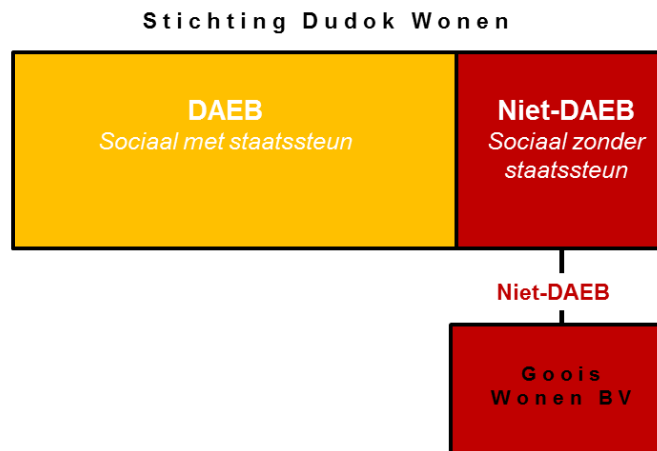


Stichting Dudok Wonen

Sociaal en levensvatbaar, met- en zonder staatssteun



Datum	Versie	Toelichting
3 oktober 2016	Consultatieversie huurders en gemeenten	-

Samenvatting

Eén van de vele gevolgen van de invoering van de nieuwe Woningwet in 2015 is de verplichting voor woningcorporaties om vermogen en activiteiten te scheiden in diensten van algemeen economisch belang (DAEB) en niet-DAEB. DAEB activiteiten komen in aanmerking voor staatssteun, voor niet-DAEB activiteiten geldt dat niet.

Dudok Wonen beschouwt het gehele eigen vermogen van de stichting, in DAEB en in niet-DAEB, als maatschappelijk vermogen dat direct en indirect bijdraagt aan het realiseren van haar maatschappelijke missie. Ook het niet-DAEB gedeelte van de stichting is geen commercieel bedrijf.

Met dit scheidingsvoorstel kan Dudok Wonen de belangen van huidige en toekomstige bewoners goed blijven dienen en draagt het substantieel bij aan het volkshuisvestingsbeleid van de gemeenten in de regio Gooi & Vechtstreek, met name Hilversum en Gooise Meren. De gevormde woningmarktregio MRA (Metropoolregio Amsterdam) levert geen beperkingen op de voorgenomen investeringen.

Het gemeentelijke volkshuisvestingsbeleid is nog wel in ontwikkeling en prestatieafspraken voor de komende jaren zijn nog niet gesloten. Alleen Hilversum heeft een vastgestelde woonvisie. Dit scheidingsvoorstel houdt daar rekening mee. De 10-jaars kasstroom prognoses zijn nauwkeurig bepaald en onderbouwen de levensvatbaarheid en financierbaarheid van de plannen. Ze vormen echter geen strikt financieel keurslijf; bij het vormen van prestatieafspraken is er ruimte voor het optimaliseren van de plannen. Belangrijk gegeven daarbij is dat in de niet-DAEB voorraad geldt: liberaliseren van huurwoningen is wettelijk toegestaan maar niet wettelijk verplicht zolang de niet-DAEB financieel levensvatbaar is. Dit scheidingsvoorstel biedt dus ook flexibiliteit in het belang van effectieve verdere samenwerking met belanghouders.

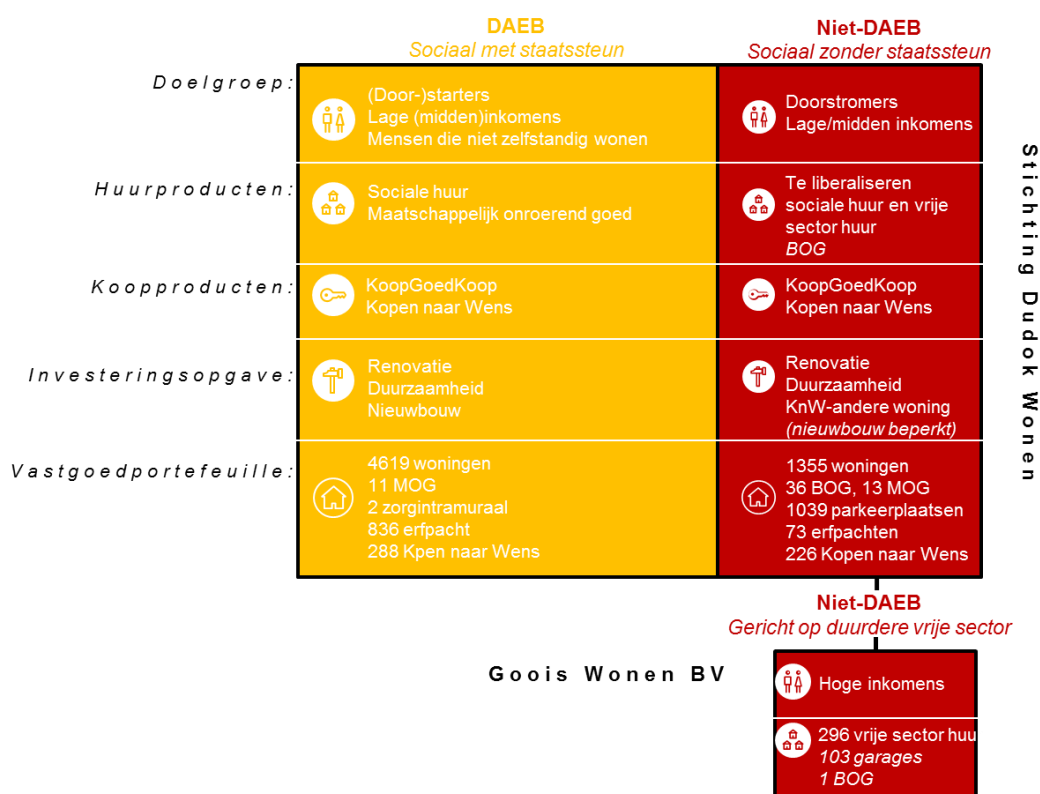
De inhoudelijk belangrijkste keuze in dit voorstel is welke deel van de nu nog gereguleerd (sociaal) verhuurde maar liberaliseerbare woningen wordt geplaatst op de startbalans¹ niet-DAEB. Deze afweging is in principe aan de orde voor ruim 3.000 woningen. Het voorstel onderbouwt het plan om dat "overhevelen" naar niet-DAEB te doen met circa 1.100 van die 3.000 woningen en gaat in op welke complexen dit betreft. Na deze overheveling blijven dit in eerste instantie gewoon sociale huurwoningen zonder consequentie voor de zittende huurder. Pas na mutatie wordt de woning aangeboden in de vrije sector. Dat gaat dus heel geleidelijk terwijl ondertussen ook nieuwe sociale huurwoningen worden toegevoegd in de DAEB met een gemiddelde van circa 100 per jaar.

Bij ingangsdatum van dit voorstel verhuurt Dudok Wonen ruim 4.500 huurwoningen in de DAEB waarvoor het recht op staatssteun, met name de WSW-geborgde financiering, blijft gelden.

¹ De balans is het overzicht van de bezittingen, de schulden en het eigen en vreemd vermogen. Vanaf startdatum 1 januari 2017 hebben niet alleen de juridische entiteiten maar ook het administratief gescheiden DAEB en niet-DAEB binnen de stichting elk hun eigen balans.

Het realiseren van het gewenste aanbod voor de doelgroep is de belangrijkste strategische drijfveer voor dit scheidingsvoorstel. Dit aanbod noemt Dudok Wonen de productenmix: het jaarlijkse aanbod van huur- en sociale koopproducten voor de doelgroep. Het grootste deel (65%) van het sociale huuraanbod ligt onder de onderste aftoppingsgrens van € 576 per maand. In de vrije sector heeft 75% van het aanbod een maandhuur tussen € 711 en € 850 per maand. Daar vraagt Dudok Wonen doelgericht minder dan de vrije markthuur om de doorstroming van huishoudens met een middeninkomen ook in de huur mogelijk te maken. Het is niet te verwachten dat commerciële marktpartijen de prijs/kwaliteit aan de onderkant van de vrije sector gaan bieden die een dergelijke doorstroming mogelijk zou maken.

Niet alleen de huur maar ook de sociale koopproducten waarmee Dudok Wonen de doelgroep bedient behoren tot de sociale (kern)voorraad van Dudok Wonen. Deze komen grotendeels in de DAEB, deels ook in niet-DAEB.



figuur: samenvatting in schema

De totale verdeling resulteert er in dat DAEB en niet-DAEB beide afzonderlijk financieel gezonde, levensvatbare onderdelen worden waarin plannen voor onderhoud en investeringen, inclusief verduurzaming, kunnen worden uitgevoerd en waarin verplichtingen naar huurders en financiers kunnen worden nagekomen. Hierbij hanteert Dudok Wonen een gematigd huurbeleid: de huren worden gemiddeld lager dan het te verwachten maximum huurniveau conform de wet of de markt ingerekend in de 10-jaars prognose.

Het plan betreft grotendeels een administratieve scheiding binnen de stichting (toegelaten instelling). Onderdeel van het plan is ook het optimaliseren van de portefeuilles van bestaande vennootschappen Dudok Wonen BV en Goois Wonen BV. Om reden die gaan wij er van uit dat de AW en het WSW dit scheidingsvoorstel zullen behandelen als een zogenaamd hybride variant² van de scheiding.

Om de administratief gescheiden organisatie goed te kunnen sturen, beheersen en verantwoorden gaat Dudok Wonen al vanaf in 2017 voor alle directe kosten over op administratie op vho-niveau. Na definitieve goedkeuring worden de administraties van de entiteiten per uiterlijk januari 2018 ook volledig gescheiden ingericht. Algemene kosten zoals personeelskosten worden naar rato verdeeld over de administraties op basis van verdeelsleutels.

De plannen van Dudok Wonen blijven gericht op het bedienen van de doelgroep met een krachtig samenstel van producten & diensten en een wendbaar en gezond bedrijfsmodel. Met dit voorstel worden die plannen goed ingepast in het nieuwe wettelijke kader voor de komende jaren. Sociaal en levensvatbaar, met- en zonder staatssteun.

² Voor een toelichting daarop verwijzen we naar het beoordelingskader scheiding DAEB/niet-DAEB – mei 2016 van de Autoriteit Woningcorporaties.

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
Inhoudsopgave	5
1 Inleiding (consultatieversie 3 oktober 2016)	6
2 Strategie & beleid Dudok Wonen	7
2.1 Samenvatting productenmix 2017 - 2027	9
2.1.1 Doelgroepen vanuit strategie & woonvisies.....	9
2.1.2 De doelgroep naar inkomen en leeftijd.....	10
2.1.3 Inzet van de vier woonproducten voor deze doelgroepen	12
2.1.4 Van strategie en vraag naar gewenste productenmix.....	13
2.2 Toelichting op het huuraanbod	15
2.3 Samenvatting portefeuilleplan 2017 – 2027	16
3 Strategische uitgangspunten scheidingsvoorstel	19
4 Scheidingsvoorstel.....	21
4.1 Inleiding en voorstel	21
4.2 Startportefeuille	22
4.3 Transformatie-opgave	28
4.3.1 Transacties door de jaren heen -> gehuisveste huishoudens	28
4.3.2 Vastgoed	31
4.4 Juridische structuur.....	32
4.4.1 Goois Wonen BV: duurdere vrije sector.....	34
4.4.2 Dudok Wonen BV: leeg maken.....	35
4.4.3 Governance van Goois Wonen BV.....	35
4.5 Scheiding van administraties.....	36
5 Financiële onderbouwing / levensvatbaarheid.....	38
5.1 Verdeling van kosten.....	38
6 Zienswijzen	41
Bijlage 1-A: Afgewogen alternatieven & scenario's.....	42
A1. Het alternatief waarbij niet-DAEB wordt gemaximaliseerd	42
A2. Het alternatief van de juridische splitsing	43
Bijlage 4-1: Beslisregels Woningen	44
Bijlage 4-2: Beslisregels Overig vastgoed	45
Bijlage 4-3: Opgave Niet-DAEB bezit	47
Bijlage 4-4: Complexlijst Woningen	48

1 Inleiding (consultatieversie 3 oktober 2016)

Eén van de gevolgen van de invoering van de nieuwe Woningwet in 2015 is de verplichting voor woningcorporaties om vermogen en activiteiten te scheiden in diensten van algemeen economisch belang (DAEB) en niet-DAEB. DAEB activiteiten komen in aanmerking voor staatssteun en niet-DAEB activiteiten niet. Het implementeren van deze scheiding behoeft vooraf goedkeuring van de Autoriteit Woningcorporaties (AW) en moet voldoen aan de voorwaarden van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW). Belangrijk daarbij zijn zienswijzen van huurders en gemeenten.

Voorliggend rapport bevat het voorstel voor de scheiding van DAEB en niet-DAEB en beschrijft hierbij alle wettelijk voorgeschreven en door de toezichthouder gevraagde onderdelen. Bij dat laatste is met name het beoordelingskader van de AW gevolgd. Het beoordelingskader waarmee het WSW kijkt naar de hybride scheiding is bij het opstellen van deze versie nog niet beschikbaar³. Bij de volgorde van beschrijving is gezocht naar een voor huurders en gemeenten toegankelijke opbouw.

De totstandkoming van het voorstel dat in voorliggend rapport wordt beschreven was een intensief traject waarbij veel medewerkers, externe deskundigen en stakeholders zijn betrokken. Uitdaging was dat formele en volkshuisvestelijke kaders tijdens de totstandkoming steeds in ontwikkeling bleven.

Dit rapport beschrijft uiteindelijk één voorstel dat mede tot stand kwam na afweging van alternatieven en scenario's. Ter toelichting en verantwoording zijn de belangrijkste en dus niet voorgestelde alternatieven in bijlage A kort beschreven: het maximaal niet-DAEB scenario & de volledig juridische splitsing.

Het voorstel is opgebouwd vanuit strategie & maatschappelijke opgaven (H2) en strategische uitgangspunten die specifiek van toepassing zijn op dit scheidingsvraagstuk (H3). Hoofdstuk 4 beschrijft de concrete beslisregels en de uitkomsten in aantallen. Hoofdstuk 5 zal de financiële onderbouwing beschrijven gericht op levensvatbaarheid en uitkomsten van financiële prognoses voor tien jaar. In deze versie ontbreekt deze nog.

Die definitieve versie zal ook een reactie van Dudok Wonen bevatten hoe is omgegaan in het scheidingsvoorstel met de ontvangen zienswijzen van huurders en gemeenten (H6).

³ Dit heeft mogelijk in een later stadium nog invloed op onderdelen van hoofdstuk 5, met name het onderdeel financieringsplan in 5.7.

2 Strategie & beleid Dudok Wonen

We zijn er voor

We zijn een huisvester en zijn er voor mensen die niet zelf in hun woning kunnen voorzien zonder financiële steun op de particuliere woningmarkt. Deze groep is in onze regio groter dan het aanbod dat wij kunnen bieden. We focussen op de actief woningzoekenden waarvoor we met beperkte middelen een zo groot mogelijk aanbod realiseren. Een groot deel van de actief woningzoekenden betreft starters. Dit zijn jongeren of mensen die opnieuw starten met een wooncarrière. Onze aandacht gaat ook uit naar mensen die zorg of begeleiding nodig hebben en naar de meest kwetsbare bewoners. Voor onze zittende bewoners zijn we een betrouwbare dienstverlener. Voor onze huurders zijn we een dienstverlener die zorgt voor een schone, hele, veilige en duurzame woning waar het goed wonen is.

Missie

'Dudok Wonen vergroot de onafhankelijkheid van mensen op de woningmarkt. Wij bieden hen kansen op een hierbij passende woning gebaseerd op geloof in hun eigen kracht. We beheren het maatschappelijk vermogen zodanig dat de opbrengsten beschikbaar blijven om ingezet te worden voor woondoelstellingen op korte en lange termijn.'

“Dudok Wonen vergroot de onafhankelijkheid van mensen op de woningmarkt”.

Deze op emancipatie gerichte en statutair verankerde missie van de stichting biedt steeds opnieuw houvast bij het maken van strategische keuzes. Die missie blijft inspireren om steeds uit te blijven gaan van mensen en het bieden van kansen waarmee ze zelf invulling kunnen geven aan hun woonbehoeften. Kansen voor de zittende huurders en voor nieuwe woningzoekenden. De inzet van woonproducten draagt daar zo goed mogelijk aan bij; de bestaande woningvoorraad is nooit vertrekpunt van denken.

Wonen en de Gooi- en Vechtstreek is gewild en het aanbod is schaars. Daardoor is de vrije woningmarkt niet alleen ontoegankelijk voor mensen met een laag inkomen maar ook voor huishoudens met een middeninkomen tot circa € 45.000 per jaar. Gemeentelijke woonvisies maken daar ook melding van. Dudok Wonen speelt actief in op de woonbehoeften van die gehele doelgroep. Door een optimale mix van sociale huur- en koopproducten in te zetten wordt niet alleen ingespeeld op die behoeften maar kan ook een groeiend aantal huishoudens worden bediend.

