

# Dichtbij en duurzaam 3.0

Voor u ligt het ondernemingsplan van Woningstichting De Volmacht. Met succes hebben wij achtereenvolgens in 2009 en 2014 onze ondernemingsplannen gerealiseerd, onder de titel Dichtbij en Duurzaam. De looptijd van Dichtbij en Duurzaam 2.0 is in 2019 afgelopen. Met dit ondernemingsplan hebben wij onze koers voor de periode 2020-2025 herijkt. Sinds 2014 is de woningmarkt fors van kleur verschoten, waarbij de crisis op de woningmarkt soms al ver weg lijkt, maar de Corona-crisis misschien weer nieuwe problemen op de woningmarkt opwerpt. Daarnaast is met de Woningwet en de voorliggende evaluatie het speelveld van corporaties veranderd. Maar ook hebben we te maken met nieuwe klantgroepen met andere wensen; enerzijds mondiger, anderzijds ook afhankelijker.

Onze stakeholders, De Deelmacht en medewerkers hebben een belangrijke bijdrage geleverd om te komen tot dit ondernemingsplan. Hun input hebben wij dankbaar gebruikt om het krachtiger te maken, aansluitend bij wat nu van De Volmacht verwacht wordt. We hebben voor het ontwikkelen van het ondernemingsplan met stakeholders een scenarioverkenning gedaan. In de looptijd van dit ondernemingsplan maken we daar een verdieppingsplan in en stemmen daar onze koers op af.

Hoe we onze herijkte koers willen realiseren, treft u aan in dit ondernemingsplan. Eerst geven we aan waar wij voor staan; waarop zijn wij aanspreekbaar? Vervolgens gaan we verder met de (maatschappelijke) opgaven die bij ons liggen. Waarna we de belangrijkste prioriteiten voor de komende jaren presenteren. Wat gaan we doen? Waarom en hoe doen we dat?

Dit ondernemingsplan mag u ook beschouwen als een uitnodiging aan u: of u nu medewerker bent van De Volmacht, een huurder of een van onze partners. Wilt u met ons samen de uitdagingen aangaan en onze ambities helpen verwezenlijken? Wij zijn benieuwd waar u uw kansen ziet.

Lees meer over onze



Woningstichting De Volmacht

## Onze missie

De Volmacht is een lokaal sterk verankerde aanbieder van goed wonen in de gemeente Aa en Hunze. Als kleinschalige, open en betrokken organisatie staan wij dicht bij onze klanten en het leven in de dorpsgemeenschappen. Wij spelen in op de nieuwe woonbehoeften van een brede groep klanten die niet volledig in hun zelfstandige huisvesting kunnen voorzien. Deze inzet verschilt van kern tot kern, afhankelijk van de omvang en karakter van de dorpen en is gericht op betaalbaar wonen.

## Onze kernwaarden

### Vernieuwen om te verbeteren

Wij vernieuwen onze dienstverlening en onze processen als wij zien dat dit leidt tot een aanwijsbare verbetering van de klanttevredenheid, het maatschappelijk en/of het financieel rendement. Vernieuwen is dus geen doel op zich.

### Flexibel

Wij hebben een kleine en wendbare organisatie met korte communicatielijnen. Wij kunnen snel inspelen op de actuele en toekomstige behoefte omdat we goed op de hoogte zijn van wat er speelt in de dorpen en buurten en we makkelijk voor elkaar kunnen inspringen.

