

# ‘WIJ SPREKEN DE TAAL VAN WONINGCORPORATIES, MAAR SNAPPEN OOK DE COMMERCIELE KANT VAN HET VASTGOED’

WIJ Aan- en Verkoopmanagement ondersteunt woningcorporaties bij het aan- en verkopen van vastgoed. Het bedrijf van Martin Peeringa, Jimmy Feitz en Dennis Pronk heeft veel ervaring in de wereld van corporaties en die specifieke kennis heeft meerwaarde.

WIJ Aan- en Verkoopmanagement is begin 2017 gestart. Peeringa en Feitz kenden elkaar van woningcorporatie Vestia en ontdekten daar een gat in de markt. Ze constateerden dat de aan- en verkoop van grote complexen een behoorlijk ingewikkeld proces is waarbij corporaties hulp kunnen gebruiken. Ze gingen aan de slag als ondernemer. Peeringa: ‘Complexmatige aan- en verkoop was niet geprofessionaliseerd, je ziet dat wij daar expertise aan kunnen toevoegen, maar ook extra capaciteit.’ Feitz vult zijn collega aan: ‘Bovendien speelde in die periode dat vanwege de nieuwe Woningwet van 2015 woningcorporaties afspraken moesten maken met gemeenten over hun woningmarktregio’s. Dat betekent keuzes maken in de regio’s waar een woningcorporatie actief moet zijn. Voor de regio’s waar corporaties niet meer actief wilden zijn betekende dat een verkoopopgave aan andere

woningcorporaties. Het bedrijf heeft inmiddels veel corporaties geholpen met de aan- en verkoop van circa 25.000 woningen, 100.000 vierkante meter commercieel vastgoed, grondposities en zorg- en maatschappelijk vastgoed.’

## **Was de overstap van een corporatie naar ondernemen een grote overgang?**

Jimmy Feitz: ‘We begonnen direct met twee grote opdrachten en dat gaf rust, maar het was toch even een overgang. Je bent nu verantwoordelijk voor alle zaken rondom een onderneming in plaats van een klein onderdeel in een organisatie. Al snel voelden we ons heel erg op ons gemak omdat je zelf de beslissingen neemt. Die beginjaren waren vooral en kwestie van opbouwen in stabiliteit en continuïteit, maar dat zijn we goed doorgekomen. Je hebt al een netwerk in de corporatiesector doordat we daar lange



V.l.n.r. Dennis Pronk, Jimmy Feitz en Martin Peeringa  
ONDERNEMERS VG VISIE ZOMER 2021



V.l.n.r. Martin Peeringa, Jimmy Feitz en Dennis Pronk

**WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIEEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET:**

Allemaal: Samenwerking. WIJ is als naam niet zomaar gekozen, WIJ willen de kloof tussen corporaties en beleggers verkleinen door hen bij elkaar te brengen. Dan helpt het als je dezelfde taal spreekt en het kennisniveau gelijk is.

**AUTHENTICITEIT:**

WIJ komen onze afspraken na en we doen wat we zeggen

**WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN:**

Martin: Ik kan mij geen leven meer voorstellen zonder ondernemerschap maar soms denk ik wel eens aan dat overdragen van kennis als bijvoorbeeld leraar. Maar ik heb dat nu een jaar gedaan met mijn zoon van 13 en dat viel niet mee ;-))

Dennis: Iets waar ik veel impact mee kan maken. Ik vind heel veel dingen leuk maar ik denk toch iets als kinderarts of onderzoeker.