De concrete uitwerking hiervan heeft plaats gevonden door de strategische koers eerst te vertalen in een gewenste Productenmix en vervolgens in een Portefeuilleplan. De inhoud van beiden is hieronder samengevat.

De manier waarop Dudok Wonen invulling geeft aan haar missie beweegt mee met de behoefte in de samenleving. Bij het actualiseren van de strategie in 2016 blijkt in elk geval belangrijk om het

werk zo te organiseren dat keuzes in die invulling in de toekomst meer "Samen" met stakeholders gemaakt kunnen worden. Hoe Dudok Wonen onafhankelijkheid en eigen kracht vertaalt naar producten en diensten op het gebied van wonen worden ook voor stakeholders beter zichtbaar.

Definitieve besluitvorming over het actualiseren het strategische koersdocument is nog gaande. Enkele voor dit voorstel relevante keuzes en kaders kunnen al wel woorden meegegeven:

- Vrije sector verhuur wordt in omvang belangrijker maar veel maatschappelijker ingezet, minder marktconform. Huurmatiging ten opzichte van de markthuur wordt gebruikt om doorstroming te bevorderen en middeninkomens een reële kans te bieden. Hiermee speelt Dudok Wonen ook in op een zeer actuele behoefte.
- De strategie om meer transparantie en professionaliteit te brengen in bedienen & verdienen blijft overeind (gestoeld op de filosofie van het DrieKamerModel). Hierbij richt Dudok Wonen zich met haar "maatschappelijke kamer" nadrukkelijk op samenwerking met de stakeholders. *De juridische scheiding conform het zogenaamde "TweeHuizenModel" dat als bijlage in de strategienota was opgenomen laat Dudok Wonen nu los.* Het was aanvankelijk de ambitie om ook de keuzes in dit scheidingsvoorstel te onderbouwen vanuit de beschikbaarheid en de inzet van maatschappelijk budget (vanuit de filosofie van het DrieKamerModel). Die ambitie is niet haalbaar gebleken.
- De waarden die horen bij het zijn van een goede verhuurder krijgen meer aandacht op strategisch niveau: schone, hele, veilige en duurzame woningen.
- De potentiële doelgroep blijft groot; focus is nodig. Die focus blijft bij starters en maar wordt minder rigide. In de nieuwbouw worden niet meer alle woningen standaard aan starters toegewezen.
- Dudok Wonen houdt eigen verantwoordelijkheid voor financiële continuïteit hoog in het vaandel. De financieringsratio's van het extern toezicht zijn grenswaarden geen streefwaarden; Dudok Wonen leent minder dan maximaal mogelijk is. Het in stand houden van de koopkracht van het eigen vermogen is wel een streefwaarde: niet interen op het vermogen maar ook niet oppotten.
- Het verdienmodel blijft gebaseerd op een actieve portefeuillestrategie van investeren en desinvesteren. Daarbij wordt zo min mogelijk geïnvesteerd in BOG of MOG, alleen in huurwoningen en sociale koopproducten.
- Dudok Wonen blijft Vooruit kijken en dus op zoek naar ruimte voor vernieuwing.

Samen op weg naar een passende voorraad is de subtitel van de brochure van het ministerie die gaat over de strategische keuzes van dit scheidingsvoorstel¹. Dudok Wonen komt tot onderbouwing van de "passende voorraad" door eerst te verkennen wat de behoefte is onder woningzoekenden in de Gooi- en Vechtstreek en vervolgens voor te stellen welk jaarlijks "aanbod" aan sociale woonproducten (huur en koop) daar het beste voor ingezet kan worden. Pas daarna wordt beredeneerd welke voorraad en welke aanpassingen aan die voorraad de komende tien jaar nodig zijn om dat aanbod te kunnen leveren. Het onderscheid tussen "aanbod" en "voorraad" wordt ook onderkend in de Hilversummer woonvisie van 2016, hoewel de begrippen daarin nog niet zijn gedefinieerd.

2.1 Samenvatting productenmix 2017 - 2027

De productenmix geeft antwoord op de vraag; welke huishouden bedient Dudok Wonen, in welke mate en met welk woonproduct? Anders gezegd: wat is het jaarlijkse aanbod van Dudok Wonen aan woningzoekenden?

Om te komen tot de gewenste productenmix voor de aankomende jaren worden de onderstaande stappen doorlopen:



Vanuit de strategie van Dudok Wonen wordt er gekeken naar de woningbehoefte van de verschillende doelgroepen om te komen tot een maatschappelijk gewenste productenmix. Vanuit meerdere strategische (externe) perspectieven vinden er volgens verschuivingen plaats in de procentuele verdeling om zo te komen tot de gewenste productenmix.

Deze stappen geven ieder input aan de gewenste productenmix en de uitkomsten van deze stappen worden hieronder één voor één beschreven. Hierbij wordt aangegeven in welke stap van de totstandkoming de notitie zit.

De productenmix redeneert toe naar een procentuele verdeling van de inzet van onze producten per jaar voor de aankomende tien jaar. Vooralsnog wordt gestuurd op dezelfde verdeling in al die tien jaren. In de praktijk zal de feitelijke verdeling ook afhangen van feitelijke mutatiegraden en andere onzekerheden. Later wordt nog een realistische bandbreedte gedefinieerd waarbinnen het aanbod zal moeten bewegen.

In paragraaf 2.2 wordt nader ingegaan op het huuraanbod en wordt de procentuele verdeling vertaald naar het verwacht aantal verhuringen per jaar.

2.1.1 Doelgroepen vanuit strategie & woonvisies

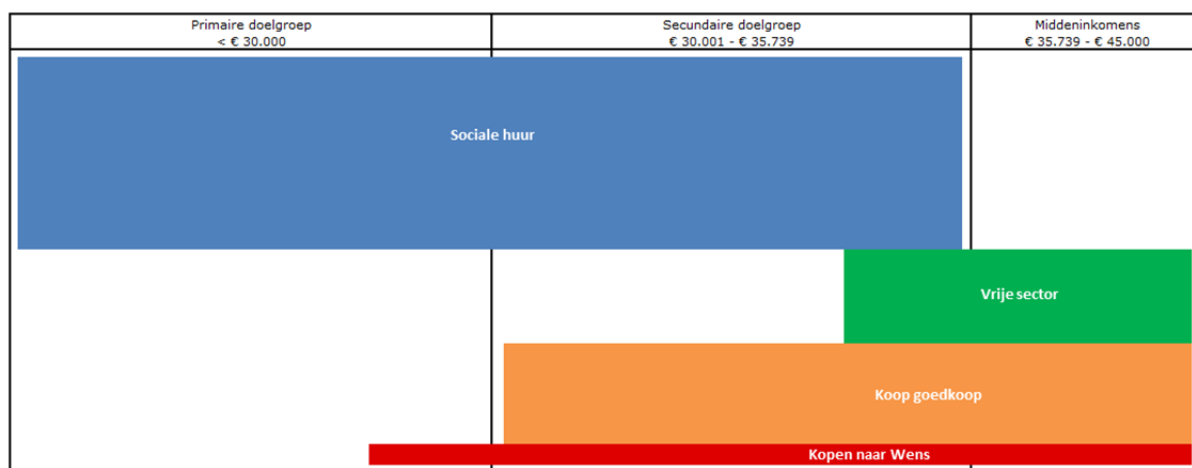


Dudok Wonen bedient de hele wettelijke inkomensdoelgroep met daarbinnen een expliciete strategische focus die bijdraagt aan de regionale woonvisie:

- We zijn er voor mensen die niet zelf in hun woning kunnen voorzien zonder financiële steun op de particuliere woningmarkt. We focussen op de actief woningzoekenden waarvoor we met beperkte middelen een zo groot mogelijk aanbod realiseren. Een groot deel van de actief woningzoekenden betreft starters. Dit zijn jongeren of mensen die opnieuw starten met een wooncarrière. Het gaat hier om woningzoekenden (nieuwe klanten).

- De huidige regionale woonvisie vraagt ook nadrukkelijk om het realiseren van doorstroming om een complete regio te worden/ blijven. De nieuwe concept regionale woonvisie geeft wederom aan dat de regio een complete regio wil zijn waar het aanbod van woningen aansluit bij de woningvraag. Wij focussen ons binnen de groep doorstromers op alle huishoudens met een laag middeninkomen. Met sociale koopproducten leveren we een extra inspanning voor deze groep die anders "tussen wal en schip" dreigt te vallen. Jonge gezinnen en doorstromers bedienen wij met voorkeur met koop en vrije sector (nieuwe klanten en zittende klanten).

Om wooncarrière mogelijk te maken, heeft Dudok Wonen meerdere vormen van sociale huisvesting of woonproducten ter beschikking, zowel in de huur als in de koop. Met elk woonproduct beogen we een specifieke doelgroep te bereiken. Het overzicht in figuur twee vormt de kern van de arrangementen per inkomens-doelgroep. Door commerciële marktpartijen wordt de groep middeninkomens in deze regio niet voldoende bediend. De vrije koopmarkt en commerciële vrijesector huur is voor hen te duur.



2.1.2 De doelgroep naar inkomen en leeftijd



De doelgroep is ingedeeld in drie inkomenscategorieën en twee leeftijdscategorieën.

In het WoON⁴ van 2016 is gemeten hoeveel verhuiscandidate er in de verschillende inkomenscategorieën zijn te onderscheiden in de regio Gooi en Vechstreek. Van alle verhuiscandidate heeft 40% een inkomen groter dan € 43.876 per jaar. Die huishoudens rekenen wij niet tot onze wettelijke en maatschappelijke doelgroep. De overige 60% wordt opgedeeld in drie inkomenscategorieën (zie tabel 1 laatste kolom voor de verdeling van de woningzoekenden

⁴ CBS Woononderzoek Nederland.

over de doelgroep van Dudok Wonen). Uit deze verdeling blijkt dat de primaire doelgroep de grootste doelgroep is. Deze doelgroep bestaat uit alle leeftijdsgroepen, starters en doorstromers.

Gegevens over de leeftijd van woningzoekenden volgen uit de statistiek van Woningnet. Sinds 2010 betreffen deze gegevens met name de primaire en secundaire doelgroep en niet meer de middeninkomens. Op basis van de strategie en regionale woonvisie is daarin met name de leeftijdsgrens van 30 jaar relevant.

- Van alle 34.000 ingeschreven woningzoekenden is 42% jonger dan 30 jaar.
- Van alle 4.600 actief⁵ woningzoekenden (uit de primaire en secundaire doelgroep) in de regio is 87% jonger dan 30 jaar. Dit tweede gegeven is voor het aanbod dus voor de productenmix relevanter dan het eerste.
- Onder alle verhuigeneigden in WoON ligt het aandeel jongeren naar alle waarschijnlijkheid lager dan de 87% actief woningzoekenden in Woningnet.

Op basis van deze drie gegevens wordt het percentage jongeren onder de dertig voor de primaire en de secundaire doelgroep geschat op 70%.

Voor de middeninkomens bevat Woningnet dus geen statistiek. Op basis van eigen ervaring wordt geschat dat hier het percentage jongere aanzienlijk lager ligt namelijk rond de 30%.

WoON 2016	% van totaal WoON	% van onze doelgroep	Geschat % jonger dan 30 per inkomensgroep
Primaire doelgroep (tot € 28.000) ⁶	34%	57%	70%
Secundaire doelgroep (€ 28.000- € 34.000)	16%	26%	70%
Middeninkomens (€ 34.000- € 43.000)	10%	17%	30%
Hogere inkomens (> € 43.000)	40%	0%	n.v.t.
Totaal	100%	100%	-

Tabel 2-1 Woningzoekenden per inkomensgroep en percentage jongeren per inkomensgroep

Door de laatste twee kolommen van tabel 2-1 te combineren voor de totale procentuele verdeling van de zes doelgroepen woningzoekenden. De grootste doelgroep bestaat uit jongeren < 30 jaar die qua inkomen tot de primaire doelgroep behoren.

⁵ Actief woningzoekend wil zeggen minimaal 1 keer per kwartaal reageren op een huurwoning in woningnet.

⁶ Het Woon 2016 gebruikt andere inkomensgroepen dan de maximale inkomens i.h.k.v. de huurtoeslag. Met een inkomen van maximaal €30.000 bij een meerpersoonshuishoudens komt men in aanmerking voor huurtoeslag. Dudok Wonen definieert in haar strategie de primaire doelgroep als de huishoudens die in aanmerking komen voor huurtoeslag. Hierdoor is er licht verschil tussen de inkomensgroepen vanuit WoON en die Dudok Wonen hanteert.

	Jongeren (< 30 jaar)	Overig	Totaal
Primaire doelgroep	40%	17%	57%
Secundaire doelgroep	18%	8%	26%
Middeninkomens	5%	12%	17%
Totaal	63%	37%	100%

Tabel 2-2 Procentuele verdeling doelgroep naar inkomen en leeftijd 2017 - 2027

2.1.3 Inzet van de vier woonproducten voor deze doelgroepen



Vanuit strategie:

- Jongeren met een laag inkomen. Het gaat hier om woningzoekenden (nieuwe klanten). Voor jongeren zetten we ons specifiek in met het product sociale huur.
- Alle huishoudens met een laag middeninkomen. Met sociale koopproducten leveren we een extra inspanning voor deze groep die anders tussen wal en schip dreigt te vallen. Jonge gezinnen en doorstromers (hierna jonge gezinnen) bedienen wij met voorkeur met koop en 'betaalbare' vrije sector (nieuwe klanten en zittende klanten).

Met de verdeling van de woningzoekenden resulteert dit in de onderstaande verdeling van het productaanbod over de doelgroep. De percentages uit tabel 2 zijn hierin overgenomen. De meeste doelgroepen zijn met meerder producten te bedienen; die percentages zijn opgedeeld. De toelichting op die opdeling is als volgt:

- De sociale huur is sinds 2010 wettelijk alleen bestemd voor de primaire en secundaire doelgroep. Waar mogelijk wordt voorrang gegeven aan jongeren binnen de kaders van het gemeentelijke woonruimteverdeelsysteem.
- In de vrije sector gaan een klein percentage naar de secundaire doelgroep. Dit is bewust een klein percentage omdat wij willen onderzoeken of er op een verantwoorde manier woningen aan de onderkant van de vrije sector kunnen worden verhuurd aan de huishoudens in de bovenkant van de secundaire doelgroep. Hiermee vergroten wij voor deze doelgroep ook de doorstromingsmogelijkheden.
- Het product Koopgoedkoop (kgK) blijkt in de praktijk breed inzetbaar. Vooral bij middeninkomens en de secundaire doelgroep.
- Het product KopenNaarWens biedt meer dan KgK de mogelijkheid om huishoudens in de primaire doelgroep een alternatief te bieden voor huur. Het wordt met name ingezet als aanbod aan zittende huurders en dat zijn over het algemeen geen huurders.

Product en interne code	Primaire doelgroep		Secundaire doelgroep		Middeninkomens		Totaal gewenste verdeling per product
	Jongeren	Overig	Jongeren	Overig	Jongeren	Overig	
Sociale huur 'W'	37%		15%				52%
Vrije sector 'X'			1%	1%	5%	8%	15%
Koop Goedkoop 'Y'	3%	2%	2%	6%		3%	16%
Kopen naar Wens 'Z'		15%		1%		1%	17%
Totalen (vanuit tabel 2)	40%	17%	18%	8%	5%	12%	100%

Tabel 2-3 Gewenste verdeling doelgroep naar product vanuit vraag woningzoekenden en strategie Dudok Wonen

2.1.4 Van strategie en vraag naar gewenste productenmix



De hierboven staande verdeling is de gewenste maatschappelijke verdeling. Hiervan wordt nog een vertaalslag gemaakt naar de productenmix voor het aanbod per jaar vanuit een aantal strategische perspectieven. Dit betreffen:

1. Doorstroming zittende huurders
Zowel de woonvisie van de gemeente Hilversum als de regionale woonvisie besteden nadrukkelijk aandacht aan doorstroming vanuit de sociale huur. Met beweging op de woningmarkt krijgen meer mensen de woning, passend bij de levensfase, financiële mogelijkheden en wensen. (+3% Vrije sector, -4% Sociale huur, -12% Kopen naar Wens, +9% Koop Goedkoop).
2. High End vrije sector
Een deel van het vrije sector aanbod bestaat uit zogenaamde High-End complexen. Complexen die in de dure sector worden verhuurd en vaak al een aantal jaar in onze portefeuille zitten. (+ 4% Vrije Sector). Deze worden apart geplaatst in de scheiding.
3. Financiële ondersteuning in de sociale koop zo veel mogelijk tijdelijk inzetten
Vanuit de strategie wordt de besteding van het maatschappelijk budget zoveel als mogelijk tijdelijk ingezet. In Koop Goedkoop is ingeregeld door de toename van de te bepalen

erfpachtcanon dat het maatschappelijk budget van een huishouden langzaam afneemt waardoor dit maatschappelijk budget opnieuw beschikbaar komt. (-12% Kopen naar Wens, +95 Koop Goedkoop).

