

Iedereen  
een fijn  
thuis!



**PRÉ**  
w o n e n

Dit ondernemingsplan  
is eigendom van:

.....

# Voorwoord

Als ik in een sportieve bui ben en van ons kantoor in Velsbroek naar Schalkwijk fiets, valt me de enorme kwaliteit en variatie in dit woongebied op. Ik rijd aan de noordkant Haarlem binnen en zie het prachtige nieuwe winkelcentrum waar onze Delftwijkse huurders boodschappen doen. Ik steek door naar de Indische buurt en fiets langs het Spaarne. Als ik het centrum nader, zie ik rechts van mij de Patrimoniumbuurt: stijlvolle sociale huurwoningen op een van de mooiste plekken van de stad. Over de brug gaat Noord over in Oost; ook daar verhuren wij sociale huurwoningen op loopafstand van het stadscentrum. Vlak bij het ziekenhuis steek ik de grote weg over en zie ik het woonmilieu veranderen. De oude smalle straatjes, het stenige karakter en de laagbouw maken plaats voor brede straten, veel groen en hoge flats afgewisseld met rijtjes eengezinswoningen. Ik stel vast: ons werkgebied biedt – zowel in Haarlem als in de andere gemeenten - ook in de sociale huur voor ieder wat wils. Niet voor niets is dit een van de populairste woongebieden van het land.

Iedereen  
een fijn  
thuis!



Die populariteit stelt ons ook voor grote uitdagingen. Omdat de vraag naar woningen veel groter is dan het aanbod, is het woningtekort enorm. Daardoor stijgen de prijzen van koopwoningen en worden de wachtlijsten voor huurwoningen langer. De woningnood is nog nooit zo groot geweest. We moeten woningen toevoegen, zeker ook in het sociale segment!

Ook de kwaliteit van de woningen en wijken vraagt onze aandacht. We willen woningen verduurzamen en het woningaanbod aanpassen aan de veranderende vraag, maar er is meer. In buurten met veel sociale huurwoningen zien we een concentratie van kwetsbare bewoners. Daarmee neemt de overlast toe en de veiligheid af, waardoor de kwaliteit van het wonen in het geding is. Wij willen voor iedereen, ook voor kwetsbare bewoners, een thuis bieden, maar we vinden de leefbaarheid van buurten ook van groot belang. Ik realiseer me met de dag meer hoe belangrijk het is dat de regio ongedeeld en in balans blijft. Dat betekent dat er sociale huurwoningen in de dure gebieden moeten komen, en (middel)dure woningen in de goedkopere gebieden. Daarmee doen we een waardevolle investering in de samenleving, voor nu en voor in de toekomst.

Tijdens zo'n fietstocht van Noord naar Zuid realiseer ik me dat dit een heerlijk gebied is om in te wonen, maar dat er ook stevige opgaven liggen. Daarbij kunnen we niet doorgaan op de oude weg, want dan is het resultaat simpelweg onvoldoende. En we kunnen het niet alleen; daarvoor is de opgave te groot en te complex. Wij hopen dat u samen met ons de schouders wilt zetten onder het wonen in IJmond en Zuid-Kennemerland.

Iedereen een fijn thuis!

Anke Huntjens

Bestuurder Pré Wonen

**Al 100 jaar**

**Visie**

**Missie en  
doelstellingen**

**Strategieën**

**Op koers**

**Voorwaarden  
VOOR succes**

**In beeld**

AL  
100  
jaar



# 1. Al honderd jaar

## Een maatschappelijke organisatie in de volkshuisvesting

Al sinds 1917 helpt Pré Wonen inwoners van IJmond en Zuid-Kennemerland aan goede en betaalbare woningen. Wij zijn er speciaal voor de mensen voor wie een passende koop- of vrije sectorhuurwoning niet bereikbaar is, omdat ze die niet kunnen betalen of omdat ze die niet voor zichzelf kunnen regelen.

Wij staan al ruim een eeuw voor die opgave. Dat doen we met trots en met een sterk verantwoordelijkheidsgevoel. En dat blijven we doen. Voor onze huidige en toekomstige huurders, en altijd in verbinding en samenwerking met alle partijen ons om heen, zoals gemeenten, collega-corporaties, ontwikkelaars en aannemers, zorg- en welzijnsorganisaties, politie en scholen.

## Een degelijke uitgangspositie...

Anno 2021 is Pré Wonen een gezonde woningcorporatie, die wordt gewaardeerd door onze huurders en andere stakeholders. Huurders gaven ons een ruime 7 voor onze dienstverlening en uit het visitatierapport kwam ook een positief beeld.

