



AHA-ADVISEURS

Model 'SWOT analyses real estate





MODEL 'SWOT ANALYSUS VASTGOED'

Voor een optimale sturing binnen het portefeuille management van de woningcorporatie is het vastgoed de belangrijkste factor. Het vastgoed dient in een juiste kwaliteit aangeboden [zie ook beleidsveld 2 van het 'Besluit Beheer Sociale Huursector']. De kwaliteit van het vastgoed draagt namelijk ook bij aan de continuïteit van een woningcorporatie. Het zorgt namelijk voor zekerheid, betrouwbaarheid en continuïteit. Zeker in de tijd van economische recessie moet het beleid van de woningcorporatie gericht zijn op continuïteit. Om kwaliteit van het vastgoed te waarborgen moet rekening gehouden worden met exploitatietijden, rendement, kwaliteit en financiën. Het model 'SWOT Analyses Real Estate' wil zorgdragen voor gestructureerde, integrale en onderbouwde keuzes die bijdragen aan de continuïteit van de organisatie waarbij rekening wordt gehouden met de hoofditems: marktperspectief, klantwensen en klanttevredenheid, veiligheid en gezondheid en de energetische kwaliteit.

“Door met het model inzicht te krijgen in de sterkte en zwakten van het complex kunnen investeringen onderbouwd ingezet worden en gespreid worden.”

ANALYSE VAN COMPLEXEN

De analyse van de complexen bij woningcorporaties vaak gedaan op basis van bestaande informatie zoals: technische staat, resterende levensduur, huurprijs en verhuurbaarheid. Summiere informatie omdat de technische staat een moment opname is, resterende levensduur een theoretische levensduur is en huurprijs en leegstand te beïnvloeden zijn. Er zal dus meer informatie beschikbaar moeten zijn om de juiste afwegingen te maken in het portefeuillemanagement van de woningcorporatie. Er moet een analyse gemaakt worden op verschillende aspecten die van belang zijn voor zowel de woningcorporatie als voor zijn klant, de huurder. Door deze aspecten te onderzoeken, te analyseren en te waarderen kunnen onderbouwde keuzes gemaakt worden zodat woningverbeteringen, renovaties of onderhoud niet op basis van 'onderbuik gevoelens' gemaakt worden. Door de complexen te beoordelen op hun sterkten, zwakten, kansen en uitdagingen kan gericht een veranderingsopgave en strategie gekozen worden en gericht een 'uitvraag' naar uitvoerende bedrijven gedaan worden. Na uitvoering van de maatregelen kan gecheckt worden of de opgave ook daadwerkelijk gerealiseerd is.

- ➔ *Efficiënt de sterkte en de zwakte van de bestaande woningvoorraad in beeld.*
- ➔ *Rekent met ca. 70 % van bestaande data;*
- ➔ *Niet bestaande data wordt op snelle wijze (quick scans) verzameld;*
- ➔ *Levert onderbouwing aan strategische en tactische beslissingen.*

BEPALING FOCUS CORPORATIE				MEDAILLE			STOPLICHTEN		Data
! LET OP: NIET VERPLICHT !				Medaille L.o.v. score	Score Minium	Score maximum	Stoplicht	Score	Swot
A. Marktperspectief	Invoeren Punten	Totaal aantal punten		GOLD	67%	100%	5		Strategievoorzet
B. Vastgoedkenmerken	15	75		ZILVER	34%	66%	3		Startscherm
C. Toekomstwaarde	15	75		BRONS	100%	33%	1		Printen
D. Gebruikswaarde	15	75		ONBEKEND	0%	0%	0		
E. Belevingswaarde	10	50							
F. Energetische kwaliteit	10	50							
G. Gezondheid	10	50							
H. Veiligheid	10	50							
Totaal	100	500							

ALGEMENE INFORMATIE		Compleetheid		CORPORATIE		AHA-ADVISEURS		EIGEN BEHEER		0%	
Algemene informatie		0%		BESTAANDE DATA		INSPECTIE		METING		0%	
A. MARKTPERSPECTIEF		Maak een onderverdeling naar de categorieën door een '1' in te vullen								Data	
B. VASTGOEDKENMERKEN										Weging	
C. TOEKOMSTWAARDE										Startscherm	
D. GEBRUIKSWAARDE										Strategievoorzet	
E. BELEVINGSWAARDE										Startscherm	

STRATEGISCH NIVEAU

Aangeven focus woningcorporatie vanuit het strategisch voorraadbeleid; Vastgoedsturing en planmatig onderhoud gaan bijdragen aan de bedrijfsdoelstellingen.

TACTISCH NIVEAU

Ambities vastleggen per complex; Huidige staat, sterkte, zwakte, kansen en uitdagingen per complex; Voorlopige voorzet van een vastgoedstrategie; Onderbouwde informatie voor een volledige uitvraag bij elke aanbestedingsvorm.

OPERATIONEEL NIVEAU

Overzicht data zoals bijv. klanttevredenheids-meting voor callcenter, woonwensen voor wijkconsulenten, benchmark onderhoudslasten per complex. Onderhoudsstaat, leegstand en dergelijke voor afdelingen verhuur en vastgoed.

ORGANISATIEBREED

Het model draag bij om communicatie op elk kennisniveau te verbeteren of te vereenvoudigen. Bestuurders, directie, ontwikkelaars, realisatiemanagers, wijkconsulenten, toezichthouders, opzichters, onderhoudsbedrijven, huurders en adviseurs moeten in het model hun specifieke gebieden, belangen en afwegingen herkennen.

WONING		SWOT - ANALYSIS COMPLEX					Data
		1	2	3	4	5	VERWACHTING OP GEWENSTE SITUATIE VASTGOEDMANAGER
A. MARKTPERSPECTIEF				3			
A1. WOONDUUR						++	
A2. VERHUURBAARHEID				0			
B. VASTGOEDKENMERKEN					4		
B1. TECHNISCHE STAAT					+		
B2. ONDERHOUDSKOSTEN PER JAAR						++	
B3. GROOTTE						++	
B4. HUURPRIJS					+		
B5. WOZ-WAARDE				-			
C. TOEKOMSTWAARDE		1					
C1. GEBRUIKSWAARDE <> BELEVINGSWAARDE							
C2. PLUSPAKKET TOEKOMSTWAARDE		--					
D. GEBRUIKSWAARDE			2				
D1. TOEGANKELIJKHEID ENTREE		--					
D2. TOEGANKELIJKHEID							