

# PETER HOOGVLIET

## MeerWonen

MENSEN GOED LATEN WONEN EN JE BEDRIJF GOED LEIDEN, DAAR IS DE CORPORATIEBESTUURDER VERANTWOORDELIJK VOOR. HOE DOE JE DAT? DOOR ER TE ZIJN VOOR DE HUURDERS EN GEWOON GOED JE WERK TE DOEN, ZONDER GROOTSE GEBAREN, ZEGT PETER HOOGVLIET VAN MEERWONEN.

➔ Het nieuwe ondernemingsplan *Hart op weg* is net deze week klaar, vertelt Peter Hoogvliet terwijl hij in de keuken een dubbele boterham met hagelslag smeert voor zijn ontbijt. MeerWonen is midden 2015 ontstaan uit een fusie van Alkemade Wonen en Woningstichting Buitenzorg in het Groene Hart. Hoogvliet is er sindsdien directeur-bestuurder. Het nieuwe plan is iets van de medewerkers samen, vertelt hij. Het maken heeft geholpen om van de twee organisaties echt één te maken. 'We willen meer zijn dan sec een vastgoedverhuurder. Een van de concrete nieuwe dingen is dat we allemaal minimaal één keer per jaar een huurder spreken, ook als dat niet automatisch uit onze functie voortvloeit.' En MeerWonen kiest er bewust voor om de eigen buurtvklui in dienst te houden: de ogen en oren in de buurt. Hoogvliet: 'Reparaties zijn ons visitekaartje. Dat contactmoment met huurders komt het vaakst voor. Dus dat moet goed, op tijd en op een nette manier. Daar kregen we in de Aedes-benchmark ook een goed cijfer voor.'

### VRAGEN AAN HUURDERS

Als we even later op de bank zitten in de lichte woonkamer van zijn huis in Den Haag, zegt Hoogvliet: 'Spectaculair anders en vernieuwend is het plan bewust niet.' De kern blijft hetzelfde: voldoende betaalbare huizen verhuren, ze goed onderhouden en afspraken nakomen. Die vanzelfsprekende basis moet goed zijn. Hoogvliet: 'De verandering zit in hoe we onze klanten benaderen. We willen vaker aan huurders vragen wat ➔



*'Alle medewerkers spreken minimaal één keer per jaar een huurder'*



zij willen en waaraan zij behoefte hebben in plaats van dat wij het zonder het te vragen voor ze bedenken.' Als voorbeeld geeft Hoogvliet hoe MeerWonen woningen duurzamer en energiezuiniger maakt. 'Dat start steeds bij de vraag aan huurders welke maatregelen hen het meeste aanspreken. Daar houden we zoveel mogelijk rekening mee. We gaan niet op voorhand streven naar het allerbest haalbare energielabel.'

## WACHTTIJD

MeerWonen staat er financieel goed voor. Hoogvliet: 'We proberen er nog een fusiepartner in de regio bij te vinden. Dat kan ook een corporatie zijn die er financieel minder goed voor staat. We kijken naar mogelijkheden om samen met andere corporaties te investeren. En we gaan de komende jaren flink investeren in nieuwe sociale huurwoningen.' In de regio Holland Rijnland is de gemiddelde wachttijd 5,9 jaar. Het blijkt alleen best wel lastig om daar bouwlocaties te vinden. Ze zijn er wel, maar die zijn vaak al vergeven aan commerciële partijen. Hoogvliet: 'We zijn nu op zoek naar creatieve oplossingen. Bijvoorbeeld nu eerst nieuwbouwwoningen sociaal verhuren om de druk van de ketel te halen, en ze dan op termijn verkopen. Een gemeente als Oegstgeest, die financieel krap zit, realiseert op termijn dan toch de broodnodige hogere grondopbrengst.' En als een gemeente dat vraagt zou MeerWonen onder de strikte voorwaarden van het ministerie ook wel wat woningen van net boven de 720 euro huur willen bouwen. Hoogvliet: 'Daar is veel vraag naar. Beleggers bouwen hier meestal woningen vanaf 900 euro. Dus daar zit wel een leemte in de woningmarkt.' Maar in principe bouwt MeerWonen geen duurdere huur- en koopwoningen meer. Onlangs verkocht de corporatie in Oegstgeest 44 vrije-sectorhuurwoningen van boven de 1.000 euro huur per maand. 'Het past niet in ons ondernemingsplan. En het vereist ook het soort kennis dat wij niet standaard in huis hebben.'

*'Het blijkt best lastig te zijn om bouwlocaties te vinden in de regio'*



## PROFIEL PETER HOOGVLIET (59)

**Directeur-bestuurder**

**van:** MeerWonen (ongeveer 3.500 woningen in de gemeenten Oegstgeest en Kaag en Braassem)

**Verdiert:** 94.000 euro per jaar

**Rijdt:** Volkswagen Golf

**Thuisituatie:** gehuwd, twee dochters

**Opleiding:** Planologie aan de Universiteit van Amsterdam

**Nevenactiviteiten:** voorzitter van de stichting Upendo Projects Kenya (weeshuis met school en boerderij)

## ZOEKTOCHT

Hoogvliet vindt het belangrijk dat huurders MeerWonen gaan herkennen als een samenwerkingspartner die naast ze staat. Er voor hen zijn, is de maatschappelijke meerwaarde van een corporatie. Dat betekent soms net een stapje meer zetten dan strikt volgens de regels, of juist de grenzen van die regels opzoeken. Daarin stimuleert Hoogvliet zijn medewerkers, door ze meer eigen verantwoordelijkheid te geven. 'En stel dat het fout gaat, dan is het mijn probleem.' Bedachtzaam formuleert Hoogvliet: 'Onze meerwaarde zit niet in allerlei mooie projecten als een brede school of een buurthuis. Tot een aantal jaar geleden was dat nog wel de overtuiging. Dat merkte ik als vestigingsdirecteur bij Vestia. We dachten precies te weten hoe de wereld in elkaar zat. Dat is een valkuil, heb ik van die periode geleerd.' Daarom is het ondernemingsplan van MeerWonen nu ook geschreven als een zoektocht: 'We zijn op weg. We hebben doelen gesteld. We weten nog niet waar we precies terecht gaan komen. Maar we weten wel op welke manier we dat graag willen doen: in gesprek met onze huurders en stakeholders en met hart voor ons werk.' ●