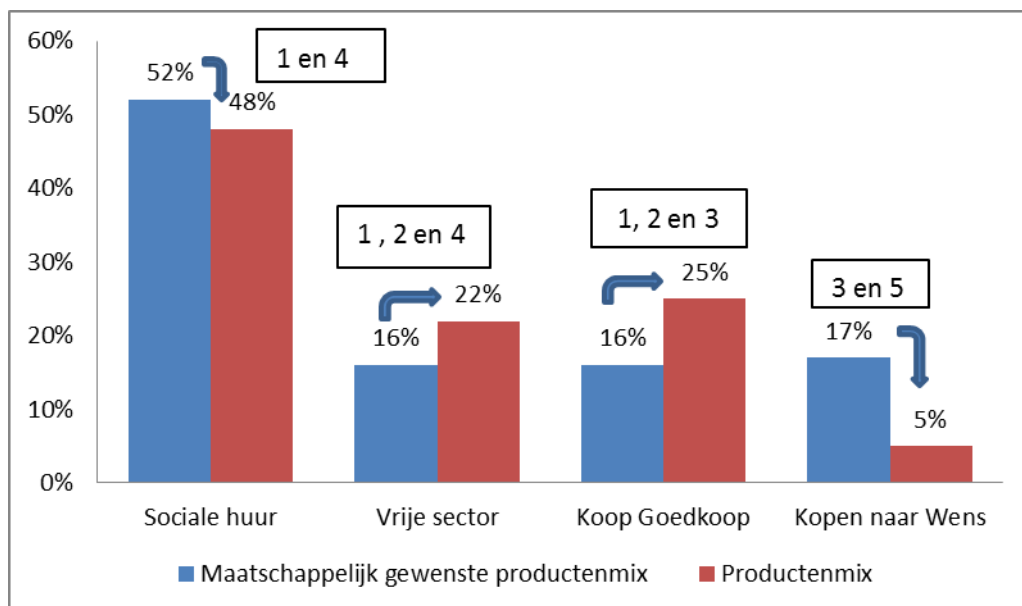
4. Keuzes van andere corporaties in de regio

De overige corporaties in de regio worden in zeer geringe mate actief aan de onderkant van de vrije sector en in de doorstroming met tussenvormen huur-koop. (+3% Vrije Sector, +9% Koop Goedkoop).

5. Financiële mogelijkheden Kopen naar Wens andere Woning

De inzet van Kopen naar Wens in de maatschappelijk gewenste verdeling is ook gebaseerd op de inzet van het product voor het aanbieden van 'Andere Woning' aan huurders en woningzoekenden. Andere woning waarbij huishoudens zelf een woning kunnen zoeken op de koopmarkt. Dit vraagt om een Niet DAEB investering. Deze was de afgelopen jaren onzeker en is mogelijk ook voor de komende jaren onzeker en beperkt. (-12% Kopen naar Wens).

In onderstaande grafiek is grafisch weergegeven welke perspectieven van invloed zijn op de verschuivingen tussen maatschappelijk gewenste productenmix en de productenmix.



Een deel van de huidige vrije sector portefeuille leent zich niet voor het gewenste aanbod aan middeninkomens met een, ten opzichte van de markt, gematigde huur. Dit "high-end" vrije sector aanbod wordt daarom apart gezet in een BV. Zie verderop ook over juridische structuur. Onderscheid wordt dus gemaakt tussen een "overall" productenmix (inclusief BV) en de uiteindelijke productenmix van de Stichting Dudok Wonen (DAEB + niet-DAEB).



Deze vertaalslag resulteert in onderstaande gewenste productenmix: de gewenste verhouding waarin de woonproducten jaarlijks worden aangeboden.

Product	Maatschappelijk gewenste verdeling (zie vorige tabel)	Productenmix 2017 – 2027 t.b.v. scheidingsvoorstel Dudok Wonen	
		Inclusief bovenkant vrije sector, Stichting + BV	Zonder bovenkant vrije sector, alleen Stichting
Sociale huur 'W'	52%	48%	50%
Vrije sector 'X'	15%	22%	18%
Koop Goedkoop 'Y'	16%	25%	27%
Kopen naar Wens 'Z'	17%	5%	5%
totaal	100%	100%	100%

Tabel 2-4 Gewenste Productenmix inclusief en exclusief "high-end" vrije sector

2.2 Toelichting op het huuraanbod

Onderstaande tabel bevat een overzicht van het huuraanbod dat volgt uit de productenmix en het huurprijsbeleid. Eerst volgen het aanbod in percentages en verwacht aantal transacties per jaar. Daaronder het prijsbeleid en de toewijzing (doelgroep) per categorie.

	Gereguleerd (sociaal)			Vrije sector	
Aanbod (% van totaal/ productenmix – zie 2.1 – tabel 4)	48%			22%	
Subcategorie (grenswaarde maandhuur)	< 586	586 - 629	629 - 711	711 - 850	> 900
Subcategorie (interne code)	W1	W2	W3	X1	X2
Aanbod (% van product)	65%	15%	20%	75%	25%
Aanbod (gemiddeld aantal verhuringen/jaar inclusief nieuwbouw) ⁷	175	35	40	80	35
Prijsbeleid verhuringen	586 of lagere MR ⁸	629 of lagere MR	711 of lagere MR	Was "markt". Wordt: "matiging voor doorstroming doelgroep". Indicatie € 711 – 850 / maand.	markt
Toewijzing verhuringen	Passend toewijzen (wet) + woonruimte-verdeelsysteem (gemeenten)			Inkomen < 45.000 (eigen beleid)	markt
Prijsbeleid zittende huurders	Nog te actualiseren op wetgeving huursom (in 2016). Raakt ook prijsbeleid verhuringen.			contract	contract

Tabel 2-5 Toelichting huuraanbod

⁷ In de praktijk hangt het feitelijke aantal verhuringen ook af van de feitelijke mutatiegraad dus kan het hier van afwijken. In hoofdstuk vier is dit verwachte jaarlijkse aanbod uitgesplitst naar de twee grootste gemeenten (Hilversum en Gooise Meren).

⁸ MR is maximaal redelijk conform WWS-punten systematiek

Vanaf 2017 is de wettelijke begrenzing van de huurverhoging gebaseerd op de "huursombenadering". In die huursombenadering tellen mee:

- De jaarlijkse huurverhoging voor zittende huurders in de gereguleerde huur.
- De huurverhoging bij mutatie van gereguleerde huurwoningen inclusief de huurverhoging die leidt tot liberalisatie naar de vrije sector.

Wanneer dus relatief veel woningen worden geliberaliseerd beperkt dat de ruimte voor de reguliere jaarlijkse huurverhoging. Huurwoningen in de BV's vallen buiten de huursombenadering.

2.3 Samenvatting portefeuilleplan 2017 – 2027

Maatschappij, Vastgoed en Vermogen

Dudok Wonen heeft haar missie gesplitst in een maatschappelijke en een bedrijfsmissie. De visie is uitgewerkt langs de lijnen van de driehoek maatschappij, vastgoed en vermogen. Dit portefeuilleplan richt zich primair op het vastgoed maar krijgt kaders vanuit de aandachtsgebieden maatschappij en vermogen. Het vastgoed staat ten dienste van het realiseren van de maatschappelijke missie.

Stijging van aantal jongeren en ouderen

De huidige bevolkingssamenstelling in de Gooi en Vechtstreek kent iets meer ouderen en veel minder mensen tussen 20 en 35 jaar. Er is een vertrekoverschot geweest met name uit deze laatste groep bij gebrek aan betaalbare woonruimte. Dudok Wonen spant zich in om deze groep te behouden voor de regio. Het totaal aantal huishoudens gaat naar verwachting tot 2030 met bijna 10 procent stijgen. De stijging wordt met name verwacht bij de groepen 65+ jaar en <35 jaar. Met name de stijging jongeren is opvallend te noemen in vergelijking met de landelijke trend. De groei is met name zichtbaar bij alleenstaanden huishoudens. Hierdoor neemt de gemiddelde huishoudensgrootte af. Het kunnen behouden van de groep jongeren heeft de bijzondere aandacht binnen de maatschappelijke missie. De stijging van het aantal alleenstaanden ouderen heeft bijzondere aandacht vanuit de bedrijfsmissie. Als gevolg van de stijging in huishoudens stijgt ook de woningbehoefte (koop en huur). De woningzoekenden bestaan momenteel gelijkmatig verdeeld uit alleenstaanden, paren en gezinnen. Als gevolg van de demografische ontwikkeling verwachten we hier echter een verschuiving naar de groep alleenstaanden. Ondanks het gering aantal jongeren bestaat 35 procent van de woningzoekende uit de groep <35 jaar. Ze zijn actiever op de woningmarkt, dat een deel hiervan starter op de woningmarkt is, is onderdeel van de verklaring hiervoor. Van de woningzoekenden heeft 50 procent een inkomen tot € 34.000. 10 procent een middeninkomen (€ 34.000-€ 43.000) en 40 procent een hoog inkomen. De eerste groep kan zich wenden tot sociale huur en koopproducten. De middeninkomens kunnen zich wenden tot sociale koopproducten en vrije sector huur. Het aanbod aan betaalbare vrije sector woningen (verantwoorde woonquote) en betaalbare koopwoningen is echter zeer beperkt. De hoge inkomens kunnen zich wenden tot de markt.

Verkleinen, Verjongen, Vergroenen

Dudok Wonen streeft een portefeuille na die optimale financiële en maatschappelijke prestaties levert, aansluit op haar strategie, keuzevrijheid biedt voor maatschappelijke doelstellingen nu en in de toekomst en duurzaam aansluit op de vraag. Dudok Wonen denkt dit te bereiken door het aandeel meergezinswoningen te vergroten, kleinere woningen in bezit te houden en hieraan toe te voegen en de woningportefeuille structureel "jong" te houden. Daarnaast willen we een duurzamere, groener woningbestand. Onder meer hiermee streven we tevens een voorraad na met zoveel mogelijk financieel potentieel. Het beleid leidt ertoe dat we deze potentie bewust niet altijd benutten maar het biedt wel de flexibiliteit om in de toekomst het maatschappelijk budget te verruimen.

Ruim 7.600 gehuisveste huishoudens ultimo 2015

De portefeuille bestaat uit 6.172 verhuurde woningen en 1.426 kooparrangementen. Van het totaal is 72 procent sociaal verhuurd, 9 procent in de vrije sector, 12 procent verkocht met Koop Goedkoop en 7 procent met Kopen naar Wens. De verdeling eengezinswoningen-meergezinswoningen is 50 procent om 48 procent (kamers 2 procent). De gemiddelde verhuurde woning van Dudok Wonen heeft de volgende kenmerken: netto huur 579 euro, oppervlakte 78 m², leegwaarde 164.000 euro, 50 jaar geleden gebouwd, 23 jaar oud o.b.v. renovatiejaren. De meerderheid van de woningen in een kooparrangement betreft eengezinswoningen. De meerderheid van zowel de een- als meergezinswoningen heeft een geïndexeerde waarde tussen 175.000 en 200.000 euro.

Over de periode 2010-2014 zien we dat het direct rendement het hoogst was bij eengezinswoningen, dat hoe jonger de woning is hoe hoger het direct rendement en het voor het direct rendement niet bijzonder veel uitgemaakt heeft welke oppervlakte een woning had. De waardeontwikkeling van de woningen (indirect rendement) was juist het hoogst bij meergezinswoningen, leeftijd heeft hierop een wat kleiner effect, oppervlakte speelde hier juist wel een grote rol: hoe groter de woning hoe lager de waardeontwikkeling.

Ruim 8.800 gehuisveste huishoudens 2027

Jaarlijks zullen nieuwe contracten afgesloten worden in de volgende verhouding: 47 procent sociale huur, 23 procent vrije sector, 25 procent Koop Goedkoop. Dit leidt tot ruim 8.800 gehuisveste huishoudens in 2027. De verkoopopgave (ruim 1.600 in de periode 2017-2027, deels doorverkoop Koop Goedkoop) bestaat voor drie kwart uit eengezinswoningen, met name de grotere woningen. Het nieuwbouwprogramma (ruim 1.000) bestaat voor ruim 80 procent uit meergezinswoningen, de grootste opgave bestaat uit meergezinswoningen met circa 45 tot 55 m² (min 2 kamers) en circa 65 tot 75 m² (3/4 kamers). Er zal in ruim 1.100 woningen in levensduur verlengend onderhoud geïnvesteerd worden, om de kwaliteit en daarmee de waarde op peil te houden. Hiernaast wordt met name in de periode 2017-2020 fors geïnvesteerd in duurzaamheid om een gemiddeld label B ultimo 2020 te bereiken. In 2027 zal Dudok Wonen nagenoeg geen labels E, F en G in bezit hebben.

Exploitatie overig vastgoed geen corebusiness

Iets meer dan 7 procent van het vermogen is gealloceerd in de niet-woning portefeuille. Het bestaat bijna geheel uit BOG, MOG, intramurale zorg en parkeren. Dudok Wonen rekent de exploitatie van het overig vastgoed niet tot de corebusiness. De afgelopen jaren is een deel van de BOG/MOG portefeuille afgestoten en is een deel van de intramurale zorg getransformeerd in extramurale zorg. Deze lijn zal worden voortgezet.

Professionaliseren vastgoedsturing

Dudok Wonen wil er voor haar doelgroepen zijn, nu en in de toekomst. Een goed rendement op vastgoed, zonder daarbij de maatschappelijke doelstellingen los te laten, is hierbij randvoorwaardelijk.

Dit geactualiseerde portefeuilleplan zorgt voor een **koerswijziging** met betrekking tot sturing op de vastgoedportefeuille in het algemeen en de woningportefeuille in het bijzonder. Dudok Wonen gaat sturen op complexniveau i.p.v. op woningniveau, dit betekent onder meer dat Dudok Wonen zal gaan stoppen met de flexibele voorraad:

Flexibele voorraad betekent dat voor een groot deel van de portefeuille bij mutatie wordt bepaald of een woning wordt verkocht of verhuurd. Op basis van een rendementsafweging wordt deze keuze gemaakt. Een rendementsafweging op woningniveau leidt echter in de meeste gevallen tot een lager rendement op complexniveau. Dit komt onder meer doordat we een ander onderhoudsbeleid willen voeren voor verkoopwoningen dan voor verhuurwoningen, dat er een VvE geactiveerd dient te worden ook voor complexen waar wellicht maar enkele woningen uit verkocht worden, dat de zeggenschap over complexen (ook de complexen die gedeeltelijk in portefeuille blijven) afneemt, er versnipperd bezit wordt gecreëerd, etc. Hier komt bij dat door de flexibele voorraad de toekomst van de woningportefeuille onvoldoende is te voorspellen, waardoor er geen gerichte keuzes op complexniveau gemaakt kunnen worden.

Om dit portefeuilleplan effectief uit te voeren is het van belang dat we het complexniveau als het primaire (sturings-)niveau beschouwen. Sturing op complexniveau leidt tot meer voorspelbaarheid, risicoverlaging, optimalisatie en koersvastheid met als doel: **een toekomstbestendige vastgoedportefeuille** waarbij deze een belangrijke bijdrage kan leveren aan het realiseren van gewenste maatschappelijke prestaties, nu en in de toekomst.

3 Strategische uitgangspunten scheidingsvoorstel

In aanvulling op de hiervoor beschreven strategie & beleid hanteert Dudok Wonen drie strategische uitgangspunten specifiek voor dit scheidingsvoorstel:

- A. Niet-DAEB is ook sociaal
- B. Verantwoordelijkheid nemen voor duurzame exploitatie
- C. Structuur volgt strategie

A. Niet-DAEB is (ook) sociaal

Uit het debat in de sector destilleert Dudok Wonen drie manieren waarop kan worden gekeken naar activiteiten die niet voldoen aan de wettelijk vastgelegde definities van DAEB voor toegelaten instellingen:

- 1) **Restcategorie.** Vanuit het “kerntaken-debat” wordt beargumenteerd dat corporaties hun activiteiten vrijwel volledig zouden moeten beperken tot het bouwen en exploiteren van gereguleerde huurwoningen en dat niet-DAEB moet worden gezien als een te minimaliseren categorie zogenaamd “commerciële activiteiten”.
- 2) **Sociale huisvesting zonder staatssteun.** Het niet-DAEB vermogen van de corporatie is bij uitstek geschikt om in te blijven spelen op de toekomstige behoeften van bewoners en maatschappelijke partners. De doelmatige inzet van maatschappelijke middelen is ook binnen de niet-DAEB tak goed mogelijk. In haar eigen portefeuille liet Dudok Wonen daarvan de afgelopen jaren al krachtige en praktisch voorbeelden zien zoals het investeringsprogramma Andere Woning⁹ voor de primaire en secundaire doelgroep. Ook het steunen van coöperatieve verenigingen zou hier in de toekomst onder kunnen vallen en dichterbij huis het huisvesten van meerdere 1-persoons huishoudens uit de doelgroep in één vrije-sector woning (ook wel: Friends contracten). Ook het bewust matigen van de gevraagde huur in de vrije sector om doorstroming te bevorderen kan worden gezien als een vorm van sociale huisvesting voor de lagere middeninkomens¹⁰. Het is denkbaar dat in de toekomst meer vormen van sociale huisvesting worden gevonden die niet voldoen aan de strakke definitie van “DAEB” en waarvoor dus geen wettelijk recht op staatssteun bestaat.
- 3) **Verdiene om te bedienen.** Voor een gezond en duurzaam verdienmodel kan het nodig en wenselijk zijn om niet alleen woningen met een lage huur te exploiteren die worden afgeroomd met verhuurdersheffing maar bijvoorbeeld ook vrije sector woningen, koopwoningen en BOG. Het gerealiseerde, marktconforme rendement op niet-DAEB kan worden ingezet voor bijvoorbeeld matiging van de huurniveaus om de gereguleerde verhuur voldoende sociaal te houden. Zaak is wel om hierbij geen onnodige verstoringe concurrentiepositie in de markt in te nemen (bij keuze voor een administratieve scheiding is dit steeds te beoordelen door de gemeente).