En net zo belangrijk: onze woningen staan er goed bij, onze organisatie is op orde en de financiële positie is robuust.

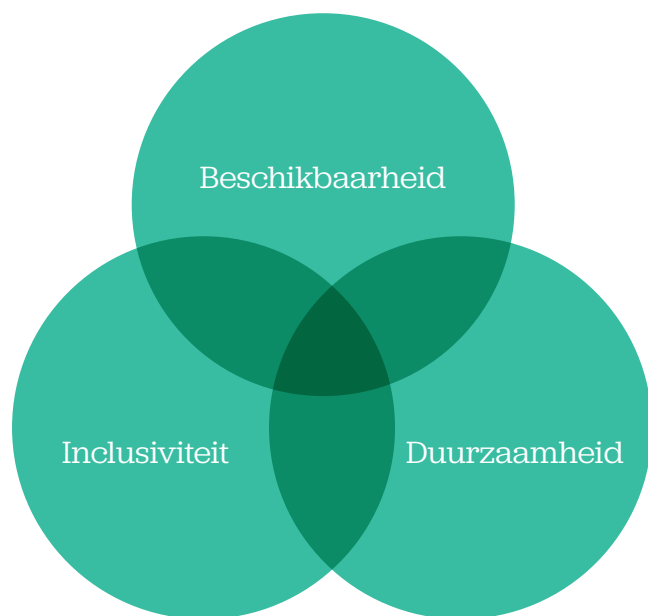
## ...met drie grote maatschappelijke urgenties

Die goede uitgangspositie is nodig, want we staan voor een paar grote uitdagingen. De aanpak van het tekort aan beschikbare woningen in onze regio is de meest urgente. Er zijn te weinig woningen beschikbaar en het aanbod dat er is, sluit steeds minder aan bij de vraag. Aan ons de taak om vraag en aanbod in de sociale huisvesting beter in balans te krijgen.



De tweede urgentie betreft de verduurzaming van de gebouwde omgeving. Deze stelt eisen aan de woningen, de wijken en aan onze organisatie als geheel. De komende jaren zetten we volop in op deze even ingewikkelde als kostbare operatie.

De derde uitdaging vinden we in ons streven naar een inclusieve samenleving. Die ongedeelde samenleving, waarin iedereen naar vermogen kan meedoen en waar ouderen, jongeren, gezinnen en kwetsbare mensen prettig in de wijk wonen, staat onder druk. Wij zien dat, mede door het huisvestingsbeleid van het Rijk, het aantal kwetsbare mensen in onze woningen groeit. Dat leidt in sommige buurten tot een toename van overlast en een afname van veiligheid. Deze ontwikkeling willen wij de komende jaren tegengaan, zodat bewoners ook in deze buurten prettig kunnen samenleven.



*Prettig samenleven  
in alle buurten*

## Huurders rekenen op ons...

Huurders mogen vertrouwen op een goede dienstverlening, die efficiënt en effectief is ingericht. Onze huurders zijn eraan gewend dat zij via hun computer of telefoon alles makkelijk kunnen inzien, bewaren en regelen. Continue bereikbaarheid via e-mail, chat, whatsapp, de balie en de telefoon is de norm. Maar goede dienstverlening gaat verder dan dat; minstens even belangrijk zijn inlevingsvermogen in de situatie van de huurder en eigenaarschap van medewerkers voor het goede resultaat. Een goede dienstverlening naar onze huurders vraagt dan ook bovenal de juiste inzet en instelling van onszelf.

## ...juist in moeilijke tijden

Huurders moeten kunnen vertrouwen op een betaalbare huur. Zeker in deze tijd, nu de coronapandemie zo veel onzekerheid brengt. Ook politiek zijn het spannende tijden. Hoe ziet straks, na de Tweede Kamerverkiezingen van 2021, het overheidsbeleid ten aanzien van de volkshuisvesting en ruimtelijke ordening eruit? De financiële omstandigheden waaronder wij werken, worden er de komende jaren waarschijnlijk niet gunstiger op. We moeten dus iedere euro en iedere minuut efficiënt en effectief benutten.