**JIMMY: AUTOMONTEUR HOE ZIJN JULLIE JE VERANDERD/ GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN:**

Martin: Iets minder impulsief en primair in mijn communicatie ;-) al hoewel het nog steeds is what you see/hear is what you get. Ik ben meer in balans

Dennis: In 2019 heb ik de MRE afgerond. Dit heeft me veel nieuwe inzichten gegeven en ben ik gegroeid. In dezelfde periode werd ik portefeuillemanager bij Vestia. Als portefeuillemanager heb ik geleerd om strategische vraagstukken op te lossen

Jimmy: Meer allround geworden. Het is een groot verschil om binnen de veilige kaders van een bedrijf in loondienst te werken dan als eigen

ondernemer. Dat vergt nog meer verantwoordelijkheid, daadkracht en doorzettingsvermogen

**AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/ VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT:**

Dennis: Ik heb vorig jaar een training schrijven gevolgd omdat ik het lastig vond om goede stukken te schrijven. Hier heb ik uiteindelijk veel aan gehad

# ‘JE MOET VEEL DOEN OM UITEINDELIJK TOESTEMMING TE KRIJGEN VAN DE OVERHEID, HET MOET ALLEMAAL KLOPPEN’

Jimmy Feitz

tijd hebben gewerkt. Naar mate we verschillende opdrachten succesvol hebben ingevuld kom je steeds meer in beeld bij andere woningcorporaties door de mond-op-mond-reclame en onze toegevoegde waarde. Vorig jaar was echt een kantelpunt; vanaf toen gingen mensen naar ons op zoek in plaats van andersom.’

**Wat is die meerwaarde precies?**

Jimmy Feitz: ‘Wij spreken de taal van corporaties, maar snappen ook die commerciële kant van het vastgoed en die werelden kunnen we goed samenbrengen. Zij moeten immers goed samenwerken en dat is niet altijd gemakkelijk.’

Martin Peeringa: ‘Die aan- en verkoop is normaal gesproken niet iets wat de corporaties elke dag doen dus daar zijn ze niet op ingericht. Wij onderscheiden ons doordat we het gehele proces van aan en verkoop uitvoeren terwijl de concurrenten een deel van het proces uitvoeren. Wij zijn betrokken vanaf de voorbereidingen, besluitvorming van Raad van Commissarissen en directie tot en met de daadwerkelijke overdracht. Anderen doen wat meer alleen de transactie.’

**Welke ontwikkelingen spelen er waar ze jullie expertise voor kunnen gebruiken?**

Jimmy Feitz: ‘We zien bijvoorbeeld een probleem ontstaan bij commerciële ontwikkelaars die een deel van de woningen in de sociale huur moeten realiseren en hiervoor geen woningcorporatie kunnen vinden of moeilijk aansluiting vinden. Dan proberen wij die twee partijen aan elkaar te koppelen.’

Martin Peeringa: ‘Wij brengen altijd een bepaalde structuur in de aan- of verkoop en dat geeft houvast. Daardoor ontstaat comfort bij de corporaties. Wij nemen beide partijen mee in die structuur en de procesafspraken. Wij nemen dan de regie als procesmanager om onze opdrachtgevers optimaal te ondersteunen en te ontzorgen. Overwegend bestaat een aan- en verkoopproces uit zes fases. We krijgen nog wel eens een opdracht waarbij we tijdens het aan –of verkoopproces instappen, dan brengen we in eerste aanleg structuur aan, met als resultaat een beter lopend proces. Een ander voorbeeld is dat wij steeds vaker worden benaderd om als vaste flexibele schil te fungeren voor de woningcorporatie. Zo hou je ook binding en feeling met de organisatie zodat we goed kunnen blijven inspelen op de vragen en de behoeftes van de opdrachtgever. Dat is natuurlijk



# ‘JE MOET EEN GOEDE MIX HEBBEN TUSSEN OUD EN JONG, KLEIN EN GROOT EN JE HEBT CORPORATIES DIE ZICH MEER FOCUSSEN OP ZORG OF OUDEREN’

Dennis Pronk

niet alleen gunstig voor ons businessmodel maar ook de perfecte manier om de woningcorporaties te ontzorgen en verder te professionaliseren op dit terrein.’