⁹ Het aanbod aan eigen huurders en woningzoekenden om hun sociale koopwoning zelf te zoeken op de markt. Dudok Wonen koopt de woning aan en verkoopt deze met KopenNaarWens door aan de bewoner.

¹⁰ Najaar 2016 start Dudok Wonen al pilot gericht “doorstroomaanbod” met een gevraagde maandhuur tussen € 711 en € 850 vanuit de bestaande vrije sector voorraad.

De visie van Dudok Wonen is vooral gebaseerd op punt 2), waar nodig op punt 3) en dus niet op punt 1). Een relatief omvangrijke niet-DAEB levert op lange termijn een positieve bijdrage aan de bescherming en doelmatige inzet van maatschappelijk vermogen.

B. Verantwoordelijkheid nemen voor duurzame exploitatie: schoon, heel, veilig, sober, en levensvatbaar!

Stichting Dudok Wonen draagt verantwoordelijkheid voor ruim 500 miljoen euro maatschappelijk (eigen) vermogen en duizenden woningen. Dudok Wonen verwacht op basis van de wet dat de aan te brengen DAEB/niet-DAEB “knip” in het vermogen voor de lange termijn is en niet meer kan worden teruggedraaid. Het is dus zaak zo goed mogelijk te kijken naar de lange termijn. De verantwoordelijkheid gaat over woningen en vermogen:

- Zorgen dat er voor de korte en de langere termijn voldoende middelen zijn om goed onderhouden en duurzame woningen met voldoende basiskwaliteit te blijven aanbieden.
- Goed rentmeester zijn van het maatschappelijk vermogen op de langere termijn. Hiertoe voldoet Dudok Wonen aan de formele grenswaarden van het extern toezicht maar heeft Dudok Wonen bijvoorbeeld ook zelf een visie op een verantwoorde schuldbestand en op de ontwikkeling van het eigen vermogen. Op de schuldbestand wordt met name ingegaan in de paragraaf over financieringsplan.

C. Structuur volgt strategie

De juridische structuur en daarmee ook de juridische vorm van het scheidingsvoorstel (scheiden of splitsen) is geen doel op zich maar dient de strategie en met name het realiseren van het aanbod aan de doelgroep te ondersteunen.

4 Scheidingsvoorstel

4.1 Inleiding en voorstel

Dudok Wonen voert een actief bedrijfsmodel dat is gebaseerd op Investeren- Exploiteren – Desinvesteren. Zij maakt hiermee haar portefeuille dynamisch en op basis van de jaarlijkse transacties (het jaarlijkse aanbod aan woningzoekenden) transformeert deze naar een samengestelde woonportefeuille van huur- en koopproducten voor verschillende doelgroepen. Al sinds 2004 voert Dudok Wonen koopproducten en sinds 2008 is het bedrijfsmodel actief. De kooparrangementen vormen dus een belangrijke pijler van dit bedrijfsmodel. Sinds kort is hier bijgekomen het creëren van bereikbare vrije sector woningen voor de middeninkomens. Op deze manier sluit Dudok Wonen aan bij de woningbehoefte in de regio Gooi en Vechtstreek. Deze bereikbare vrije sector woningen worden gegenereerd uit de voorraad liberaliseerbare sociale huurwoningen, woningen met >144 WWS punten. Van de totale huidige woningportefeuille van Dudok Wonen is het merendeel liberaliseerbaar.

De belangrijkste wijziging in de Woningwet vanuit het vermogensperspectief is het niet langer structureel kunnen liberaliseren van huurwoningen door de financiële afrekening die na scheiding moet plaatsvinden tussen de verschillende 'bedrijven'¹¹. Daarmee zou bij ingangsdatum van de portefeuille – en vermogensplitsing (1/1/2018) niet langer het door Dudok Wonen gewenste productenaanbod (productenmix) kunnen plaats vinden. Bij de inwerkingtreding van de portefeuille- en vermogensplitsing in het kader van de Woningwet wordt de optie geboden om éénmalig een deel van de portefeuille over te hevelen van het DAEB bedrijf naar het niet-DAEB bedrijf. Door hier gebruik van te maken borgt Dudok Wonen haar strategie inzake de gewenste transacties voor de (lage) middeninkomens. Het betreft hier de bereikbare vrije sector woningen (intern label X). De streefwaarde van het aantal transacties per jaar voor deze categorie is 18% van het totale aantal transacties per jaar (zie tabel 2-4 paragraaf 2.1). In aantallen vertaalt zich dit naar 80 verhuringen per jaar (zie tabel 2-5 paragraaf 2.2). Om dit jaarlijkse aantal mogelijk te maken, heeft Dudok Wonen berekend dat hiervoor circa 1100 woningen extra in het niet-DAEB bedrijf nodig zijn. Dit zijn woningen die thans een gereguleerd huurcontract hebben maar bij mutatie transformeren in een vrije sector huurwoning¹².

Dit hoofdstuk geeft inzicht in:

1. Het deel van het bezit dat overgaat van DAEB naar niet-DAEB per startdatum scheiding;
2. Verdeling van de portefeuille naar 'bedrijf' en aanbod per gemeente per startdatum;
3. Transformatie na de splitsing;
4. Indeling van het overige vastgoed; en
5. De juridische structuur en de uitvoering van de administratieve scheiding.

¹¹ Met bedrijven wordt hier bedoeld de verschillende administraties die worden gevoerd per ingangsdatum van scheiding. Dudok Wonen stelt in dit scheidingsvoorstel een drietal administraties voor namelijk, Stichting Dudok Wonen- DAEB, Stichting Dudok Wonen- niet DAEB, en Goois Wonen BV (niet-DAEB). Omdat alle delen zelfstandig levensvatbaar moeten zijn, worden zij bedrijven genoemd.

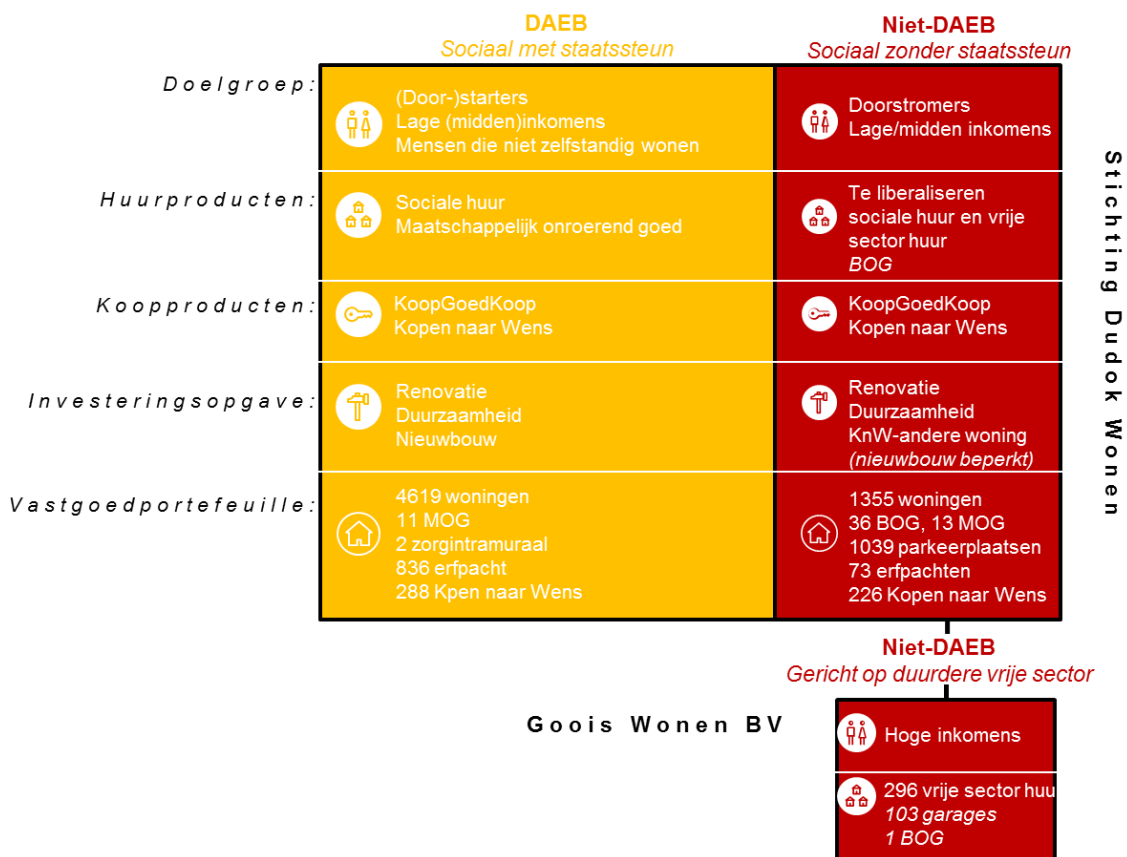
¹² Tot mutatie blijven deze woningen gereguleerd verhuurd om daarna te dienen als vrije sector huurwoningen voor de middeninkomens.

Het voorstel samengevat

Ter realisatie van haar strategie is Dudok Wonen voornemens om circa 1100¹³ woningen te labelen van DAEB in niet-DAEB en daarmee over te brengen van het DAEB bedrijf naar het niet-DAEB bedrijf. Het voorstel is om een opdeling te maken naar drie 'bedrijven', welke achtereenvolgens zijn:

- Stichting Dudok Wonen- DAEB; Sociaal met staatssteun,
- Stichting Dudok Wonen- Niet DAEB; Sociaal zonder staatssteun, en
- Goois Wonen B.V. – Niet DAEB; duurdere vrije sector

Het overgrote deel van de portefeuille blijft in Stichting Dudok Wonen en een klein deel (<5%) komt in Goois Wonen. Hierdoor is dit scheidingsvoorstel een hybride scheiding. Dit levert het volgende beeld op startdatum op:



4.2 Startportefeuille

Deze paragraaf geeft inzicht in (i) de wijze waarop de optimale selectie tot stand is gekomen, (ii) de kenmerken van de transferwoningen en (iii) de startpositie van de vastgoedportefeuille die vervolgens per gemeente wordt getoetst aan de gewenste productenmix zoals beschreven in hoofdstuk 2.

¹³ Het exacte aantal transferwoningen is afhankelijk van het aantal transacties dat nog in 2016 gaat plaatsvinden. Dudok Wonen wil circa maar maximaal 1100 woningen overbrengen. In het conceptvoorstel naar de AW zal worden uitgegaan van een geprognostiseerde eindstand per 31/12/2016. Het definitieve voorstel aan de AW zal een exact aantal bevatten.

I. De selectie van over te brengen woningen

Circa 1100 woningen zijn nodig om op startdatum te worden overgebracht van DAEB naar niet-DAEB om de lage middeninkomens met een bereikbare¹⁴ vrije sector huurwoning te kunnen blijven bedienen (de zogeheten transferwoningen). Om te komen tot een optimale selectie is de gehele woningenportefeuille gedetailleerd in kaart gebracht (DAEB/niet-DAEB label, verkoop/verhuur complexen, huurcategorieën, etc.).

De ca. 1100 transferwoningen¹⁵ zijn alle huurwoningen met een gereguleerd huurcontract, die blijvend bestemd zijn voor de verhuur én die geliberaliseerd kunnen worden (WWS punten >144 punten). Het totaal aantal woningen dat Dudok Wonen potentieel kan liberaliseren is met ongeveer 3000 eenheden aanzienlijk groter dan het voorgestelde aantal transferwoningen. De optimale selectie van de transferwoningen heeft plaats gevonden binnen het totaal van de 3.000 liberaliseerbare eenheden. Dat is gedaan door middel van beslisregels Woningen (Bijlage 4-1 Beslisregels Woningen). Deze zijn als volgt samen te vatten:

1. Indeling van wooncomplexen in "huur" en "verkoop";
-> alleen de huurcomplexen worden geselecteerd.
2. Indeling van huurcomplexen naar gereguleerd en vrije sector bij mutatie op basis van WWS punten en operationele haalbaarheidscheck.
-> alleen de vrije sectorwaardige¹⁶ huurwoningen selecteren voor stap 3 en 4.
3. Invulling Vrije sector-duur (25% van de vrije sector verhuringen)(intern label X2)
4. Invulling Middensegment (75% van de vrije sector verhuringen)(intern label X1)

Ook is het Overige bezit (geen huurwoningen) ingedeeld naar DAEB en niet-DAEB conform de wettelijke regels en waar mogelijk en wenselijk conform Dudok Wonen beleid (Bijlage 4-2 Beslisregels Overig vastgoed). Onderstaande tabel 4-1 geeft inzicht in de resultaten van deze DAEB/niet-DAEB labeling van alle vastgoedtypen.

Portefeuillelabels	DAEB	Niet-DAEB	Eindtotaal
⊕ Huurwoning	4619	1651	6270
⊕ Intramuraal	2		2
⊕ Koop Goedkoop erfpacht	836	73	909
⊕ Kopen naar Wens	288	226	514
⊕ MOG	11	13	24
⊕ Parkeren/Berging		1142	1142
⊕ BOG	1	38	39
Eindtotaal	5757	3143	8900

Tabel: 4-1 Totaal portefeuille DAEB/niet-DAEB label in aantallen

¹⁴ Een bereikbare vrije sector woning heeft een huurprijs van tussen de € 711 en € 850 per maand.

¹⁵ Woningen die worden voorgesteld te worden overgebracht van het DAEB bedrijf naar het niet-DAEB bedrijf.

¹⁶ Vrijesectorwaardige woningen kan gedefinieerd worden als woningen met WWS punten > 144 én die door de operaties zijn aangewezen als haalbaar te verhuren woningen in de vrije sector.

II. Kenmerken van de geselecteerde transferwoningen

Er zijn #1083 transferwoningen geselecteerd. Deze geselecteerde woningen zijn hieronder in kaart gebracht naar de volgende kenmerken:

- Huurklasse, gemiddelde contractuur en gemiddelde markthuur¹⁷
- Gemeente en Postcode
- Oppervlakte in m2
- Energielabel

Bijlage 4.3.3 en 4.3.4. geven de transferwoningen weer voor Stichting Dudok Wonen – Niet DAEB en Goois Wonen - Niet DAEB. Hier worden de wettelijke vereisten gevolgd: vastgoedtype, gemeente, entiteit ('bedrijf'), DAEB/niet-DAEB label, actuele huurprijs, WWS punten, en voor Stichting Dudok Wonen eveneens de Marktwaaarde verhuurde staat.