### Aandacht

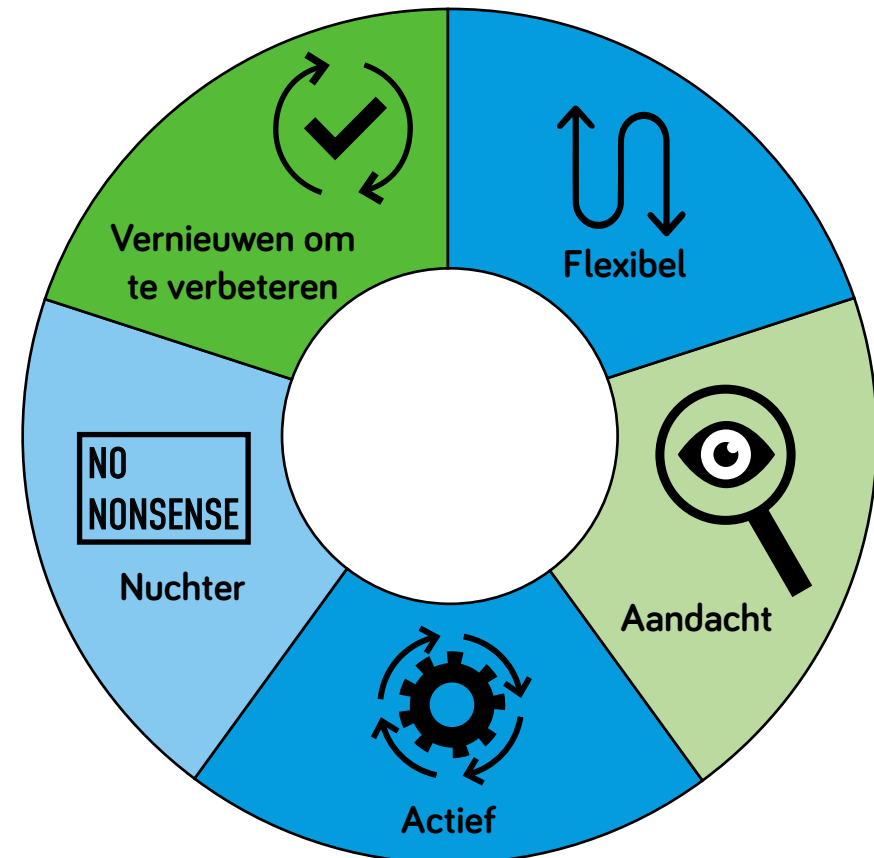
We staan dichtbij onze huurders en woningzoekenden. We kennen ze bijna allemaal bij naam. Daarom weten we waar behoefte aan is en kunnen we daar makkelijk op inspelen.

### Nuchter

Wij zeggen wat we doen en doen wat we zeggen, zonder opsmuk.

### Actief

We zijn doeners die prima in staat zijn om weloverwogen keuzes te maken. Wij handelen naar bevind van zaken en wachten niet af.

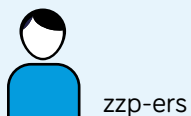




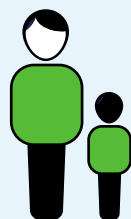
## Betaalbaar en beschikbaar

### Sociale doelgroepen

#### Toekomstige kwetsbare groepen:



zzp-ers



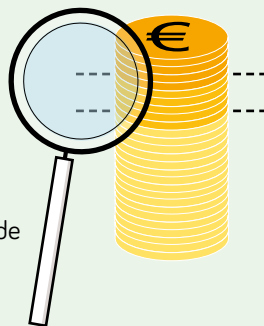
eenoudergezinnen

#### Doelgroepen

- laag inkomen (huurprijs tot 2e aftoppingsgrens)
- modaal inkomen of hoger (vanaf 2e aftoppingsgrens)

#### Strategie

- Energiebesparing levert woonlastenbesparing op
- Verkopen bij versnipperd bezit
- Sloop - vervangende nieuwbouw levensloopbestendig
- Nieuwbouw en renovatie
- Doorstroming bevorderen: Verkenning van de verdeling van de woningen en de bewoning over de verschillende huurprijsklassen

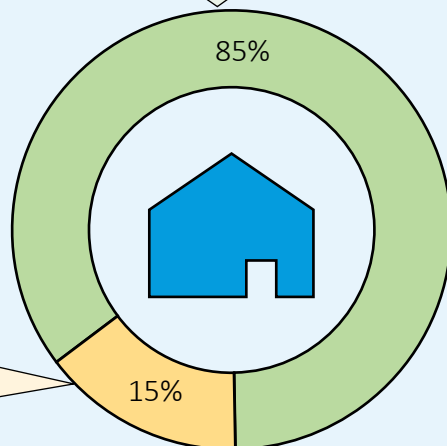


#### Doelgroepen

- modaal inkomen of hoger (vanaf 2e aftoppingsgrens)