**Jimmy:** ‘Wij hebben niet zo lang geleden een opdracht gedaan waarbij we de mensen van die corporatie moesten leren hoe ze de verkopen kunnen organiseren en uitvoeren. Dan maak je jezelf eigenlijk overbodig, maar past wel bij ons doel en wordt door de opdrachtgever gewaardeerd. Wij zijn ook bij een andere woningcorporatie bezig waar ze net begonnen zijn met aan- en verkopen in grootschalige vorm en daar helpen we concreet met de opbouw van de verkooporganisatie. Je bent al snel één tot anderhalf jaar bezig zijn om een volwaardige aan- en verkooporganisatie op te bouwen.’

## ***Jullie weten natuurlijk ook veel van de wetten en regels?***

**Jimmy Feitz:** ‘Zeker, in 2015 is er dus een nieuwe Woningwet gekomen en die staat vol met regels waarmee het wel eens lastig werken is voor woningcorporaties. Wij hebben echter zóveel cases gedaan waardoor we precies weten hoe deze regels kan interpreteren en hoe we het risico op fouten door een woningcorporatie kunnen minimaliseren. Je moet veel doen om uiteindelijk toestemming te krijgen van de overheid, het moet allemaal kloppen.’

## ***Is het belangrijk dat jullie de cultuur van woningcorporaties goed kennen?***

**Martin Peeringa:** ‘Je kent precies de problemen die er spelen binnen de Volkshuisvesting dus na vijf minuten zit je op dezelfde golflengte. Het zijn sociaal maatschappelijk organisaties met een

politieke bestuurlijke bedrijfscultuur. Dat moet je wel begrijpen. Doordat we zelf langdurig hebben gewerkt bij woningcorporaties begrijpen we dat goed. Dat voelt voor hen als een warm bad en dat helpt. Wij weten bijvoorbeeld dat corporaties aan heel veel duurzaamheidsregels moeten voldoen en dat is best wel eens lastig. Daardoor lopen de buffers een beetje weg.’

**Dennis Pronk:** ‘Dat is niet gemakkelijk hoor, in 2050 zouden ze een CO<sub>2</sub> neutrale voorraad moeten hebben. Dat is voor - bijvoorbeeld - naoorlogse woningen niet zo makkelijk terug te verdienen want je kan niet de huur zomaar omhoog gooien.’

## ***Er is veel tekort aan woningen. Kunnen corporaties die druk aan?***

**Dennis Pronk:** ‘Er moet ook plek zijn in een gemeente en je moet het met elkaar oplossen. Probleem is natuurlijk ook de snelheid, als je nu een compleet nieuwe wijk aanwijst ben je zo vijftien jaar verder dan moet je voor de korte termijn ook iets doen. Je moet gaan denken een verdichten in de bestaande bouw om wat sneller een inhaalslag te maken. Kantoren ombouwen, er is niet echt één oplossing.’

## ***Kunnen jullie nog een beetje groeien?***

**Dennis Pronk:** ‘Natuurlijk, wij hebben recentelijk een extra business-unit Wij Asset Management opgezet. Hiermee kunnen we naast het aan- & verkoop proces, corporaties ook helpen met vastgoedsturing en het samenstellen van de ideale portefeuille. Je moet een goede mix hebben tussen oud en jong, klein en groot en je hebt corporaties die wat meer focussen op zorg of ouderen.’

## ***WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN:***

**Martin:** Mijn vader die aan het eind van zijn loopbaan werd weggepromoveerd naar een fabriek. Hij had z'n hele leven gegeven voor een baas en op z'n 58e zat hij ziek thuis. Daarvoor nooit een dag ziek geweest. Ik was toen 22 en dacht dat gaat mij nooit overkomen. Die afhankelijkheid wil ik onder geen beding.