## Dit ondernemingsplan

In hoofdstuk 2 beschrijven we onze visie op de grote opgaven waar Pré Wonen voor staat. Op basis daarvan formuleren we in hoofdstuk 3 onze missie, die wij concretiseren in twaalf doelstellingen. Hoofdstuk 4 beschrijft met welke strategieën we onze missie gaan verwezenlijken. Omdat we hierop het verschil gaan maken, vormen zij het zwaartepunt van dit ondernemingsplan. In hoofdstuk 5 laten we zien op welke thema's we onze huidige aanpak voortzetten. In hoofdstuk 6 beschrijven we kort en bondig drie cruciale voorwaarden voor succes. We besluiten dit ondernemingsplan met een samenvatting in beeld, op één pagina.

## Aan de slag!

Omdat het niet blijft bij het maken van plannen, hebben we dit ondernemingsplan vormgegeven als een 'to-doboekje', dat vraagt om actie. Met 170 enthousiaste medewerkers gaan we aan de slag. Uiteraard trekken we daarin graag op met onze huurders en samenwerkingspartners. Want alleen samen kunnen we deze opgaven aanpakken.







## Visie





## 2. Onze visie op de woonopgaven

### Woningtekort is het meest urgent...

Sinds de Tweede Wereldoorlog is het woningtekort nooit zo groot geweest als nu. Daardoor stijgen de prijzen van de koopwoningen, stagneert de doorstroom en duurt het jaren voordat iemand een sociale huurwoning kan krijgen. Dit woningtekort zal de komende jaren alleen maar verder oplopen. In Haarlem is de benodigde wachttijd voor een sociale huurwoning inmiddels opgelopen tot negen jaar. Ook in onze andere gemeenten loopt de gemiddelde wachtduur op.

We kunnen de woningnood verkleinen door woningen te bouwen. Ook kunnen we door doorstroming in de bestaande woningvoorraad meer en ander aanbod beschikbaar krijgen. Een voorbeeld: als we ouderen een aantrekkelijk seniorenappartement kunnen aanbieden, komt de eengezinswoning die zij achterlaten vrij voor anderen. Zo leidt een goede doorstroming tot meer en beter passende woningen voor onze huurders. Dit vraagt creativiteit en flexibiliteit in onze processen en ons beleid. Het vraagt zeker ook dat we goed luisteren naar de wensen en mogelijkheden van huurders.

### ...met de inclusieve samenleving als uitgangspunt...

Voor ons gaat de inclusieve samenleving hand in hand met de ongedeelde regio. Gebieden mogen best van elkaar verschillen; dat zien we zelfs als een kwaliteit van ons werkgebied. Maar we willen voorkomen dat de sociaaleconomische tweedeling die we de laatste jaren zien ontstaan verder toeneemt.

In wijken waar een groot aandeel huurders woont met een beperkte zelfredzaamheid, staat de leefbaarheid onder druk. Daar zetten we extra in op een inclusieve samenleving; op leefbare, zelfredzame en veerkrachtige wijken met voldoende voorzieningen. Belangrijk is dat daar ook meer woningen beschikbaar komen voor mensen die binnen de wijk wooncarrière kunnen en willen maken. Denk aan politieagenten, onderwijzers en professionals in de zorg, met een inkomen onder 43.000 euro (prijsspeil 2020). Zij dragen bij aan de samenredzaamheid in de wijk en dus ook aan de inclusieve samenleving.

Tot slot willen we de inclusieve samenleving bevorderen door de keuzevrijheid en doorstroming in de totale woningvoorraad te verbeteren. Mensen die graag willen verhuizen maar dat niet kunnen, gaan zich minder thuis voelen. En dat druist duidelijk in tegen onze missie om mensen in staat te stellen een thuis te creëren.

### ...en op een duurzame wijze

Duurzaamheid behoort tot ons basispakket. Bij het bouwen van nieuwe woningen en het ontwerpen van nieuwe buurten houden we rekening met het veranderende klimaat en maken we gebruik van hedendaagse bewezen technologie. Ook bij onderhoud en renovatie van de bestaande woningen kiezen we voor een duurzame aanpak.

### Betrokkenheid, kwaliteit en betaalbaarheid

De combinatie van deze drie opgaven en het grote aantal betrokken partijen maken onze opdracht niet eenvoudiger. Daar lopen we niet voor weg. Maar als we onze doelen de komende jaren willen verwezenlijken, dan hebben we elkaar langdurig nodig. Dat vereist een constructieve opstelling. Bijvoorbeeld door bij het maken van plannen te luisteren naar de input van onze huurders. En door een langdurige



*We kiezen voor een duurzame aanpak*

samenwerkingsverbanden aan te gaan met markt-, zorg-, welzijns- en andere partijen. Zo blijven ook kwaliteit en betaalbaarheid van de woningen onder de aandacht.