#### Strategie

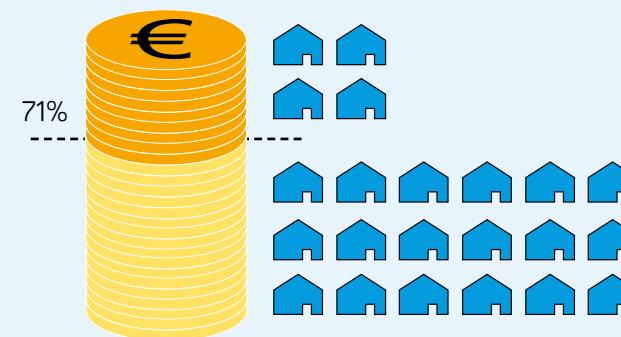
- Prijs verlagen, tot liberalisatiegrens
- Nog verdere huurverlaging als de belangstelling terugloopt



### Streefhuur

Minimaal 71% streefhuur, maar mag ook 100% zijn, ten gunste van beschikbaarheid en kwaliteit

- Kwaliteitskortingsgrens: €433\*
- 1e aftoppingsgrens: €619\*
- 2e aftoppingsgrens: €663\*
- Liberalisatiegrens: €737\*

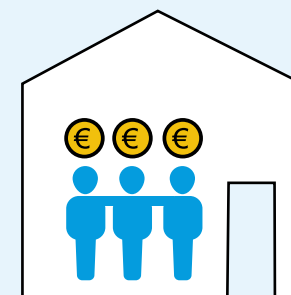


\* peildatum januari 2020

### Betaalbaar / Friends-concept

#### Strategie onderzoek

- Voordeurdelen
- 3x basishuur
- Kwaliteit individueel vaststellen
- Instream woonruimteverdeling
- Veiligheid (voorbeeld statushouders)



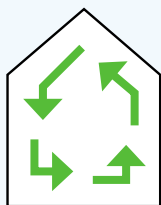


## Onze planeet

### Ecologie

1

PRIMAIR



Bestaand vastgoed  
isoleren



Bewustwording  
gebruiksgedrag

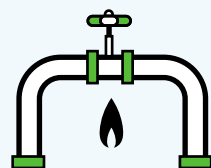
afwegingskader voor  
duurzaamheids-  
investeringen. Het  
moet bijdragen aan  
de verbetering van:  
- woonlasten  
- wooncomfort  
- ecologie

2

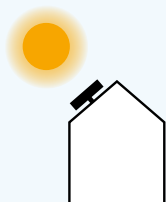
SECUNDAIR



Nieuwbouw  
wordt gasloos

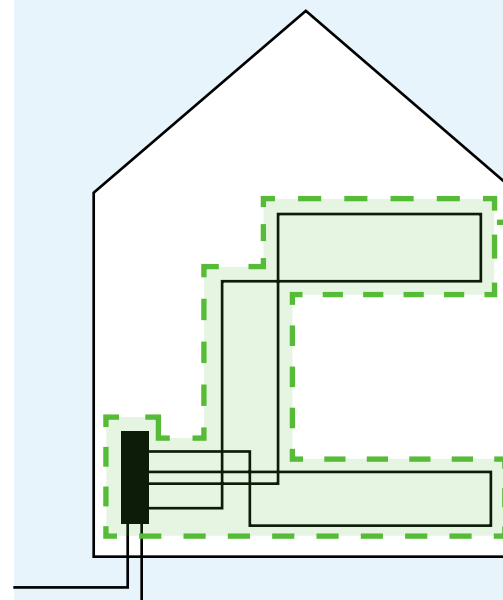


Bestaand vastgoed niet van de  
gasleidingen af,  
rekening houdend met  
ontwikkeling waterstof.

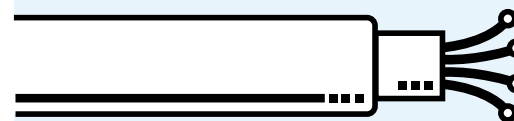


Opwekking: zon, wind, lucht,  
aardwarmte

### Technologie



→ **Verantwoordelijkheidsgebied  
Corporatie:**  
Installaties vanaf meterkast  
in de woning.

