worden uitgelegd:

- als een middel, een manier van werken om een doel te bereiken;
- als het resultaat van die manier van werken.

We maken met Wijkkracht krachtige wijken, waar het goed wonen en werken is. Dat uit zich in de waardeontwikkeling van ons vastgoed. Dit tezamen is ons doel, het resultaat van ons dagelijks werk. Iedere medewerker draagt daaraan bij: de medewerker achter de schermen en degene die dagelijks klantencontact heeft. De essentie van Wijkkracht is dat we het niet alleen voor elkaar kunnen krijgen. We moeten het met z'n allen doen. Het gaat om wij-kracht. Intern en extern. Iedereen die betrokken is bij de wijk is daarbij nodig: bewoners, ondernemers, samenwerkingspartners en de gemeente. We maken gebruik van de positieve kracht die al in de wijk aanwezig is en/of versterken die. We stemmen ons werk daarop af.

Woningwaarderingsstelsel (wws) Met het woningwaarderingsstelsel wordt de kwaliteit van een huurwoning in punten uitgedrukt. Het wws wordt ook wel 'puntensysteem' genoemd. Aan het aantal punten van een woning is een maximale huurprijs gekoppeld.

Woonservicezone/servicewijk Een (deel van een) wijk waarin optimale condities zijn geschapen voor wonen met welzijn en zorg, inclusief niet-planbare 24-uurszorg. Meestal heeft een woonservicezone/servicewijk een kern met een wijkservicecentrum of zorgsteunpunt. Zo worden mensen in staat gesteld zo lang mogelijk zelfstandig te wonen in hun woning of in hun wijk.

Goedkeuring raad van commissarissen

Het jaarverslag (deel 1 en deel 2) en de jaarrekening zijn goedgekeurd door de raad van commissarissen op dinsdag 29 mei 2007.

De heer dr. D.K.J. Tommel | voorzitter

De heer J.J.K. Gerards

Mevrouw prof.dr. T.V. Blokland-Potters

De heer dr.ir. V.H. Gruis

Mevrouw mr. E.J.J.E. van Leeuwen-Schut

Deloitte

Opdracht

Wij hebben gecontroleerd of de in dit verslag opgenomen verkorte jaarrekening van Stichting Com-wonen te Rotterdam over 2006 op de juiste wijze is ontleend aan de door ons gecontroleerde jaarrekening 2006 van Stichting Com-wonen. Bij die jaarrekening hebben wij op 5 juni 2007 een goedkeurende accountantsverklaring verstrekt. De bestuurder van de entiteit is verantwoordelijk voor het opstellen van de verkorte jaarrekening in overeenstemming met de grondslagen zoals gehanteerd in de jaarrekening 2006 van Stichting Com-wonen. Het is onze verantwoordelijkheid een accountantsverklaring inzake de verkorte jaarrekening te verstrekken.

Werkzaamheden

Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig dienen wij onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de verkorte jaarrekening op de juiste wijze is ontleend aan de jaarrekening. Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel

Naar ons oordeel is de verkorte jaarrekening in alle van materieel belang zijnde aspecten op de juiste wijze ontleend aan de jaarrekening.

Toelichting

Wij vestigen er de aandacht op dat voor het inzicht dat vereist is voor een verantwoorde oordeelsvorming omtrent de financiële positie en de resultaten van de entiteit en voor een toereikend inzicht in de reikwijdte van onze controle de verkorte jaarrekening dient te worden gelezen in samenhang met de volledige jaarrekening, waaraan deze is ontleend, alsmede met de door ons daarbij op 5 juni 2007 verstrekte goedkeurende accountantsverklaring. Deze toelichting doet geen afbreuk aan ons oordeel.

Deloitte Accountants B.V.

P. Klop RA
5 juni 2007

Jaarrekening 2006

Deze uitgave is bedoeld voor eigen gebruik.
Niets van deze uitgave mag gedupliceerd c.q. gekopieerd,
dan wel vermenigvuldigd worden op welke wijze dan ook,
zonder uitdrukkelijke toestemming van Com-wonen.

Colofon

tekst	Com-wonen
redactie	Com-wonen; Communicatief tekst & training
fotografie	Joop Reyngoud; Rook & Nagelkerke; Ed de Jong
vormgeving	Identity Design bv, Rotterdam
druk	Drukkerij van den Berg & Versluijs, Dordrecht



Com-wonen

Woudestein - T-gebouw | Burgemeester Oudlaan 50

Postbus 4468 | 3006 AL Rotterdam

[T] 0900 - 266 966 36 | [F] (010) 892 15 00

[E] info@comwonen.nl

www.comwonen.nl