Transferwoningen	Aantallen	Gemiddelde contractuur	gemiddelde markthuur
Huurwoning	1083	EUR 592,95	EUR 844,36

Tabel 4-2: gemiddelde contractuur en markthuur voor transferwoningen

Transferwoningen	Aantallen
Huurwoning	
Tot lage aftoppingsgrens (€ 586)	504
Tot hoge aftoppingsgrens (€ 628)	147
Tot liberalisatiegrens (€ 710)	343
Boven liberalisatiegrens (>710)	89
Eindtotaal	1083

Tabel 4-3: Huidige contractuur naar huurklasse voor de transferwoningen

¹⁷ Deze markthuur is nog exclusief de huurafslag die bedoeld is voor de doelgroep Middeninkomens

Transferwoningen	
Gemeentes	Niet-DAEB
Huurwoning	
GOOISE MEREN	477
HILVERSUM	567
HUIZEN	39
Eindtotaal	1083

Tabel 4-4: Aantallen transferwoningen naar gemeente

Per gemeente -	
postcode	Niet-DAEB
Huurwoning	
GOOISE MEREN	
1401	36
1402	115
1403	294
1404	6
1411	26
HILVERSUM	
1211	22
1214	118
1215	15
1216	106
1217	12
1221	43
1222	65
1223	186
HUIZEN	
1274	39
Eindtotaal	1083

Tabel 4-5: Aantallen transferwoningen naar gemeente en naar postcode

Transferwoningen	
Energielabels	Niet-DAEB
Huurwoning	
A	148
B	244
C	259
D	122
E	90
F	40
G	5
Onbekend	175
Eindtotaal	1083

Tabel 4-6: Aantallen transferwoningen naar energielabel

Transferwoningen -	
GBO	Aantal
Huurwoning	
< 50 m2	4
50 - 70 m2	69
70 - 90 m2	647
90 - 110 m2	280
> 110 m2	83
Eindtotaal	1083

Tabel 4-7: Aantallen transferwoningen naar GBO klasse

III. Vastgoedportefeuille op startdatum

Onderdeel van dit scheidingsvoorstel is de voorgenomen juridische structuur die ondersteunend is aan de strategie. De labeling van de voorraad naar het vrije sector segment geeft een duidelijke scheiding tussen het kleinere duurdere vrije sector segment en het groter bereikbare vrije sector segment voor de middeninkomens. Het duurdere vrije sector segment is geen kernactiviteit en bedient niet de doelgroep van Dudok Wonen, maar draagt financieel wel bij aan de kernactiviteit. Daarom wordt in het voorstel een opdeling gemaakt naar drie 'bedrijven':

- Stichting Dudok Wonen- DAEB; sociaal met staatssteun,
- Stichting Dudok Wonen- Niet DAEB; sociaal zonder staatssteun, en
- Goois Wonen B.V. – Niet DAEB; duurdere vrije sector huur.

Naast huurwoningen heeft Dudok Wonen MOG, BOG, intramuraal en parkeren in portefeuille. Naast dit directe vastgoed heeft Dudok Wonen ook nog erfpacht (koopproduct Koop Goedkoop) en participaties (koopproduct Kopen naar Wens) in portefeuille. De indeling van deze totale vastgoedportefeuille gesplitst naar bedrijf is op de startdatum als volgt:

Portefeuillelabels	DAEB	Totaal DAEB	Niet-DAEB		Totaal Niet-DAEB	Eindtotaal
	Stichting DW		Goois Wonen	Stichting DW		
⊕ Huurwoning	4619	4619	296	1355	1651	6270
⊕ Intramuraal	2	2				2
⊕ Koop Goedkoop erfpacht	836	836		73	73	909
⊕ Kopen naar Wens	288	288		226	226	514
⊕ MOG	11	11		13	13	24
⊕ Parkeren/Berging			103	1039	1142	1142
⊕ BOG	1	1	2	36	38	39
Eindtotaal	5757	5757	401	2742	3143	8900

Tabel 4-8: portefeuille-indeling per 'bedrijf' op startdatum

Bijlage 4.3.1 en 4.3.2 geven de opgave van het totale Niet-DAEB bezit weer voor Stichting Dudok Wonen – Niet DAEB en Goois Wonen - Niet DAEB. Hier worden de wettelijke vereisten gevolgd: vastgoedtype, gemeente, entiteit ('bedrijf'), DAEB/niet-DAEB label, actuele huurprijs, WWS punten, en voor Stichting Dudok Wonen eveneens de Marktwaarde verhuurde staat.

In Bijlage 4.4 is de Complexlijst Woningen opgenomen die de complexen en de aantal woningen in de verschillende bedrijven weergeeft.

Met betrekking tot het bezit in de gemeentes Hilversum en Gooise Meren ziet het bezit er als volgt uit (dit is exclusief andere gemeentes waar Dudok Wonen ook, zij het zeer beperkt, bezit heeft zoals in Huizen, Baarn, Blaricum).

Portefeuillelabels	DAEB		Niet-DAEB		Totaal Niet-DAEB	Eindtotaal
	Stichting DW	Totaal DAEB	Goois Wonen	Stichting DW		
GOOISE MEREN						
Huurwoning	1956	1956	57	581	638	2594
Koop Goedkoop erfpacht	381	381		21	21	402
Kopen naar Wens	152	152		64	64	216
MOG	2	2		7	7	9
Parkeren/Berging			11	274	285	285
BOG				8	8	8
HILVERSUM						
Huurwoning	2608	2608	239	732	971	3579
Intramuraal	2	2				2
Koop Goedkoop erfpacht	450	450		52	52	502
Kopen naar Wens	136	136		127	127	263
MOG	9	9		6	6	15
Parkeren/Berging			92	733	825	825
BOG	1	1	2	28	30	31
Eindtotaal	5697	5697	401	2633	3034	8731

Tabel 4-9: portefeuille-indeling per 'bedrijf' per gemeente op startdatum

De gewenste huur- en kooptransacties (conform Productenmix) komen voort uit nieuwbouwopleveringen-huur en uit de portefeuille-indeling per bedrijf zoals in tabel 4-10 is weergegeven. Hier wordt de categorie *Huurwoning* onderverdeeld in beleidsklassen:

- Sociale huurwoningen (intern gelabeld als W1,W2,W3),
- Sociale verkoopwoningen, en
- Vrije sector huurwoningen (X1 en X2).

Het betreft hier beleidsklassen. Dat wil zeggen dat bij mutatie deze huurwoningen muteren in de aangegeven beleidsklasse. De woningen met een beleidslabel Sociale Verkoop, zullen bij mutatie worden verkocht met een sociaal kooparrangement Koop Goedkoop of Kopen naar Wens. Deze tabel zegt niets over de actuele huurprijsniveau op startdatum. Het kan zo zijn dat een woning die al jaren goedkoop wordt verhuurd (onder de lage aftoppingsgrens), bij mutatie in een bereikbare X3 woning verandert. Maar het kan ook zijn dat een woning die nu bereikbaar (W3) wordt verhuurd na mutatie onder de lage aftoppingsgrens (W1) wordt gebracht. Voor de bepaling van de beleidsklasse is er gekeken naar welk prijsniveau bij de woning past binnen de gestelde wettelijke kaders en de gewenste aantallen verhuurtransacties. Voor de woningen die achterblijven in de beleidsklasse W1, W2 en W3 zijn in dit scheidingsvoorstel geen aanpassingen gedaan.

Beleidsklassen	GOOISE MEREN	HILVERSUM	Eindtotaal
Huurwoning			
Sociale huur tot lage aftoppingsgrens (W1)	697	756	1453
Sociale huur tot hoge aftoppingsgrens (W2)	132	297	429
Sociale huur bereikbaar (W3)	257	285	542
Sociale Verkoop	917	1350	2267
Vrije sector bereikbaar (X1)	518	650	1168
Vrije sector duur (X2)	73	241	314
Eindtotaal	2594	3579	6173

Tabel 4-10 Beleidsklassen per gemeente

4.3 Transformatie-opgave

4.3.1 Transacties door de jaren heen -> gehuisveste huishoudens

De woonportefeuille als samenstelling van producten (gereguleerde huur, vrije sector huur, en sociale kooparrangementen) transformeert zich in de tijd als gevolg van het uitgevoerde beleid op het gebied van verhuur en verkoop, maar ook door nieuwbouw en renovatie, die aansluiting zoekt bij de vraag uit de regio. De vastgoedportefeuille van Dudok Wonen is daarmee een vertrekpunt en kent geen expliciete wensportefeuille. Dudok Wonen ambieert jaarlijks een vastgesteld aantal transacties per product. Het beleid is daarmee dus niet gericht op het bereiken van een doelportefeuille in 2027.

Tabel 4-10 geeft de beleidsklassen in aantallen bezitseenheden weer van de huidige woningportefeuille. De beleidsklassen W1,W2,W3 zijn onderdeel van het huurbeleid gereguleerde voorraad en sluiten aan op de wettelijke kaders van het Passend Toewijzen. Naast de transacties uit deze portefeuille vinden er nieuwbouw, doorverkopen en Kopen naar Wens transacties plaats. In Tabel 4-11 worden alle voorziene transacties van Stichting Dudok Wonen per beleidsklasse en per gemeente voor het eerste jaar na scheiding weergegeven. De nieuwbouw Niet-DAEB voor de bereikbare vrije sector huurwoning (X1) is ter vervanging van de incidentiele verkoop van deze woningen in deze categorie. Aangezien alle transferwoningen nodig zijn voor de gewenste transacties in de bereikbare vrije sector, mag de omvang van deze deelportefeuille niet afnemen. In onderstaande tabel worden de gewenste verhoudingen tussen de transacties is de Productenmix weergegeven. De voorziene transacties (tabel 4-11) worden hieraan getoetst.

Product	transactieverdeling (alleen voor de Stichting)
Sociale huur W	50%
Vrije Sector bereikbaar X	18%
Koop Goedkoop Y	27%
Kopen naar Wens Z	5%

Gewenste Productenmix alleen voor de Stichting, dus exclusief "high-end" vrije sector (zie ook tabel 2-4 paragraaf 2.1)

Hilversum:

Huurportefeuille	184
W1	94
W2	21
W3	23
X1	46
X2	0
Nieuwbouw DAEB	46
W1	26
W2	7
W3	12
Nieuwbouw NDAEB	5
X1	6
X2	0
Kopen naar Wens	18
KoopGoedkoop	87
Doorverkopen	27
Totaal nieuwe contracten	367

Gooise Meren:

Huurportefeuille	142
W1	77
W2	14
W3	17
X1	33
X2	1
Nieuwbouw DAEB	35
W1	20
W2	6
W3	9
Nieuwbouw NDAEB	4
X1	4
X2	0
Kopen naar Wens	14
Koop Goedkoop	46
Doorverkopen	20
Totaal nieuwe contracten	261

Tabel 4-11: aantallen transacties van Stichting Dudok Wonen voor de gemeente Hilversum en Gooise Meren.

Totaal betekent dit voor Dudok Wonen:

- #326 verhuringen bestaande portefeuille
- #90 nieuwbouw opleveringen en verhuringen
- #165 verkooparrangementen, waarvan #133 Koop Goedkoop en #32 Kopen naar Wens
- #47 doorverkopen van bestaande KGK erfpachtcontracten

De hiernavolgende tabellen 4-12 geven een transactieverdeling weer in het eerste jaar. Indien deze transactieverdeling ongewijzigd blijft tot 2027, dan leidt dat tot een portefeuillevaartloop zoals weergegeven in grafiek 4-2. Het aantal huurwoningen daalt, terwijl het aantal koopproducten stijgt. In totaal leidt dat tot een significante stijging van het aantal gehuisveste huishoudens in de periode tot 2027. De totale sociale voorraad groeit.

Hilversum:

Product	Output	Doel
W	50%	50%
X	14%	18%
Y	31%	27%
Z	5%	5%

Beleidsuurklasse	Output	Doel
W1	65%	65%
W2	15%	15%
W3	19%	20%
X1	100%	100%
X2	0%	0%

Gooise Meren:

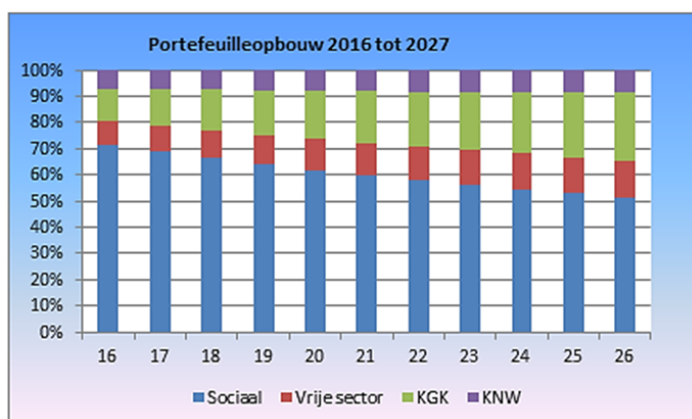
Product	Output	Doel
W	55%	50%
X	15%	18%
Y	25%	27%
Z	5%	5%

Beleidsuurklasse	Output	Doel
W1	68%	65%
W2	14%	15%
W3	18%	20%
X1	98%	100%
X2	2%	0%

Tabel 4-12: Productenmix; eerste jaar output per gemeente t.o.v. doelwaarde portefeuille voor de Stichting¹⁸

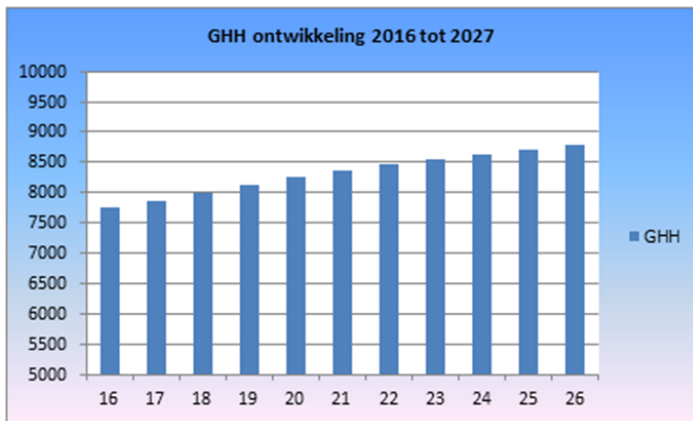
Overall mogen we concluderen dat producttransactieverdeling voldoende matchen met de doelstellingen. Een bandbreedte van 2% wordt acceptabel gevonden (groen), afwijking 5% behoeft monitoring (geel), en >5% afwijking (rood) heeft directe bijsturing nodig.

Wanneer dit voor een periode van 10 jaar wordt dan leidt dit uiteindelijk tot ruim 8.800 gehuisveste huishoudens in 2027.



Grafiek 4-1: Woonproducten als % van de gehele portefeuille

¹⁸ De opvolgende jaren kennen een iets andere verdeling als gevolg van de transformatie van de portefeuille in de tijd. Zo is gebleken uit analyse van de cijfers dat de X% (vrije sector) gedurende de jaren hierna licht stijgt als gevolg van een andere mutatiegraad in de vrije sector. Daarmee is het gemiddelde geambieerde % meer in lijn met de geambieerde 18%.



Grafiek 4-2: Totaal aantal gehuisveste huishoudens van Dudok Wonen

4.3.2 Vastgoed

Daarnaast verandert de vastgoedportefeuille zich naar vastgoedkenmerken door investeringen in duurzaamheid, verbeteringen in bestaand bezit, en ook nieuwbouw. De opgave die Dudok Wonen wenst uit te voeren op het gebied van de vastgoedkenmerken is beschreven in hoofdstuk 2.

De doelen voor de vastgoedportefeuille bevinden zich op **jonger, groener en kleiner**.

Mede door de geplande investeringen voor de komende jaren worden deze doelen allen bereikt. In onderstaande tabel X staan deze investeringen en desinvesteringen die betrekking hebben op het vastgoedbezit.

2017 t/m 2026	Aantallen woonegelegenheden	€ mio
Renovatie (levensduurverlengd onderhoud)	1250	35
Duurzaamheid	n.t.b.	16
Nieuwbouw	960	123

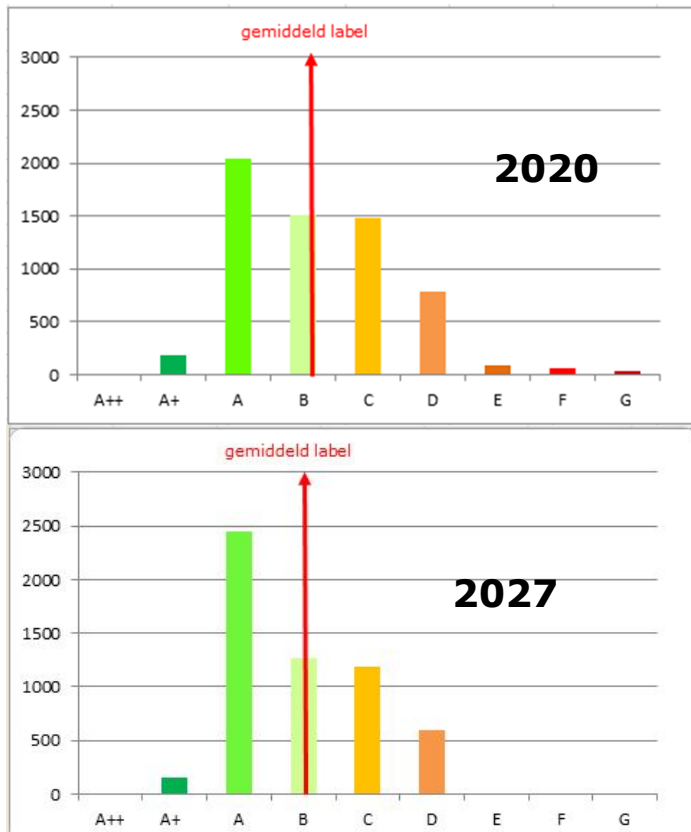
Tabel 4-13: investeringsoverzicht

Doel: Groener - Energielabel

Dit heeft geleid tot de volgende strategische doelstellingen:

- In 2020 heeft ons woningbezit een gemiddelde Energie Index tussen de 1,25 en 1,40 (Energielabel B)
- Naast deze ambitie uit de strategienota 2013-2016 is er een afgeleide ambitie waarin er wordt gestreefd om in 2027 geen woningen meer in bezit te hebben met een Energie Index slechter dan 2,1 (label D).