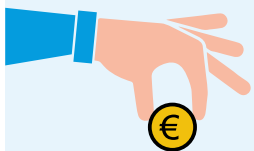


**Glasvezel is geen basiskwaliteit**

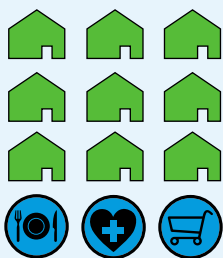
Tenzij de leveringszekerheid van andere  
voorzieningen in het geding komt.  
Geen investeringen in een  
glasvezelnetwerk.



## Wonen, welzijn en zorg



### Nieuwbouw levensloopbestendig



**Investeren in grote kernen: ja, mits...**

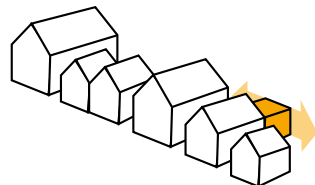


**Investeren in kleine kernen: nee, tenzij..**

Welwillend naar kleinschalige initiatieven. Er moet zekerheid zijn, dat het aantal woningen aansluit bij de lokale behoefte en dat de bewoners zelf in staat zijn om de voorzieningen in stand te houden. Daarnaast is een optimale samenwerking met ketenpartners nodig.



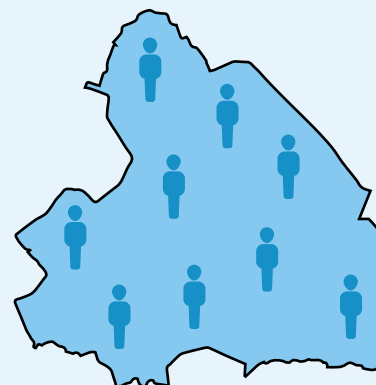
**Modulair systeem: 2 modules op 50 woningen**  
Iedere woning is voor ieder type huishouding geschikt.



Voor mensen met een mobiliteitsbeperking: achter ieder blokje van 50 woningen staan 2 mobiele eenheden die de woning gelijkvloers kunnen maken.

**Salland Wonen**  
buiten gewoon thuis

### Kwetsbare groepen

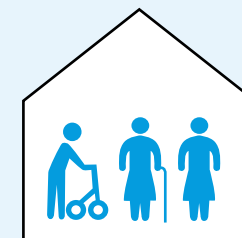


#### **Spreading kwetsbare doelgroepen**

Samenwerking Impuls, Attenta en gemeente. Om de leefbaarheid in iedere buurt te garanderen. Dit kan alleen als er optimale samenwerking is tussen gemeente en zorginstellingen.

#### **Eenzaamheid voorkomen**

- Groepswonen
- Hofjes
- Onderzoek naar mogelijkheden voordeurdelen



#### **Fijnmazige zorginfrastructuur**

Omgaan met onangepast gedrag van kwetsbare doelgroepen: Ketenpartners moeten ervoor zorgen dat de zorginfrastructuur fijnmazig is. Niet alleen geconcentreerd in geclusterde vorm, maar zorg aan huis kan ook geleverd worden.



## Dienstverlening aan huurder in nabijheid

### Digitale Corporatie

Verkennen mogelijkheden digitaliseren van processen.



### Vernieuwen en personeel ontwikkelen

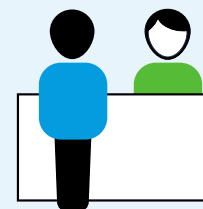
- Elektronisch bonnen aanmaken
- Digitaliseren - vernieuwing
- Inspectie-app



### Nabijheid



**Aandacht**  
Individueel contact woningzoekenden.



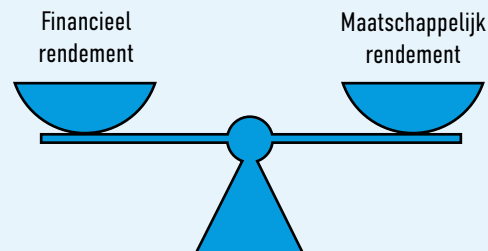
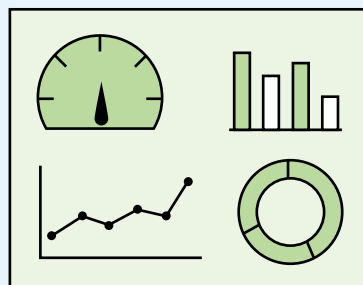
**Kantoor/balie**  
Het is voor de nabijheid van belang dat kantoor/balie in de gemeente aanwezig is.