### Dienstverlening als basis

Bij alles wat we doen vormt onze dienstverlening de basis. En die moet goed zijn - of het nou gaat om het bouwen, verduurzamen, onderhouden of verhuren van woningen. Wij willen excellente dienstverlening bieden; dat zijn we de huurders verplicht.





## Missie en doelstellingen





## 3. Onze missie en doelstellingen

### Een fijn thuis...

Pré Wonen wil bijdragen aan een samenleving waarin iedereen ertoe doet. Een samenleving waarin mensen 'een thuis' hebben. Een thuis hebben begint bij het hebben van een woning. Een fijn thuis begint bij een woning waarin mensen zich veilig voelen. Veilig voor overlast en criminaliteit. En voor de dreiging van te hoge woonlasten of het wegvallen van zorg. Een fijn thuis voelt als jouw huis in jouw buurt.

### ...voor iedereen

Als alle bewoners van Zuid-Kennemerland en IJmond – ongeacht achtergrond, talent of inkomen – genieten van een fijn thuis, dan profiteert uiteindelijk iedereen.

Wij richten ons vanuit onze maatschappelijke doelstelling vooral op de doelgroepen met een inkomen tot 39.000 euro en op huishoudens met een (laag) middeninkomen tot 43.000 euro. Zo dragen wij bij aan een ongedeelde samenleving waarin iedereen zich thuis voelt.

In de regio IJmond en Zuid-Kennemerland gaat het bieden van een thuis voor onze doelgroep altijd om het verdelen van schaarste. De komende jaren streven we per wijk een passend aanbod na voor regulier woningzoekenden en bijzondere doelgroepen. Zo kunnen wij een thuis blijven bieden voor iedereen en behouden we breed draagvlak voor de sociale huisvesting.

## Het beoogde resultaat

In de ambitie 'Iedereen een fijn thuis' hebben wij als woningcorporatie een belangrijke rol. Die kunnen we alleen waarmaken in samenwerking met de bewoners en de gemeente, met de collega-corporaties en onze partners in de bouw, met de zorg-, welzijnsorganisaties, de politie en de scholen. We meten het succes van het realiseren van de ambitie 'Iedereen een fijn thuis' af aan de beschikbaarheid, de betaalbaarheid, de kwaliteit van het wonen en de dienstverlening. Deze ambitie kunnen we alleen realiseren als we ons hierbij concrete (jaar)doelen opleggen.



*Een 'fijn thuis' voelt als jouw huis in jouw buurt*

## Missie

*Iedereen een fijn thuis!*

### Beschikbaar

- Groei woningportefeuille met 1.200 woningen
- Goedkope/betaalbare woningen in veerkrachtige wijken toevoegen
- Minimaal 50% toewijzen aan regulier woningzoekenden

### Betaalbaar

- Minimaal 80% van de sociale woningen onder € 679 (prijspeil 2021)
- Maximaal 20% van de sociale woningen tussen € 679 en € 752 (prijspeil 2021)
- Nieuwe verhuringen hebben maximaal een woonlastenquote van 30%

### Kwaliteit

- Conditiescore van gemiddeld 2 en op woonbeleving een score van minimaal een 7
- Energielabel in 2030 is gemiddeld A
- We willen in de drie zwakste wijken minimaal een 6 scoren op leefbaarheid

### Dienstverlening

- In 2024 KWH-score reparatieverzoeken minimaal 8
- In 2024 KWH-score klantcontact minimaal 8
- In 2024 KWH-score dienstverlening algemeen minimaal 8





## Strategieën





## 4. Waar we het verschil maken

### Andere wegen inslaan

In het vorige hoofdstuk hebben we op basis van de genoemde opgaven een aantal doelstellingen en ambities geformuleerd. Om deze te realiseren moeten we de komende jaren op drie onderwerpen ons werk anders gaan doen om daarmee het verschil te kunnen maken.

Die drie onderwerpen zijn:

- Substantieel meer betaalbare woningen voor onze doelgroep bouwen. Doorgaan op dezelfde weg levert te weinig op. Een andere manier van (samen)werken is nodig.
- Onze bijdrage aan de ongedeelde regio en inclusieve stad. Op het gebied van prettig samenleven in buurten kan en moet het beter. Dat vereist veel van ons én van onze partners. Niemand maakt het verschil alleen en we pakken de regie als het nodig is.
- Excellente dienstverlening aan onze huurders. Dat is de basis om onze ambities te kunnen realiseren, om maatwerk te leveren en andere partijen te kunnen aanspreken.