Bovenstaande leidt tot de volgende gewenste samenstelling naar energielabels in 2020 en in 2027:



Grafiek 4-3 Portefeuilleplan 2016-2027: Verdeling energielabels woningbezit

Doel: Kleiner- Oppervlakte

Het portefeuilleplan leidt tot de volgende gewenste portefeuillesamenstelling in 2027 naar type en oppervlakte klasse:

Type	t/m 50 m2	50 t/m 70 m2	70 t/m 90 m2	90 t/m 110 m2	Vanaf 110 m2	Eindtotaal
EGW	0	426	1.470	107	80	2.083
MGW	625	1.426	1.156	264	0	3.471
Kamers	116	0	0	0	0	116
Eindtotaal	741	1.852	2.626	371	80	5.670

Gewenste samenstelling woningportefeuille naar type en oppervlakte in 2027

(bron: Portefeuilleplan 2016-2027)

4.4 Juridische structuur

Deze paragraaf beschrijft de gevolgen die dit scheidingsvoorstel heeft voor de juridische structuur van de organisatie. Het bevat voor zover van toepassing ook de gevraagde informatie uit onderdeel 4.1 van het beoordelingskader van de AW.

Het gekozen uitgangspunt is dat de governance en de verbindingsstructuur van de scheiding ondersteunend zijn aan de optimale scheiding van balans, portefeuille en toekomstige activiteiten zoals in de voorgaande hoofdstukken beschreven. De juridisch structuur is geen doel op zich.

Vanuit dat uitgangspunt komt Dudok Wonen tot een optimalisatie van de bestaande verbindingsstructuur als onderdeel van dit scheidingsvoorstel. Dit wil zeggen dat onder meer wordt voorgesteld een deel van het DAEB bezit vanuit de stichting naar een andere bestaande entiteit over te brengen en het bezit daarmee classificeert als niet-DAEB. Op basis van het beoordelingskader gaat Dudok Wonen ervan uit dat dit voorgestelde scheidingsplan door de Autoriteit zal worden behandeld als een hybride scheiding.

Hoofdlijn: administratieve scheiding

In de basis is dit scheidingsvoorstel een administratieve scheiding. Die vorm van de scheiding ondersteunt naar verwachting het beste de realisatie van de strategie en het productaanbod zoals hierboven beschreven. Het in de wet beschreven alternatief van de juridische splitsing is door Dudok Wonen overwogen. In bijlage A is een toelichting opgenomen op die overweging en vanuit welke argumentatie hiervoor niet is gekozen.

Niet-DAEB in BV

Voor Dudok Wonen is het gewenst om een beperkte hoeveelheid niet-DAEB vastgoed een BV's te hebben c.q. te houden. Redenen daarvoor zijn:

- **Bijzondere marktpositionering van de voorraad.** Dit geldt met name voor de duurdere vrije sector "zie hiervoor de voorraad X2" en mogelijk voor een complex van Dudok Wonen in de gemeente Baarn (buiten de wettelijke woningmarktregio). Hetzelfde zou in de toekomst ook kunnen gelden voor specifiek zorgvastgoed dat wordt verhuurd aan zorginstellingen.
- **Bewegingsvrijheid.** Het is aannemelijk maar niet zeker dat in de BV gewenste activiteiten verricht kunnen worden die binnen de stichting niet of veel lastiger zullen zijn. Te denken valt aan niet-DAEB nieuwbouw¹⁹ (minder strenge eisen aan de markttoets), huurprijsbeleid (minder wettelijke beperkingen dan de Toegelaten Instelling (t.i.)) en het aangaan van samenwerkingsverbanden. Met een niet-DAEB BV is Dudok Wonen meer ingericht om 'te bewegen' dan zonder. Ook al zijn nog niet alle gewenste bewegingen voor de komende 10, 20 jaar te voorspellen.

Het is waarschijnlijk dat de activiteiten van de BV's wettelijk gezien niet betrokken hoeven te worden bij prestatieafspraken, activiteitenplannen, woonruimte verdeelsystemen en andere afspraken met gemeenten. Dit laatste kan extra bewegingsruimte geven maar het is geen argument voor Dudok Wonen om bestaande BV's te behouden of nieuwe op te richten.

¹⁹ Op dit moment zit vrije sector nieuwbouw niet structureel in onze investeringsopgave. Het is "bijvangst" op bewust gemengde locaties zoals Nieuw Zuid. Wel wordt hier mondeling om gevraagd door de HBV.

Bestaande verbindingenstructuur

In de aanloop naar invoering van de Woningwet en dit scheidingsvoorstel heeft Dudok Wonen haar verbindingenstructuur de afgelopen jaren sterk vereenvoudigd. Diverse BV's zijn opgeheven net als de nevenstichting Gooise Woonstichting. De huidige verbindingen zijn:

- Goois Wonen BV
- Dudok Wonen BV
- Dudok Ontwikkeling BV (met daaronder twee project BV's)

In Dudok Ontwikkeling BV zitten momenteel geen activa, het zijn lege BV's. Opheffing of voortbestaan van deze verbindingen maakt verder geen onderdeel uit van dit plan. De portefeuille van beide andere BV's wordt geoptimaliseerd bij implementatie van dit scheidingsvoorstel.

Door optimalisatie van de portefeuille in Goois Wonen BV en Dudok Wonen BV wordt realisatie van het scheidingsvoorstel goed door de juridische structuur ondersteund en blijven de genoemde voordelen van het werken met deze BV's behouden. Er is dus geen aanleiding een specifieke nieuwe niet-DAEB BV op te richten.

4.4.1 Goois Wonen BV: duurdere vrije sector

Goois Wonen BV wordt verder versterkt en **gefocust als BV voor de duurdere vrije sector**. Complexen uit de stichting Dudok Wonen en Dudok Wonen BV die ook tot dit segment "X2" behoren en die niet geschikt zijn voor verhuur aan de lagere middeninkomens worden bij implementatie van de scheidingsvoorstel in Goois Wonen BV gebracht. In de bijlage is een overzicht van die complexen opgenomen; in totaal circa 300 woningen. De complexen worden volledig in de BV geplaatst inclusief bijbehorende parkeerplaatsen en (nog) niet geliberaliseerde woningen die wel tot dit segment behoren.

Toekomstperspectief

Het staat niet vast dat Dudok Wonen in dit segment actief wil blijven. Door de duurdere vrije sector te concentreren in deze separate BV blijven voor de komende jaren meerdere opties mogelijk:

- Door exploiteren van de woningen in deze BV waarna het behaalde rendement in de vorm van een uitkering van dividend ten goede komt aan de stichting. Hiermee wordt dan transparant invulling geven aan de strategie van "verdienen om te bedienen".
- Geleidelijk verkopen van de woningen waarna de schuld aan de stichting wordt afgelost en het eigen vermogen opnieuw kan worden ingezet voor de doelgroep.
- Afstoten van de gehele BV waarna het eigen vermogen opnieuw kan worden ingezet voor de doelgroep.

Ook voor de manier waarop het hiermee vrij te maken eigen vermogen kan worden ingezet voor de doelgroep zijn nog meerdere opties van nieuwbouw of aankoop denkbaar. Bijvoorbeeld door uitbreiding van het investeringsprogramma "Andere Woning" voor woningzoekenden en/of eigen huurders. Dudok Wonen wil zich in dit scheidingsvoorstel daar nog niet op vastleggen om drie redenen:

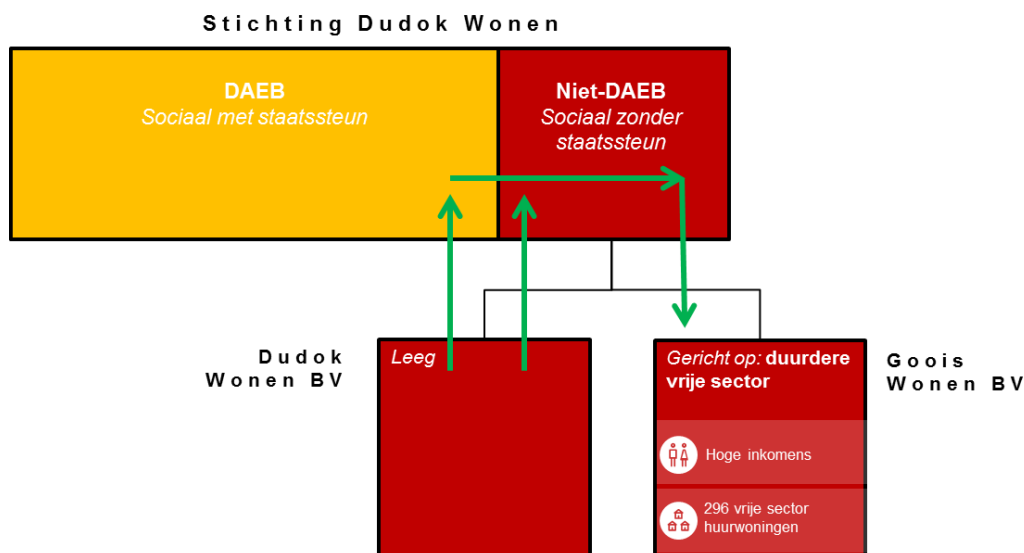
- Het is gewenst om de stem van belanghouders specifiek over dit vraagstuk goed te horen en flexibiliteit te houden bij de nog te sluiten prestatieafspraken.

- Een optimale opbrengst is alleen te realiseren als Dudok Wonen in control kan blijven van het verkoopproces en niet onder druk snel moet verkopen.
- Er is eerst meer duidelijkheid nodig over de manier waarom externe toezichthouders eisen stellen aan het behalen van financieel rendement in de niet-DAEB. Het gaat dan met name om de eerder genoemde signaleringswaarde voor direct rendement.

4.4.2 Dudok Wonen BV: leeg maken

Dudok Wonen BV heeft geen functie meer en wordt leeg gemaakt. Optimalisatie van deze portefeuille betekent dat deze woningen waar nodig worden verplaatst naar de logische plek in de juridische structuur:

- Sociale huurwoningen naar DAEB in de stichting²⁰.
- Vrije sector woningen voor de doorstroming naar niet-DAEB in de stichting.
- Dure vrije sector naar Goois Wonen BV.
- Eén winkel naar niet-DAEB in de stichting
- Woon-zorg complex Baarn²¹ naar DAEB in de stichting



Figuur: schematisch overzicht optimalisaties

4.4.3 Governance van Goois Wonen BV

De stichting (t.i.) blijft aandeelhouder van haar dochtervennootschap Goois Wonen B.V. en Goois Wonen BV wordt bestuurd door het bestuur van de stichting. Goois Wonen heeft in elk geval de eerste jaren geen eigen werkorganisatie. Goois Wonen BV zal een blokkeringsregeling kennen. De bedrijfsvoering vindt volledig plaats vanuit de t.i.²². Dudok Wonen zal conform paragraaf 4.1.2 van

²⁰ Van een deel van de woningen zit alleen het economisch eigendom in de BV en het juridisch eigendom in de stichting. Deze onwenselijke situatie wordt met implementatie van dit plan opgeheven.

²¹ Dit betreft het enige complex van Dudok Wonen buiten de woningmarktregio MRA

²² Op dit moment is een dergelijke dienstverlening vanuit de t.i. wettelijk nog niet mogelijk. Dit wordt in 2016 gerepareerd in de zogenaamde "veegwet".

het beoordelingskader aan de AW een plan van aanpak aanbieden waarin de vereisten uit die paragraaf worden beschreven. Feitelijke inrichting conform dit plan wordt pas in gang gezet nadat definitieve goedkeuring is verkregen op het scheidingsvoorstel waarin dit ontwerp is opgenomen. Dan zullen ook de statuten van Goois Wonen BV en (indien nodig) het verbindingsstatuut van Dudok Wonen hierop en aan de overige vereisten van de Woningwet worden aangepast.

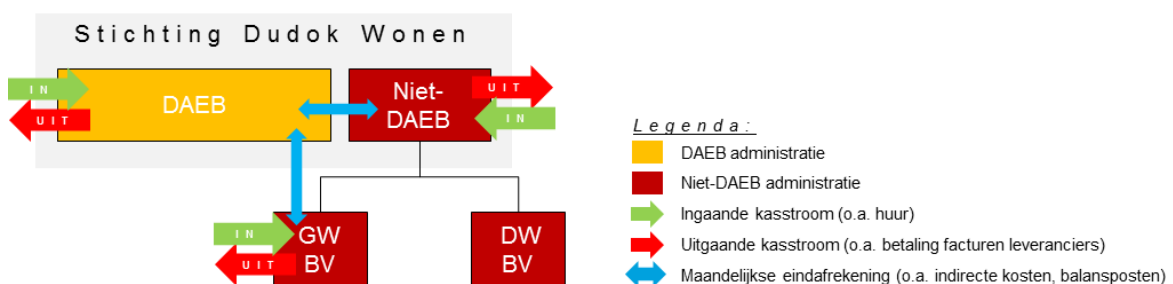
4.5 Scheiding van administraties

Dudok Wonen kiest ervoor om de scheiding van de portefeuille ook door te voeren in de administratieve inrichting. Dit betekent dat per entiteit (en voor de stichting zowel voor de DAEB activiteiten als voor de niet-DAEB activiteiten) aparte administraties ingericht worden in de systemen en iedere entiteit/administratie directe ingaande en uitgaande kasstromen heeft. Dit wil onder andere zeggen dat:

- Iedere entiteit/administratie een eigen huurprolongatie kent (eigen bankrekeningnummers); en
- Leveranciers betaald worden vanaf de bankrekening van de betreffende entiteit/administratie.

Alleen balansposten zoals leningen tussen entiteiten/administraties en indirecte kosten (zoals personeelsuitgaven, huisvestingskosten en IT-kosten) worden verrekend tussen stichting Dudok Wonen DAEB en de andere entiteiten/administraties.

Doel van deze administratieve inrichting is om zo goed mogelijk te kunnen begroten en verantwoorden per entiteit/administratie. Onderstaande illustratie geeft een schematische weergave van de beoogde administratieve inrichting.



Figuur: schematische weergave van de beoogde administratieve scheiding

Om bewoners zo min mogelijk te belasten en geen onnodige kosten te maken hanteert Dudok Wonen de volgende uitgangspunten bij het doorvoeren van de portefeuillescheiding in de administratieve organisatie:

- Er wordt naar iedere klant maximaal één keer gecommuniceerd over wijzigingen;
- Vastgoed verandert niet van entiteit (juridische overdracht) voordat er goedkeuring van de minister is ontvangen op het scheidingsvoorstel.

Hiernaast gaat Dudok Wonen, om optimaal op het vastgoed te kunnen sturen en maatschappelijke en financiële doelstellingen te bereiken, vanaf medio 2017 kosten en opbrengsten op de kleinste eenheid (de verhuurbare eenheid (VHE) registreren.

5 Financiële onderbouwing / levensvatbaarheid

De definitieve versie van dit hoofdstuk bevat de verdeling van de balansen en toetst de levensvatbaarheid van de bedrijfsonderdelen aan de criteria van de toezichthouder. Deze versie gaat alleen nog in op uitgangspunten voor kostenverdeling.

5.1 Verdeling van kosten

Dudok Wonen zal aan de AW een zogenaamde kostenverdeelstaat aanleveren waarvan de opbouw het format volgt van bijlage 3.1.3 van het beoordelingskader. Deze paragraaf beschrijft de onderbouwing van die kostenverdeling. Die onderbouwing is opgebouwd in twee hoofdstappen:

- I. Verdeling van kosten die wel of niet direct betrekking hebben op ontwikkeling, beheer en verkoop van vastgoed
- II. Verdeling van kosten over DAEB/niet-DAEB

Tot slot wordt nog ingegaan op de relatie tussen kostenverdeling en kostenbenchmark.

Onderbouwing deel I: kosten die direct betrekking hebben op vastgoed

Het grootste deel van de uitgaven heeft direct betrekking op gebouwen of projecten en is eenvoudig op woningniveau toerekenbaar. In de voorbereiding naar dit scheidingsvoorstel heeft Dudok Wonen besloten deze kosten zo veel mogelijk op woningniveau (beter: vho-niveau) te gaan administreren om transparante sturing en verantwoording mogelijk te maken. Dit betreft heffingen zoals de verhuurdersheffing (1.11)²³ en alle onderhoudskosten maar (1.8) ook de kosten voor leefbaarheid (1.12). Circa 30% van de onderhoudskosten is direct, zonder verdeelsleutel, op woningniveau toerekenbaar. Voor circa 70% van de onderhoudskosten wordt een verdeelsleutel gehanteerd om deze toe te rekenen aan een individuele woning / vho. Deze toerekening is op basis van GVO/VVO.

Uitgaven aan vennootschapsbelasting (1.13) en rente (1.10) hebben geen directe betrekking op gebouwen.