### Eigen onderhoudsdienst

Dagelijks onderhoud minimaal uitbesteden en persoonlijk contact met de huurders behouden.



### Kengetallen minimaal volgens de norm



**Maatschappelijk- en financieel rendement in evenwicht.**

Financiële middelen optimaal inzetten om je maatschappelijke doelen te behalen.



## Samenwerking met onze partners

### Scenario's

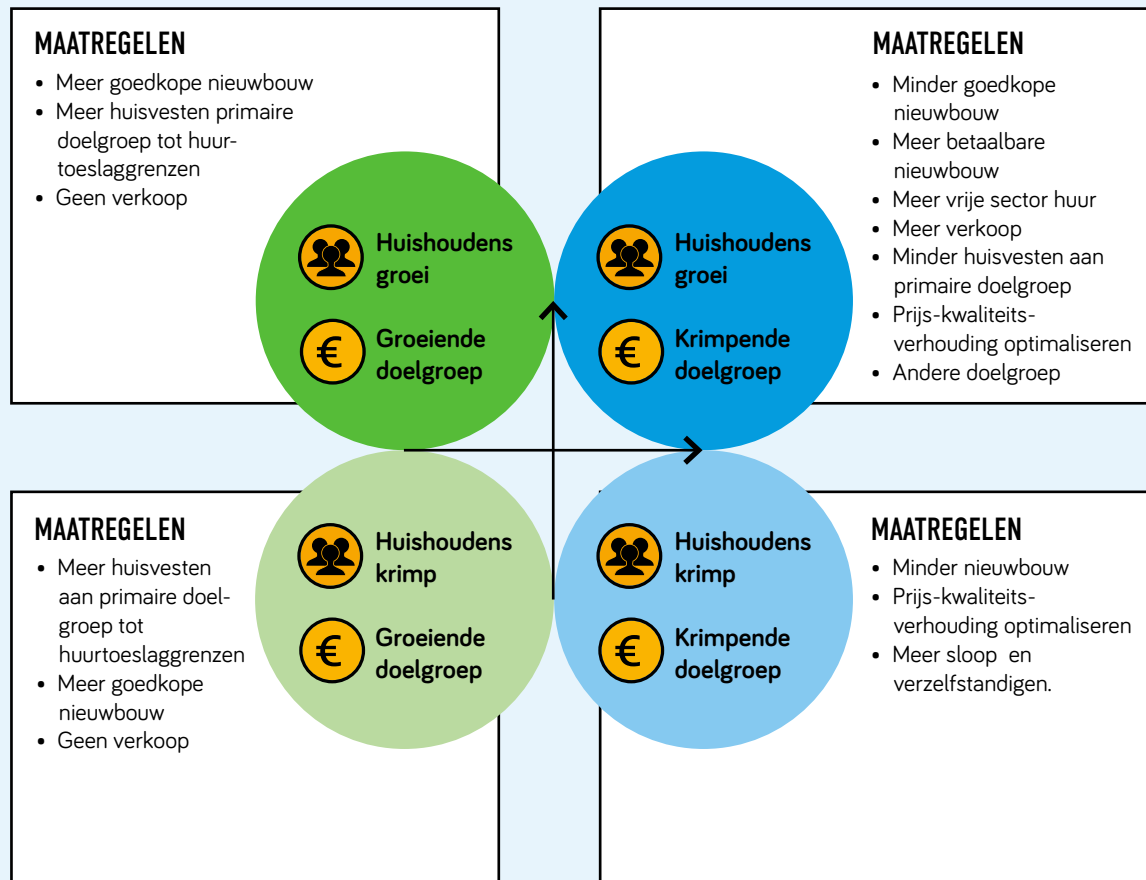
Welke woningmarktscenario's komen er op ons af en wat betekent dat voor onze strategie?



Demografie



Economie



### Samenwerking met:

1.

De Deelmacht, gemeente Aa en Hunze



Eventueel Professionaliseren adviesrol

2.

Impuls, Attenta, zorginstellingen



Intensiveren samenwerking

3.

Drentse woningcorporaties: thuis Kompas, circulair etc.