Deze drie onderwerpen hebben we vertaald in drie strategieën voor 2021 tot en met 2024. Juist hier leggen we onszelf ambitieuze doelstellingen op, die ons dwingen andere onontdekte wegen te bewandelen dan we in de afgelopen jaren deden: hoe kan het wel, hoe kan het samen beter.



*Excellente dienstverlening  
aan onze huurders*

## Strategie 1:

### Excellente dienstverlening leveren

We willen een excellente dienstverlener zijn voor onze huurders. Als we onze processen – zoals het verhuurproces, sociaal beheer, reparatieverzoeken - zo klantgericht en efficiënt mogelijk organiseren, hebben we tevreden huurders en houden we mogelijk tijd en geld over voor onze andere ambities.

### Ons doel...

Huurders beoordelen onze dienstverlening gemiddeld met een 7. Een mooi vertrekpunt, maar we streven naar een gemiddelde van een 8. Onvoldoendes voor onze dienstverlening moeten de uitzondering worden en hoge waarderingen een vanzelfsprekendheid. Daarom gaan we het de komende jaren écht anders doen.

### ...door doen

90 procent van onze werkzaamheden vragen dezelfde handelingen. Op basis van inzicht in onze processen, in wat huurders daarin wel of niet waarderen, gaan we dagelijks verbeteren en sturen op het resultaat. Onze huurders mogen erop rekenen dat wij in onze communicatie met onze tijd meegaan. Interne processen en de processen waarbij ketenpartners betrokken zijn, zijn ingericht op (klant)dienstverlening en de daarvoor benodigde samenwerking. Daarvoor moeten onze data op orde zijn, ondersteund vanuit ICT met data-analyse en informatiemanagement. We zorgen voor de juiste persoon op de juiste plek. We maken duidelijke afspraken met medewerkers over het gewenste resultaat en hoe dit te bereiken is. Dit combineren we met het geven van feedback over de bereikte resultaten.

Maar de grootste uitdaging betreft onszelf: klantgericht gedrag, met oog voor onze huurders, óók voor hen die net even iets

anders nodig hebben. Dat vereist de vaardigheid om open het gesprek aan te gaan, om écht te luisteren. En om niet taakgericht, maar resultaatgericht te werken, gewoon in één keer goed. Het vraagt van iedere medewerker dat die de eigen rol en verantwoordelijkheid kent en daarnaar handelt. En dat we elkaar – collega's en ketenpartners - daarop aanspreken. Het interne cultuurtraject 'De Expeditie' vormt de basis voor een klant- en resultaatgerichte houding en gedrag. Dit bouwen we verder uit.

## Strategie 2:

### Meer woningen in de ongedeelde regio

Onze belangrijkste opgave is het substantieel toevoegen van meer sociale huurwoningen.

### Ons doel...

In Zuid-Kennemerland en IJmond moeten tot 2025 ruim vierduizend extra sociale huurwoningen gerealiseerd worden. Pré Wonen neemt hiervan twaalfhonderd woningen voor haar

rekening. Over dat aantal willen we met betrokken partijen commitment hebben, in elk geval over de start van de bouw. De extra sociale huurwoningen moeten interessant zijn voor meerdere doelgroepen en bijdragen aan de beschikbaarheid en de ongedeelde regio. Dit werken we verder uit in onze portefeuillestrategie, met een helder afwegingskader voor investeringen en een doordacht acquisitiebeleid.

### ...door doen

De beoogde toename van de woningportefeuille vraagt een andere manier van werken. Met alleen een aanscherping van de bestaande werkwijzen komen we er niet. Wij gaan het merendeel van die woningen niet meer zelf bouwen of zelf ontwikkelen, maar benutten de kennis van onze partners en gaan meerjarige allianties aan. Dit vraagt om een initiatiefrijke organisatie, gericht op samenwerken. Daarvoor gaan we ons opdrachtgeverschap verder professionaliseren, en wel zo dat marktpartijen graag met ons samenwerken en de gemeente zich gesterkt voelt in de gedeelde ambitie om woningen toe te voegen. Onze specialistische kennis over doelgroepen en huurderswensen, onze slagkracht en energie, onze binding met de regio én verankering in de wijken maken ons tot een gewaardeerde partner van marktpartijen, zorginstellingen en gemeenten.