Iets minder eenvoudig is de vraag welk deel van de personeelsuitgaven (1.7) en de overige bedrijfsuitgaven zoals de eigen huisvesting (1.9) direct betrekking heeft op het vastgoed. Deze verdeling is van belang met name omdat deze verdeling invloed heeft op het te verantwoorden direct rendement op vastgoed. Kosten die betrekking hebben op gebouwen zijn kosten die drukken op het direct rendement. In relatie tot de Woningwet zijn er twee risico's die maken dat een realistische verdeling van deze kosten van belang is:

- Als er te weinig personeelskosten worden toegerekend aan het beheer van vastgoed kan een te hoog cijfer voor direct rendement ontstaan met als risico dat Dudok Wonen wordt

²³ De nummering verwijst naar de verdeelstaat uit het beoordelingskader.

aangeslagen voor de zogenaamde overcompensatie. Overcompensatie is alleen van toepassing in de DAEB.

- Als er te veel personeelskosten worden toegerekend aan het beheer van vastgoed kan een te laag cijfer voor direct rendement ontstaan met als risico dat Dudok Wonen niet voldoet aan de zogenaamde signaleringsnorm. De signaleringsnorm is alleen van toepassing in de niet-DAEB. De norm zelf is nog niet vastgesteld. Aangegeven is wel dat overschrijding daarvan tot interventies van de AW kan leiden.

Dudok Wonen heeft als voormalig deelnemer aan de IPD-index voor woningcorporaties ervaring met de verdeling van deze kosten in "beheerkosten" die direct betrekking hebben op de exploitatie van gebouwen en "overhead kosten". Van alle afdelingen is ten behoeve van dit scheidingsvoorstel opnieuw bepaald welk percentage van het werk direct is toe rekenen aan beheer, ontwikkeling en verkoop van vastgoed. Deze verdeling sluit ook aan op de functionele indeling die wordt gehanteerd voor de jaarrekening. Deze verdeling is vervolgens verdisconteerd met de totale personeelsuitgaven per afdeling. Hieruit volgt de totale procentuele verdeling van de personeelsuitgaven. Deze verdeling is in tabelvorm opgenomen in Bijlage C. Hieruit volgt het percentage van de totale personeelslasten die worden beschouwd als kosten die direct betrekking hebben op gebouwen en dus drukken op het direct rendement. Dit percentage is voor tien jaar ingerekend en wordt jaarlijks geactualiseerd.

De overige bedrijfsuitgaven. Deze worden volledig beschouwd als kosten die niet direct betrekking hebben op gebouwen.

Onderbouwing deel II.: verdeling van kosten over DAEB/niet-DAEB

Kader

Het beoordelingskader van de AW (mei 2016) stelt in § 5.1: "De uitgangspunten en verdeelsleutels op basis waarvan de toedeling plaatsvindt moeten duidelijk zijn vastgelegd en dienen als onderdeel van het scheidingsvoorstel te worden toegelicht. De toerekening dient reëel te zijn." Het beoordelingskader verwijst daarbij naar artikel 49 lid 2 in de Woningwet. Deze paragraaf in het beoordelingskader gaat over bescherming van maatschappelijk vermogen en tegen die achtergrond zal de kostenverdeling dus ook worden beoordeeld.

In paragraaf 6.6 gaat het beoordelingskader dieper in op de verdeelsleutels: "Voor indirecte kosten en opbrengsten dienen verdeelsleutels te worden gebruikt. Deze worden toegedeeld aan de DAEB-tak respectievelijk niet-DAEB-tak naar de mate waarin zij op DAEB-activiteiten respectievelijk niet-DAEB activiteiten betrekking hebben. Indien een dergelijke koppeling niet kan worden gemaakt, kan de toedeling plaatsvinden op basis van een naar ratobenadering, bijvoorbeeld in de verhouding tussen de marktwaarde van het DAEB- en het niet-DAEB vastgoed." In het hoofdstuk over het zogenaamde verlichte regime wordt in paragraaf 3.1 ook een verdeling op basis van huursom als voorbeeld genoemd.

Vraagstuk

Alle kosten die op woningniveau toerekenbaar zijn en geadmistreerd worden volgen de woning. Als de woning DAEB is zijn de kosten ook DAEB. Zie ook hierboven over uitgaven aan heffingen, onderhoud en leefbaarheid. Resterende vragen zijn dan nog:

- a) Hoe worden de direct aan vastgoed verbonden personeelsuitgaven ("beheerlasten") toegerekend aan DAEB/niet-DAEB?
- b) Hoe worden niet direct aan vastgoed verbonden personeelsuitgaven en de overige bedrijfsuitgaven ("overhead") toegerekend aan DAEB/niet-DAEB?
- c) Hoe wordt de vennootschapsbelasting verdeeld over DAEB/niet-DAEB?

Voor alle deze kosten geldt dat ze betrekking hebben op zowel DAEB als niet-DAEB. Ook als we inzoomen op bedrijfsonderdelen dan is vrijwel geen enkele afdeling 100% aan één kant toe te delen. Daarom worden deze kosten naar rato toegerekend aan DAEB en niet-DAEB aan de hand van verdeelsleutels. De naar rato toerekening kan plaatsvinden op drie verschillende bases:

- 1) Omzet
- 2) Waarde (=marktwaarde)
- 3) Eenheden

Dudok Wonen heeft deze opties afgewogen tegen een aantal criteria. Welke optie is het meest realistisch, levert de minste administratieve complexiteit en wat het is risico op ongewenste uitkomsten mbt rendement. Conclusie is dat er niet één overall ideale basis is voor de naar rato verdeling van kosten. Voor de impact op het direct rendement en de daaraan verbonden grenswaarden is vooral de goede verdeling bij stap I. van belang. Als voor verschillende kostenposten een verschillende basis wordt gehanteerd wordt de kostenverdeling onnodig complex. Gekozen wordt derhalve voor een kostenverdeelsleutel op basis van marktwaarde.

Doorberekening van kosten aan niet-DAEB BV's

Vanuit de niet-DAEB administratie worden indirecte kosten doorberekend aan de niet-DAEB BV's (directe kosten worden als het goed is direct binnen de BV's gemaakt). Hiertoe sluit de stichting Dudok Wonen dienstverleningsovereenkomsten met de BV's en ontvangt zij een vergoeding van de BV's. Die vergoeding is een niet-DAEB ontvangst.

Relatie tussen kostenverdeling en kostenbenchmarks

Het is nog onzeker wat de toekomstige reikwijdte en benadering zal zijn van bedrijfslastenbenchmarks, met name van de Aedes-benchmark. Dit is door Aedes nog niet bepaald. Daarnaast kent die benchmark een andere opzet. Toedeling van kosten aan directe rendement versus overhead wordt daarin niet meegenomen. Wat voor Dudok Wonen bij die benchmark relevant blijft is de mate waarin de koopproducten meetellen als eenheid in de noemer van de benchmark. Dat staat echter los van deze kostenverdeling. Met dit scheidingsvoorstel wordt niet gestuurd op een mogelijke optimalisatie van de benchmark-score.

6 Zienswijzen

In dit hoofdstuk worden de zienswijzen van gemeenten en HBV gegeven en wat Dudok Wonen daarmee heeft gedaan tussen concept en definitief scheidingsvoorstel.

Bijlage 1-A: Afgewogen alternatieven & scenario's

A1. Het alternatief waarbij niet-DAEB wordt gemaximaliseerd

Dudok Wonen exploiteert circa 3.000 sociale huurwoningen die in potentie, op basis van WWS-punten en marktvraag, verhuurd zouden kunnen worden in de vrije sector. Deze woningen zouden, mits goedkeuring wordt verkregen, allemaal geplaatst kunnen worden op de startbalans niet-DAEB. Dit scenario noemt Dudok Wonen het "maximaal niet-DAEB scenario" en dit is overwogen als alternatief voor het in dit document voorgestelde scenario (zie hoofdstuk 4 – niet 3.000 maar circa 1.100 liberaliseerbare sociale huurwoningen worden in de niet-DAEB gezet). Ook een tussenscenario van 2.000 woningen is intern overwogen.

Voordelen

Het maximaliseren van het niet-DAEB vermogen heeft in potentie een aantal voordelen. Het biedt strategische flexibiliteit om in te blijven spelen op veranderingen in de behoefte en in te leveren prestaties die in de toekomst, steeds in overleg met belanghouders, worden vastgesteld. Cruciaal uitgangspunt daarbij is dat het liberaliseren van woningen in de niet-DAEB wel is toegestaan, maar niet is verplicht: een niet-DAEB woning mag sociaal, gereguleerd verhuurd blijven. Het maximaal niet-DAEB scenario sluit logisch aan bij de visie (zie hoofdstuk 3) dat niet-DAEB ook sociaal is maar dan zonder staatssteun.

Realiseerbaar

Uit berekeningen op hoofdlijnen volgt dat in het maximaal niet-DAEB scenario (en ook in het tussenscenario van 2000 woningen) voldaan kan worden aan de volkshuisvestelijke en financiële uitgangspunten: realiseren van Productenmix en Portefeuilleplan, financieel levensvatbare DAEB en niet-DAEB.

Nadelen

Het maximaliseren van niet-DAEB kent ook risico's en nadelen:

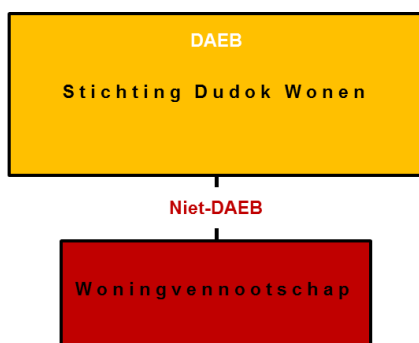
- a) Beeldvorming. Met een niet-DAEB die in totale omvang van het vermogen groter worden dan de DAEB kan een negatief beeld ontstaan over het "sociale gehalte" van de plannen ook als daar feitelijk niet een andere Productenmix of Portefeuilleplan onder ligt.
- b) Druk om rendement te maximaliseren. Er kan vanuit het extern financieel toezicht druk ontstaan om het financieel rendement in de niet-DAEB te maximaliseren. De teksten in het beoordelingskader over de zogenaamde *signaleringswaarde* duiden op dat risico. Dit kan de mogelijkheden beperken om in de toekomst daadwerkelijk sociale keuzes in de niet-DAEB te maken.
- c) Verlies van staatssteun. Dit betreft met name de staatssteun in de vorm van geborgde financiering. Voor de niet-DAEB moet de geborgde financiering in 15 jaar worden afgebouwd. Dat geldt ook voor sociale huurwoningen in de niet-DAEB. Als daarvoor andere leningen worden aangetrokken zijn die hoogst waarschijnlijk duurder. De omvang van dit potentiële financiële nadeel is beredeneerd maar niet berekend.

Overweging

Dudok Wonen heeft voor- en nadelen tegen elkaar afgewogen en geconcludeerd dat de nadelen zwaarder wegen.

A2. Het alternatief van de juridische splitsing

Dudok Wonen heeft het scenario overwogen van een volledig juridische splitsing. Hierbij blijven alleen de DAEB-activiteiten binnen de stichting en wordt voor alle niet-DAEB een woningvennootschap opgericht.



Illustratie: juridische splitsing

Voordelen

Het werken met een woningvennootschap kan voordelen hebben zoals een eenvoudiger administratie binnen de stichting (geen administratieve scheiding) en de eigen beschikkingsmacht van eigen middelen.

Nadelen

Belangrijke nadelen van het volledig juridisch splitsen van de DAEB-activiteiten en de niet-DAEB activiteiten zijn:

- a) Het overbrengen van liberaliseerbare huurwoningen naar niet-DAEB is wettelijk beperkt tot 10%. Dit is onvoldoende voor Dudok Wonen om de gewenste productenmix te realiseren.
- b) Juridisch splitsing heeft mogelijk personele consequenties omdat de stichting niet alle werkzaamheden voor de woningvennootschap mag verrichten.
- c) Er is op het moment van splitsing veel vrijgave van WSW-onderpand nodig. Met goede argumentatie en onderbouwing van levensvatbaarheid is dat wel mogelijk maar procedureel lastiger.
- d) Alle niet-DAEB activa moeten naar de woningvennootschap inclusief de bestaande niet-DAEB koopproducten. Niet alleen de verhuurcomplexen maar ook alle individuele erfpacht & opstal contracten (KGK & KNW) moeten notarieel worden overgeschreven.

Overweging

Dudok Wonen heeft voor- en nadelen tegen elkaar afgewogen en geconcludeerd dat de nadelen zwaarder wegen.

Bijlage 4-1: Beslisregels Woningen

(losse bijlage bij het scheidingsvoorstel)

Bijlage 4-2: Beslisregels Overig vastgoed

Het Overig vastgoed bestaat uit erfpacht Koop Goedkoop, Kopen naar Wens, Kopen naar Wens Andere Woning, BOG, MOG, intramurale zorg, berging, parkeerplaatsen, en garagebox.

De volgende beslisregels op de verschillende activa zijn gehanteerd:

1. Bestaande Koop Goedkoop erfpachtcontracten worden ondergebracht in de tak waar ze originieren. Betrof het een DAEB huurwoning dan wordt het ook een DAEB Koop Goedkoop erfpachtcontract.
2. Bestaande Kopen Naar Wens contracten worden ondergebracht in de tak waar ze originieren. Betrof het een DAEB huurwoning dan wordt het ook een DAEB Koop Goedkoop erfpachtcontract.
3. Kopen naar Wens Andere Woning zijn niet-DAEB eenheden
4. BOG is niet-DAEB, tenzij:
 - o BOG bvo <10% bvo totaal MOG complex, dan herlabeling naar MOG en dus DAEB (TI)
5. MOG is DAEB of niet-DAEB:
 - o MOG zonder bijzondere MOG vastgoed kenmerken worden in de Stichting Dudok Wonen niet-DAEB geplaatst voor flexibiliteit in verhuring in de toekomst. Dudok behandelt dit complex als een BOG en streeft op dispositie van dit vastgoed.
6. Intramurale zorg is DAEB. Dudok Wonen heeft geen strategische reden om intramurale zorg over te brengen naar niet-DAEB.
7. Parkeerplaatsen:
 - o Losse parkeerplaatsen zijn niet-DAEB en in TI Niet-DAEB administratie
 - o Parkeerplaatsen inbegrepen in één huurcontract volgen label woning
8. Vastgoed ten dienste van eigen exploitatie is DAEB.

Toelichting labeling koopproducten

In productenmix en portefeuilleplan van Dudok Wonen worden twee sociale koopformules aangeboden op de volgende wijze:

- 1) Aanbod aan de zittende huurder. Koopformule: KopenNaarWens.
- 2) Aanbod aan woningzoekenden bij mutatie van een huurwoning of een bestaande KoopGoedKoop woning. Koopformule: Koop Goedkoop.
- 3) Aanbod aan huurders of woningzoekenden uit de doelgroep van een door Dudok Wonen aan te kopen "Andere Woning". Koopformule: KopenNaarWens.

Koopformules worden niet ingezet bij nieuwbouw.

Voor 1) en 2) geldt op basis van de regelgeving dat de activa en passiva van de koopformules worden toegedeeld naar de herkomst van het object bij de oorspronkelijke woning. Als de verkochte huurwoning DAEB was dan geldt dit ook voor de activa van KoopGoedkoop of KopenNaarWens die daaruit zijn ontstaan. Andersom geldt dit ook als de huurwoning al niet-DAEB was bij verkoop, dan worden de activa van de koopformules niet-DAEB. Dit uitgangspunt is zowel

van toepassing op woningen die voor- als op woningen die na ingangsdatum van het scheidingsvoorstel zijn verkocht.

Een bijzondere categorie vormt de inzet van koopformules in de hierboven beschreven nummer 3). Omdat deze inzet een investering vergt wordt hieraan ook gerefereerd in de paragraaf over investeringen. Met dit aanbod van "Andere Woning" met KopenNaarWens worden regelmatig huishoudens bediend uit de primaire doelgroep van de DAEB. Desondanks hebben wij op basis van separate juridische toetsing geconcludeerd dat deze inzet formeel verwerkt moet worden als "niet-DAEB".

De formules KopenNaarWens en KoopGoedKoop zijn geen "verkoop onder voorwaarden" in de zin van artikel 24 lid c van het BTIV²⁴. Voor de inzet van beide formules is goedkeuringsdocumentatie beschikbaar. Beide formules kennen geen terugkoopverplichting van de woning waardoor het "mogelijk hoog liquiditeitsbeslag" zoals omschreven in paragraaf 6.7.5 van het beoordelingskader DAEB/niet-DAEB niet van toepassing is.

²⁴ Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting. De Algemene Maatregel van Bestuur op basis van de Woningwet.