**Jimmy:** Teveel om op te noemen. Het veel te vroeg overlijden van mijn vader is een voorbeeld. Een positief voorbeeld is mijn dochters. Prachtig om de ontwikkeling van mijn twee meiden te zien en mee te mogen maken

## ***WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD:***

**Martin:** Vestia debacle. Alle zekerheden waren ineens weg. Dan zie je wie er opstaan en wie bij de pakken neer gaan zitten. We hebben samen getracht een andere corporatie te vinden om het deelbedrijf waar ik toen zat over te nemen. Dat was toen te vroeg (2012). Wel leuk om nu datzelfde proces te begeleiden de overdracht van Vestia Pijnacker-Nootdorp naar Staedion en nu ook bij Vestia Zuidplas. Ik heb toen wel geleerd dat ik de belangrijke beslissingen neem op gevoel en dat gevoel, dat kompas is er altijd

## ***WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN:***

**Martin:** Coachend leiderschap waarbij ik erg kijk naar de volwassenheid van de medewerker.

**Jimmy:** Coachend, eigen verantwoordelijkheid met humor en keep it simpel. Enthousiasmeren en denken in kansen. Maar vooral werkplezier!



V.l.n.r. Martin Peeringa, Dennis Pronk en Jimmy Feitz

## ***WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST:***

**Martin:** Elon Musk vind ik inspirerend. Tegen alle krachten in toch zo'n bedrijf neerzetten. Hij heeft overigens ook kanten die ik minder bewonder, maar dat terzijde.

**Dennis:** Dat zijn er zoveel maar ik bewonder eigenlijk iedereen die een idee heeft en dat om kan zetten naar een succesvolle onderneming

**Jimmy:** Self made ondernemers. Zij hebben visie en doorzettingsvermogen en moeten vaak twee keer zo hard hun best doen om succesvol te zijn

## ***HOE KOM JE TOT JEZELF:***

**Martin:** Sporten is steeds belangrijker merk ik om te ontspannen

**Dennis:** Of ik ga naar de gym om te fitnessen of ik ga hardlopen. Daarnaast vind ik zelfhulpboeken (persoonlijke ontwikkeling) lezen heerlijk

**Jimmy:** Competitief tennis en de

golftbaan. Moet zeggen dat een lekker zonnetje en drankje op het terras ook wonderen doet

**WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2020:**

**Dennis:** Het besluit om te gaan ondernemen

**Jimmy:** Gevoel van het kantelpunt van onze onderneming waarbij mensen ons steeds gemakkelijker vonden.

Bevestiging dat je op de goede weg bent is heerlijk. Beloning voor de tijd en energie

## ***WELK VRAAGSTUK HOUDT JE HET MEESTE BEZIG:***

**Allen:** Vinden van personeel. We opereren in een vakgebied waarbij het best lastig is goede mensen te vinden die kennis hebben van onze activiteiten en passen bij de klanten. We zoeken nog nieuwe collega's!

**DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET:**

**Allen:** Dit heeft een hoop efficiency gebracht en minder file kilometers.

# ‘WIJ BRENGEN ALTIJD EEN BEPAALDE STRUCTUUR IN DE AAN- OF VERKOOP EN DAT GEEFT HOUVAST’

Martin Peeringa

Mag van mij voor een groot deel blijven want die files om 8 uur 's morgens zijn niet zo zinvol maar af en toe live is ook onontbeerlijk

**WAT WAS JE BESTE ZAKENLUNCH:**

**Allen:** Restaurant De Wits in Rijswijk, we gaan af en toe nog eten met onze oud directeur. Die geeft dan ongezouten feedback, het is prettig om dat zo af en toe te krijgen

**WAT MAAKT DE STAD SLIM:**

**Martin:** Ik vind dat we veel te weinig inspelen op de digitale infrastructuur. Waarom niet overal gratis Wifi

realiseren, gratis openbaar vervoer. Zorg voor een goede basis om te ondernemen, zeker voor jongeren.

**Jimmy:** Zorg verder dat je als stad gemêleerd bent en blijft en niet iedereen de stad uit jaagt. London, Barcelona, Amsterdam, de binnenstad wordt het domein van Air BNB en tweede en derde huizen. Het hart van de Stad verdwijnt dan