## Strategie 3: Een inclusieve stad

Samen met andere partijen dragen wij bij aan een inclusieve stad, wijk of buurt. Dat doen we door gebiedsgericht te werken. In de meeste wijken in ons werkgebied is het goed wonen en volstaat het als we onze woningen verhuren, luisteren naar de bewoners en goed beheer voeren. In andere wijken, waar de leefbaarheid en veerkracht in het geding is door een concentratie van kwetsbare mensen, wordt meer van ons gevraagd.





## Ons doel...

Wij streven naar een fijn thuis voor iedereen, in een regio waar mensen elkaar ongeacht inkomen, opleiding of achtergrond ontmoeten. We realiseren leefbare buurten die veerkrachtig genoeg zijn om ontwikkelingen van buiten te doorstaan of zelfs te benutten.

## ...door doen

Bouwen aan veerkrachtige wijken in een inclusieve stad moet je samen doen. Alleen samen – met gemeenten, bewoners, zorgorganisaties, maatschappelijke ondersteuning, politie en onderwijs – kan je dat doel bereiken. Wij gaan graag die samenwerkingsverbanden aan, waarin ieder vanuit zijn eigen rol werkt aan fijne buurten, op basis van een gemeenschappelijke probleemanalyse en gezamenlijk geformuleerde doelstellingen. Daarbij monitoren we de resultaten van onze gezamenlijke aanpak. Interventies die werken zetten we door en schalen we waar nodig op. Wat niet effectief is, passen we aan of beëindigen we.

In de wijken met een concentratie van kwetsbare bewoners willen we meer woningen aanbieden in het duurdere sociale segment en – in samenwerking met marktpartijen - in het lagere middensegment. Huishoudens die stijgen in inkomen en in de wijk willen blijven wonen, bieden we zo de mogelijkheid een wooncarrière te maken binnen de buurt.

In de buurten met weinig sociale huur willen we juist meer goedkopere sociale huur realiseren.

We willen de zelfredzaamheid en veerkracht van een wijk bevorderen. Ook dat behoort tot onze taak. We vinden het belangrijk dat bewoners de benodigde zorg of ondersteuning krijgen en in hun kracht worden gezet, zodat ze zelf kunnen bijdragen aan hun eigen ontwikkeling en die van de buurt. Hierin werken we graag samen met andere partijen en maken we brede en wederkerige prestatieafspraken in onze gemeenten.

## Op koers



## 5. Waar we mee doorgaan

### Grote opgaven, waar we op koers liggen

Op de onderwerpen kwaliteit, duurzaamheid en betaalbaarheid van onze woningen – alle drie cruciaal om onze missie en doelstellingen te verwezenlijken – volstaat onze huidige aanpak. We blijven hierop verbeteren, maar we liggen op koers en hebben de middelen beschikbaar.

### Kwaliteit

De kwaliteit van onze woningen is goed en dat houden we zo. De conditiescore van ons bezit was in 2020 gemiddeld een 1,9 op een vierpuntschaal (1 is zeer goed en 4 zeer slecht). Voor het onderhouden en renoveren van onze woningen scoren we gemiddeld een 2. De daarvoor benodigde financiële middelen zijn beschikbaar. Ook de komende jaren blijven we kwalitatief goede woningen leveren.

### Duurzaamheid

Ook wat betreft duurzaamheid liggen we op koers. We dragen bij aan de in Parijs afgesproken CO2-reductie en brengen de energie-index uiterlijk in 2030 terug naar 1.0. De nadruk ligt op isolatie van onze woningen. Verder bouwen we alleen duurzame woningen en werken we bij gebiedsontwikkeling aan klimaatadaptatie. We sluiten onze duurzaamheidsmaatregelen aan bij de belevingswereld van onze bewoners, bijvoorbeeld in de omgang met hemelwater, het betegelen van tuinen en het creëren van meer speelruimte voor kinderen.

Pré Wonen hoeft niet voorop te lopen, maar we staan zeker positief tegenover duurzame innovaties en nemen graag beproefde recepten over.

## Betaalbaarheid

Onze huren scoorden in 2020 zowel in absolute zin als in prijskwaliteitsverhouding beter dan het gemiddelde in de corporatiesector. Betaalbaarheid staat dan ook hoog bij ons in het vaandel. Ons huurbeleid is erop gericht dat 80 procent van onze woningen onder de aftoppingsgrenzen blijft, zoals vastgelegd in ons portefeuilleplan. Hiermee dragen wij eraan bij dat onze huurders na het betalen van de huur voldoende geld overhouden voor andere levensbehoeften.

Met dit huurbeleid blijft er voor Pré Wonen bovendien voldoende investeringsruimte om ook andere doelen uit het ondernemingsplan waar te maken.