Bijlage 4-3: Opgave Niet-DAEB bezit

1. Stichting Dudok Wonen- niet-DAEB
 2. Goois Wonen- niet-DAEB
 3. Transferwoningen Stichting Dudok Wonen ND
 4. Transferwoningen Goois Wonen ND
- (allen losse bijlagen bij het scheidingsvoorstel)

Bijlage 4-4: Complexlijst Woningen

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
10000001Hilversum, achterom jongeren				
Sociale verhuur	15			15
10000003Hilversum, 1e oosterstraat				
Sociale verkoop	5			5
10000004Hilversum, roosendaalstraat				
Sociale verkoop	6			6
10000005Hilversum, weversweg				
Sociale verkoop	24			24
10000006Hilversum, In vd heelmeesters				
Bereikbare vrije sector		31		31
10000007Hilversum, noordse bosje jongeren				
Sociale verhuur	12			12
10000008Hilversum, maxwel/edison				
Bereikbare vrije sector		18		18
10000009Hilversum, maxwel / edison				
Duurdere vrije sector			14	14
10000010Hilversum, faraday blok b c2				
Bereikbare vrije sector			3	3
Duurdere vrije sector			10	10
10000011Hilversum, fabrikeurswoning				
Sociale verhuur	9			9
10000013Hilversum, 1e oosterstraat				
Sociale verhuur	5			5
10000030Hilversum, oosterenghweg/van linschotenlaan				
Sociale verhuur	90			90
10000031Hilversum, van riebeekweg e.o.				
Sociale verkoop	24			24
10000032Hilversum, van heemskerckstr				
Sociale verkoop	10			10
10000040Hilversum, van amstelstraat & omgeving				
Sociale verhuur	1			1
Sociale verkoop	1			1
10000047Hilversum, egelantier				
Sociale verhuur	15			15
10000048Hilversum, egelantier n				
Bereikbare vrije sector		86		86
10000050Hilversum, bloemenbuurt 50				
Sociale verkoop	63			63
10000051Hilversum, bloemenbuurt 51				
Sociale verhuur	150			150
10000052Hilversum, bloemenbuurt 52				
Sociale verkoop	84			84
10000053Hilversum, bloemenbuurt 53				
Sociale verkoop	99			99
10000055Hilversum, havenstraat				
Sociale verhuur	18			18
10000056Hilversum, nieuweg orchidee				

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
Sociale verhuur	25			25
10000057Hilversum, bloemenbuurt 57				
Bereikbare vrije sector		20		20
Duurdere vrije sector		2		2
Sociale verhuur		2		2
10000058Hilversum, bloemenbuurt 58				
Sociale verkoop	122			122
10000060Hilversum, nieuweg lombok				
Bereikbare vrije sector		27		27
10000061Hilversum, fuchsiastraat senior				
Sociale verhuur	12			12
10000062Hilversum, lotus nieuweg				
Sociale verhuur	27			27
10000069Hilversum, olvoo				
Sociale verhuur	35			35
10000070Hilversum, van galen duplex				
Sociale verhuur	42			42
10000071Hilversum, van galenstraat eengezin				
Sociale verkoop	16			16
10000072Hilversum, van speijklaan bungalow				
Bereikbare vrije sector		15		15
10000073Hilversum, van speijklaan etagewoning				
Sociale verhuur	54			54
10000074Hilversum, van ghentlaan/van speijklaan senior				
Sociale verhuur	114			114
10000080Hilversum, lutherhof/calvijnhof				
Sociale verkoop	66	25		91
10000082Hilversum, grootelaan				
Sociale verkoop	11			11
10000083Hilversum, erasmuslaan				
Sociale verkoop	30			30
10000084Hilversum, huslaan				
Bereikbare vrije sector		144		144
Sociale verhuur		16		16
10000085Hilversum, ambrosiushof				
Sociale verhuur	42			42
(leeg)				2
10000090Hilversum, hoge naarderweg				
Sociale verhuur	24			24
10000092Hilversum, boombergln/s gravelandseweg				
Sociale verhuur	29			29
10000098Hilversum, zwaluwplein ii				
Bereikbare vrije sector		14		14
10000099Hilversum, zwaluwstraat				
Sociale verkoop	10			10
10000100Hilversum, edisonplein/voltastr e.o.				
Sociale verhuur	82			82
10000101Hilversum, zwaluwplein				
Bereikbare vrije sector		13		13
10000102Hilversum, edison/galvanistraat				

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
Sociale verhuur	51			51
100000103Hilversum, veenshof/nachtegalstr				
Sociale verhuur	19			19
100000104Hilversum, pastorie josephkerk				
Sociale verhuur	10			10
100000105Hilversum, larenseweg				
Sociale verhuur	19			19
100000106Hilversum, s. stevinweg				
Sociale verkoop	15			15
100000107Hilversum, jp thijseplein eengezins				
Bereikbare vrije sector		22		22
Duurdere vrije sector		4		4
100000108Hilversum, jp thijseplein etagewoningen				
Sociale verkoop	29			29
100000109Hilversum, josephkerk				
Sociale verkoop	14			14
100000110Hilversum, hoge larense hof				
Sociale verkoop		6		6
100000111Hilversum, kleine drift				
Sociale verkoop	2			2
100000112Hilversum, jp thijseplein etagewoningen ii				
Sociale verhuur	38			38
100000113Hilversum, zuiderweg				
Sociale verhuur	19			19
100000118Hilversum, leemkuilen				
Sociale verkoop		24		24
100000120Hilversum, vingboonstraat e.o.				
Bereikbare vrije sector		59		59
100000121Hilversum, c. oolenstraat				
Sociale verhuur	8			8
100000122Hilversum, gr. wichmanstraat/berlagelaan e.o.				
Sociale verhuur	19			19
Sociale verkoop	15			15
100000123Hilversum, hertog aelbrecht/van nijenrodestraat				
Sociale verkoop	22			22
100000127Hilversum, jacob van campenlaan				
Sociale verhuur	24			24
100000128Hilversum, laan 40-45/stephensonln				
Sociale verkoop	43			43
100000129Hilversum, ten boomstraat/erfgooierstraat				
Sociale verkoop	91			91
100000130Hilversum, wirixstraat e.o./eengezin				
Bereikbare vrije sector	17	6		23
Sociale verkoop	16			16
100000133Hilversum, de kupstraat/erfgooiersstraat				
Sociale verhuur	60			60
100000134Hilversum, wirixstraat/etagewoningen				
Sociale verhuur	17			17
100000135Hilversum, erfgooierstraat etagewoningen				
Sociale verkoop	20			20

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
100000140Hilversum, valkstr/merel/duivenstr				
Bereikbare vrije sector		25		25
100000144Hilversum, mussenstraat ii				
Sociale verhuur	17			17
100000145Hilversum, mussenstraat				
Sociale verhuur	15			15
100000146Hilversum, julius/besselstraat e.o.				
Bereikbare vrije sector		42		42
Duurdere vrije sector		1		1
Sociale verkoop	26			26
100000147Hilversum, eksterstraat e.o. /eengezins				
Bereikbare vrije sector		40		40
Sociale verhuur		6		6
100000148Hilversum, jupiter/saturnusstr eengezin				
Sociale verkoop	59			59
100000150Hilversum, minckelerstraat/ 3won				
Sociale verkoop	3			3
100000152Hilversum, ooievaarsperwerstraat e.o.				
Sociale verkoop	104			104
100000154Hilversum, rontgenstraat				
Sociale verkoop	45			45
100000156Hilversum, jupiter/duplex				
Sociale verhuur	44			44
100000157Hilversum, a. philipsweg				
Sociale verhuur	9			9
100000158Hilversum, liebergerweg				
Sociale verkoop	7			7
100000159Hilversum, a. fokkerweg				
Sociale verkoop	36			36
100000160Hilversum, k. onnesweg etagewoningen				
Sociale verkoop	11			11
100000161Hilversum, aardjesberg/den ool				
Sociale verkoop	57			57
100000163Hilversum, den ool / etagewoningen				
Sociale verkoop	18			18
100000164Hilversum, maranatha i				
Sociale verhuur	18			18
100000165Hilversum, maranatha ii				
Sociale verhuur	66			66
100000166Hilversum, eksterstraat etagewoningen				
Sociale verkoop	5			5
100000167Hilversum, marconistraat (wsp)				
Duurdere vrije sector			109	109
Sociale verhuur			3	3
Sociale verkoop	59			59
100000174Hilversum, ooievaarplein etagewoningen				
Bereikbare vrije sector		34		34
100000175Hilversum, ooievaarplein eengezin				
Sociale verkoop		7		7
100000180Baarn, zandheuvelweg				
Sociale verhuur	43			43

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
100000187Hilversum, hilversumse meent				
Sociale verkoop		5		5
100000188Hilversum, otto's laan				
Bereikbare vrije sector		12		12
100000190Hilversum, wilhelminastraat				
Duurdere vrije sector			90	90
100000191Hilversum, ten boomstr				
Duurdere vrije sector			10	10
100000192Hilversum, binnendoor				
Sociale verhuur	8			8
100000195Hilversum, melkfabriek sociaal				
Bereikbare vrije sector		4		4
Sociale verhuur	10			10
100000196Hilversum, melkfabriek vrije sector				
Bereikbare vrije sector		16		16
Duurdere vrije sector		1		1
100000200Bussum, kruislaan/oosteinde				
Bereikbare vrije sector		21		21
100000201Bussum, vaartweg e.o.				
Sociale verhuur	34			34
100000203Bussum, gorterhof				
Sociale verhuur	16			16
100000204Bussum, vossiusln				
Sociale verhuur	11			11
100000205Bussum, landstraat				
Sociale verhuur	22			22
100000206Bussum, landstraat-noord				
Bereikbare vrije sector		24		24
100000210Bussum, laarderweg/hamerstraat				
Sociale verkoop	5			5
100000211Bussum, josephpark				
Sociale verkoop	66			66
100000213Bussum, vredekerk				
Bereikbare vrije sector		18		18
100000214Bussum, koopweg 1				
Sociale verkoop	37			37
100000215Bussum, de bazel/hildegondestr				
Sociale verkoop	7	7		14
100000217Bussum, koopweg 2				
Sociale verkoop	17			17
100000218Bussum, godelindebuurt gemetselde woningen				
Bereikbare vrije sector		63		63
Sociale verhuur		1		1
100000220Bussum, spijkerstraat				
Sociale verkoop	73			73
100000221Bussum, lindeschool				
Sociale verkoop	4			4
100000222Bussum, dr. de visserlaan				
Sociale verhuur	15			15
100000223Bussum, st. janslaan				
Sociale verhuur	16			16

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
10000224Bussum, ceintuurbaan etagewoningen				
Sociale verhuur	23			23
10000225Bussum, de sparren etagewoning				
Sociale verhuur	24			24
10000226Bussum, de dennen/ de larix				
Bereikbare vrije sector		26		26
10000227Bussum, spijkerstraat t hofje				
Bereikbare vrije sector		7		7
10000228Bussum, veldheimerlaan				
Sociale verhuur	8			8
10000229Bussum, wachterswoning				
Duurdere vrije sector		1		1
10000230Bussum, frija				
Bereikbare vrije sector		9		9
10000231Bussum, nieuwbouw godelindebuurt witte woningen				
Duurdere vrije sector			40	40
10000240Bussum, westerengh 1				
Bereikbare vrije sector		98		98
Duurdere vrije sector		10		10
Sociale verhuur		3		3
10000241Bussum, j. bottemastraat noodwoningen				
Sociale verhuur	25			25
10000242Bussum, huurman/ceintuurbaan				
Sociale verhuur	51			51
Sociale verkoop	23			23
10000243Bussum, westerengh 2				
Bereikbare vrije sector		68		68
Duurdere vrije sector		5		5
Sociale verhuur		6		6
10000244Bussum, westerengh 3				
Bereikbare vrije sector		70		70
Sociale verhuur		6		6
10000245Bussum, westerengh 4				
Sociale verhuur	66			66
10000247Bussum, zeeheldenbuurt				
Sociale verkoop	40			40
10000248Bussum, lange heul/weidehof				
Sociale verkoop	36			36
10000250Bussum, weidehof etagewoning				
Sociale verkoop	17			17
10000251Bussum, scheperweg				
Sociale verkoop	5			5
10000252Bussum, lange heul seniorenwoning				
Sociale verhuur	16			16
10000253Bussum, lange heul etagewoning				
Sociale verhuur	35			35
10000254Bussum, lange heul/byenschans				
Sociale verkoop	8			8
10000255Bussum, anne franklaan				
Sociale verhuur	62			62

	TI DAEB	TI NDAEB	Gois Wonen	Eindtotaal
10000256Bussum, betulahoven				
Duurdere vrije sector			6	6
10000257Bussum, de heul				
Bereikbare vrije sector		59		59
Sociale verhuur	9			9
10000258Bussum, betje wolfflaan				
Sociale verhuur	112			112
10000259Bussum, beeklaan				
Bereikbare vrije sector		21		21
10000260Bussum, herenstraat				
Sociale verhuur	5			5
10000261Bussum, mariamavo				
Sociale verhuur	20			20
10000262Bussum, schwerinlaan				
Sociale verhuur	19			19
10000263Bussum, brinklaan seniorenwoningen				
Sociale verkoop	26			26
10000264Bussum, nieuwe brink				
Sociale verkoop	37			37
10000265Bussum, brinklaan/olmenlaan				
Sociale verhuur	76			76
10000266Bussum, prinsenstraat senioren				
Sociale verhuur	18			18
10000267Bussum, brinklaan				
Sociale verhuur	14			14
10000270Bussum, emmalaan				
Sociale verhuur	14			14
10000271Bussum, boslaan				
Sociale verkoop	32			32
10000272Bussum, gr. wichmanlaan (boven de school)				
Sociale verhuur	19			19
10000273Bussum, gr wichmanlaan senioren				
Sociale verhuur	19			19
10000274Bussum, burgemeester de bordesstr				
Bereikbare vrije sector		7		7
10000276Bussum, ceintuurbaan 213				
Duurdere vrije sector			11	11
10000277Bussum, torenlaan/prinsenstraat				
Sociale verhuur	14			14
10000300Naarden, kamp/houtmanstr				
Bereikbare vrije sector		16		16
Sociale verhuur		2		2
10000301Naarden, houtmanstr/ v. rooyenstraat				
Sociale verkoop	9			9
10000302Naarden, regenboog/gansoordstraat				
Sociale verkoop	5			5
10000304Naarden, keverdijk 1				
Sociale verhuur	8			8
Sociale verkoop	24			24
10000305Naarden, keverdijk 2				
Sociale verkoop	96			96

	TI DAEB	TI NDAEB	Goois Wonen	Eindtotaal
10000306Naarden, cattenhage/westwalstr				
Sociale verkoop	11			11
10000307Naarden, vitustra				
Sociale verkoop	1			1
10000308Naarden, v. limburg stirumstr e.o.				
Sociale verkoop	29			29
10000309Naarden, palm/bentinckstraat				
Sociale verkoop	54			54
10000310Naarden, kol. verveerstraat				
Sociale verhuur	16			16
10000311Naarden, irenehof				
Sociale verkoop	31			31
10000312Naarden, schimmel/smidstraat				
Bereikbare vrije sector		8		8
10000313Naarden, churchillstraat e.o.				
Sociale verkoop	61			61
10000315Naarden, thyssepark/eengezin				
Sociale verkoop	98	19		117
10000316Naarden, thyssepark/etagewon				
Sociale verhuur	32			32
10000317Naarden, thyssepark senioren				
Sociale verhuur	16			16
10000318Naarden, kloosterstr				
Bereikbare vrije sector		3		3
10000319Naarden, wevershof				
Sociale verhuur	14			14
10000322Naarden, nesciohof				
Sociale verhuur	40			40
10000323Naarden, adriaan dortsmanplein				
Sociale verhuur	10			10
10000330Naarden, binnenhof eengezin				
Sociale verkoop	7			7
10000331Naarden, binnenhof maisonette				
Sociale verkoop	20			20
10000332Naarden, binnenhof etagewoning				
Sociale verhuur	88			88
10000334Naarden, amersfoortsestraatweg				
Sociale verhuur	44			44
10000350Huizen, rijnland				
Bereikbare vrije sector		39		39
10000351blaricum, erfgooiershof				
Sociale verkoop	12			12
10000400Hilversum, verzilverd wonen hilversum				
Sociale verkoop	5	5		10
10000401Hilversum, statushouders hilversum				
Sociale verkoop	5			5
10000410Huizen, verzilverd wonen huizen				
Sociale verkoop		1		1
10000420Bussum, verzilverd wonen bussum				
Sociale verkoop	1	1		2
10000421Bussum, statushouders bussum				

	TI DAEB	TI NDAEB	Goois Wonen	Eindtotaal
Sociale verkoop	4			4
10000440Naarden, verzilverd wonen naarden				
Sociale verkoop	1	2		3
10000441Naarden, statushouders naarden				
Sociale verkoop	3			3
10000470Baarn, verzilverd wonen baarn				
Sociale verkoop		1		1
10000480s Graveland, verzilverd wonen 's graveland				
Sociale verkoop		1		1
10000580Hilversum, standplaatsen hilversum				
Sociale verhuur	39			39
10000680Bussum, standplaatsen bussum				
Sociale verhuur	23			23
10000780Naarden, standplaatsen naarden				
Sociale verhuur	14			14
Eindtotaal	4617	1355	296	6270