**Voorwaarden  
VOOR succes**



## 6. Voorwaarden voor succes

### Betrokkenheid

Wij zijn een maatschappelijke organisatie die altijd verbonden is met haar omgeving; zonder dat kunnen wij onze missie niet verwezenlijken. Dat maakt de betrokkenheid van stakeholders tot een van de belangrijkste randvoorwaarden voor ons succes. Huurders zijn onze belangrijkste stakeholder én onze belangrijkste partner. Door naar hen te luisteren, weten we waar behoefte aan is, wat werkt en wat niet. Hun betrokkenheid is essentieel voor de effectiviteit en het succes van ons werk. Daarom betrekken we huurders bij het opstellen van ons beleid. Dat doen we langs de formele weg met onze huurdersorganisaties, maar we zoeken ook andere wegen om hen te betrekken.

### Financiële continuïteit

Onze huidige financiële situatie is stabiel en gezond; onder de bestaande condities kunnen we de beloften in dit ondernemingsplan (2021 – 2024) waarmaken. Maar op langere termijn wordt de financiële ruimte voor de dan benodigde nieuwbouw, verduurzaming en leefbaarheid steeds kleiner. We blijven ons uitspreken tegen deze - voor onze huurders, voor de betrokken gemeenten en voor Pré Wonen - bijzonder ongewenste situatie.

### Governance & compliance

Pré Wonen is een private onderneming die met een maatschappelijke opdracht een volkshuisvestelijke taak uitvoert. Het is essentieel dat de organisatie, het bestuur en de raad van commissarissen in lijn met die opdracht transparant en integer functioneren. De principes van de governancecode zijn daarbij de leidraad.

Een maatschappelijke taak bepaal en realiseer je niet in je eentje. Pré Wonen investeert daarom in een stevig netwerk waarin ruimte is voor een open dialoog en waar concrete afspraken worden gemaakt. Onze maatschappelijke verantwoordelijkheid en de bijbehorende financiële risico's vereisen een goed ontwikkeld moreel besef en een professionele risicobeheersing die inzichtelijk is voor toezichthouders. Schendingen van de integriteitscode moeten we te allen tijde zien te voorkomen. Integriteit is daarom een essentieel onderdeel van ons risicomanagementsysteem. De wet- en regelgeving rond de uitvoering van de volkshuisvestelijke taak is veelomvattend. Vanzelfsprekend willen we voorkomen dat Pré Wonen aangesproken kan worden op het niet aantoonbaar naleven van die wet- en regelgeving. De organisatie is daarop ingericht.

A photograph of four people (three men and one woman) standing on a red basketball court. They are positioned in front of a tall brick building with many windows. A basketball hoop is visible on the left. A black metal fence runs along the right side of the court. The people are smiling and looking towards the camera. The woman in the foreground is wearing a blue denim jacket over a patterned scarf and a yellow sweater. The man next to her is wearing a pink jacket. The other two men are further back, one in a yellow shirt and the other in a plaid shirt.

*Huurders zijn onze  
belangrijkste partners*





**In beeld**



| TO DO             | DATUM |
|-------------------|-------|
| 1. <u>1.1</u>     | 1.1   |
| 2. <u>1.2</u>     | 1.2   |
| 3. <u>1.3</u>     | 1.3   |
| 4. <u>1.4</u>     | 1.4   |
| 5. <u>1.5</u>     | 1.5   |
| 6. <u>1.6</u>     | 1.6   |
| 7. <u>1.7</u>     | 1.7   |
| 8. <u>1.8</u>     | 1.8   |
| 9. <u>1.9</u>     | 1.9   |
| 10. <u>1.10</u>   | 1.10  |
| 11. <u>1.11</u>   | 1.11  |
| 12. <u>1.12</u>   | 1.12  |
| 13. <u>1.13</u>   | 1.13  |
| 14. <u>1.14</u>   | 1.14  |
| 15. <u>1.15</u>   | 1.15  |
| 16. <u>1.16</u>   | 1.16  |
| 17. <u>1.17</u>   | 1.17  |
| 18. <u>1.18</u>   | 1.18  |
| 19. <u>1.19</u>   | 1.19  |
| 20. <u>1.20</u>   | 1.20  |
| 21. <u>1.21</u>   | 1.21  |
| 22. <u>1.22</u>   | 1.22  |
| 23. <u>1.23</u>   | 1.23  |
| 24. <u>1.24</u>   | 1.24  |
| 25. <u>1.25</u>   | 1.25  |
| 26. <u>1.26</u>   | 1.26  |
| 27. <u>1.27</u>   | 1.27  |
| 28. <u>1.28</u>   | 1.28  |
| 29. <u>1.29</u>   | 1.29  |
| 30. <u>1.30</u>   | 1.30  |
| 31. <u>1.31</u>   | 1.31  |
| 32. <u>1.32</u>   | 1.32  |
| 33. <u>1.33</u>   | 1.33  |
| 34. <u>1.34</u>   | 1.34  |
| 35. <u>1.35</u>   | 1.35  |
| 36. <u>1.36</u>   | 1.36  |
| 37. <u>1.37</u>   | 1.37  |
| 38. <u>1.38</u>   | 1.38  |
| 39. <u>1.39</u>   | 1.39  |
| 40. <u>1.40</u>   | 1.40  |
| 41. <u>1.41</u>   | 1.41  |
| 42. <u>1.42</u>   | 1.42  |
| 43. <u>1.43</u>   | 1.43  |
| 44. <u>1.44</u>   | 1.44  |
| 45. <u>1.45</u>   | 1.45  |
| 46. <u>1.46</u>   | 1.46  |
| 47. <u>1.47</u>   | 1.47  |
| 48. <u>1.48</u>   | 1.48  |
| 49. <u>1.49</u>   | 1.49  |
| 50. <u>1.50</u>   | 1.50  |
| 51. <u>1.51</u>   | 1.51  |
| 52. <u>1.52</u>   | 1.52  |
| 53. <u>1.53</u>   | 1.53  |
| 54. <u>1.54</u>   | 1.54  |
| 55. <u>1.55</u>   | 1.55  |
| 56. <u>1.56</u>   | 1.56  |
| 57. <u>1.57</u>   | 1.57  |
| 58. <u>1.58</u>   | 1.58  |
| 59. <u>1.59</u>   | 1.59  |
| 60. <u>1.60</u>   | 1.60  |
| 61. <u>1.61</u>   | 1.61  |
| 62. <u>1.62</u>   | 1.62  |
| 63. <u>1.63</u>   | 1.63  |
| 64. <u>1.64</u>   | 1.64  |
| 65. <u>1.65</u>   | 1.65  |
| 66. <u>1.66</u>   | 1.66  |
| 67. <u>1.67</u>   | 1.67  |
| 68. <u>1.68</u>   | 1.68  |
| 69. <u>1.69</u>   | 1.69  |
| 70. <u>1.70</u>   | 1.70  |
| 71. <u>1.71</u>   | 1.71  |
| 72. <u>1.72</u>   | 1.72  |
| 73. <u>1.73</u>   | 1.73  |
| 74. <u>1.74</u>   | 1.74  |
| 75. <u>1.75</u>   | 1.75  |
| 76. <u>1.76</u>   | 1.76  |
| 77. <u>1.77</u>   | 1.77  |
| 78. <u>1.78</u>   | 1.78  |
| 79. <u>1.79</u>   | 1.79  |
| 80. <u>1.80</u>   | 1.80  |
| 81. <u>1.81</u>   | 1.81  |
| 82. <u>1.82</u>   | 1.82  |
| 83. <u>1.83</u>   | 1.83  |
| 84. <u>1.84</u>   | 1.84  |
| 85. <u>1.85</u>   | 1.85  |
| 86. <u>1.86</u>   | 1.86  |
| 87. <u>1.87</u>   | 1.87  |
| 88. <u>1.88</u>   | 1.88  |
| 89. <u>1.89</u>   | 1.89  |
| 90. <u>1.90</u>   | 1.90  |
| 91. <u>1.91</u>   | 1.91  |
| 92. <u>1.92</u>   | 1.92  |
| 93. <u>1.93</u>   | 1.93  |
| 94. <u>1.94</u>   | 1.94  |
| 95. <u>1.95</u>   | 1.95  |
| 96. <u>1.96</u>   | 1.96  |
| 97. <u>1.97</u>   | 1.97  |
| 98. <u>1.98</u>   | 1.98  |
| 99. <u>1.99</u>   | 1.99  |
| 100. <u>1.100</u> | 1.100 |

ma di wo do vr za zo

4

4

1

4

7

1

4

7

TO DO DATUM

ma di wo do vr za zo

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

TO DO DATUM

ma di wo do vr za zo

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

TO DO

DATUM

ma di wo do vr za zo

☐

.....

☐

.....

☐

.....

☐

.....

☐

.....

☐

.....

☐

.....

☐

.....



# Ondernemingsplan Pré Wonen



maart 2021