



<b>Aan:</b>	<b>huurdersvereniging 't Belangetje en bewonerscommissies Slochterenweg, Padenkwartier, Klarendal-Spoorhoek en Beatrixstraat</b>
<b>Van:</b>	<b>A.G.R. Jansen, directeur-bestuurder</b>
<b>Kopie naar:</b>	<b>J. van der Meulen, gedelegeerd bestuurder</b>
<b>Datum:</b>	<b>05 februari 2012</b>
<b>Betreft:</b>	<b>adviesaanvraag woningverkoop</b>

Geachte Huurdersraad,

Zoals bekend, is DrieGasthuizenGroep voornemens 485 woningen, 22 garages en 7 andere vastgoedobjecten verspreid over een aantal Arnhemse wijken, te verkopen.

Met de opbrengsten uit de verkoop worden bestaande appartementen aangepast en nieuwe appartementen en zorgvoorzieningen in de wijken gebouwd. Appartementen die voldoen aan de eisen van deze tijd en geschikt zijn om zorg in te leveren. Daarmee levert DrieGasthuizenGroep een bijdrage aan duurzame zorgvoorzieningen en aan de leefbaarheid in de wijken.

De voorgenomen verkoop is een belangrijk onderwerp dat wij zorgvuldig willen behandelen en waarbij een aantal belangrijke randvoorwaarden geldt. Zo houden wij nadrukkelijk oog voor de positie van de huidige huurder, wordt leegstand van de woningen tot een minimum beperkt en bewaken wij de leefbaarheid in de wijk.

Het proces rondom de voorgenomen verkoop willen wij in goed overleg met onze Huurdersraad doorlopen, zoals ook is afgesproken in de samenwerkingsovereenkomst tussen DrieGasthuizenGroep en de Huurdersraad.

Op grond van deze samenwerkingsovereenkomst heeft u adviesrecht inzake de voorgenomen verkoop. Wij verzoeken u daarom hierbij om een gemotiveerd en schriftelijk advies, door ons te ontvangen uiterlijk op 19 maart, over:

1. het voornemen om de woningportefeuille te verkopen, voor zover dat binnen het mandaat van uw commissie valt;
2. de in de toelichting geschetste aanpak en de uitgangspunten voor het nieuwe bedrijf

In de bijlage treft u de uitgebreide toelichting aan waarin wij nader ingaan op de redenen waarom DrieGasthuizenGroep een deel van het woningenbestand wil verkopen, de aanpak en werkwijze rondom de voorgenomen verkoop alsmede de uitgangspunten voor het nieuwe bedrijf geordend volgens de prestatievelden van het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH). Uw vragen uit de reactie dd. 16-12-2011 op de aanvankelijke adviesaanvraag hebben wij verwerkt in deze toelichting.

### **Termijnen en besluitvorming**

Deze adviesaanvraag wordt op **6 februari om 19.30** uur in het kantoor van DrieGasthuizenGroep aan de Velperweg toegelicht en besproken met de Adviesgroep Woningenverkoop en Marion Schoeman van de gemeente Arnhem.

Ter voorbereiding heeft de afgelopen weken een verdiepend en plezierig gesprek plaatsgevonden met de voorzitter van de Huurdersraad en een vertegenwoordiger van de gemeente. Zij hebben deze adviesaanvraag vervolgens ook kort voor de bijeenkomst van 30 januari 2012 in concept per e-mail ontvangen en bestudeerd. Op maandag **30 januari 16.00 uur** is op kantoor van DrieGasthuizenGroep aan de Velperweg de conceptaanvraag vervolgens in klein comité besproken met:

- namens de huurders, één vertegenwoordiger van de bewonerscommissie: Klarendal – Spoorhoek, Padenkwartier en Beatrixstraat;
- namens de Huurdersraad WOB, Job van der Plas;
- namens de gemeente, Marion Schoeman.

Nadat de definitieve adviesaanvraag op 6 februari nader door DrieGasthuizenGroep aan de Adviesgroep Woningenverkoop en Marion Schoeman is toegelicht, gaat de **adviestermijn** van 6 weken in. De termijn loopt derhalve op **19 maart af**.

In week 7 zal de Adviesgroep Woningenverkoop met de diverse bewonerscommissies en Huurdersraad WOB vergaderen op een nog nader te bepalen plaats en tijdstip voor een eerste bespreking van de definitieve adviesaanvraag.

Wij hopen dat u op basis van deze adviesaanvraag tot een weloverwogen en positief advies kunt komen. Wij kijken met belangstelling uit naar uw reactie.

Met vriendelijke groet,

A.G.R. Jansen, directeur-bestuurder

## TOELICHTING

### Adviesaanvraag woningverkopen

1	De reden voor verkoop .....	5
2	Aanpak en werkwijze .....	6
	Fase 1: verkoop woningportefeuille aan een nieuw op te richten bedrijf	6
	Fase 2: verhuur, beheer en verkoop vanuit het nieuwe bedrijf .....	8
3	Uitgangspunten voor het nieuwe bedrijf .....	9
a	Verhuren van de woningen .....	9
b	Betrokkenheid bewoners bij beleid en beheer .....	10
c	Leefbaarheid .....	11
d	Financiële continuïteit .....	12
e	Bedrijfsvoering .....	12
f	Wonen en zorg .....	13

**LIJST TE VERKOPEN PANDEN (NOG TOEVOEGEN AAN UITEINDELIJKE FYSIEKE VERSIE)**

## 1 De reden voor verkoop

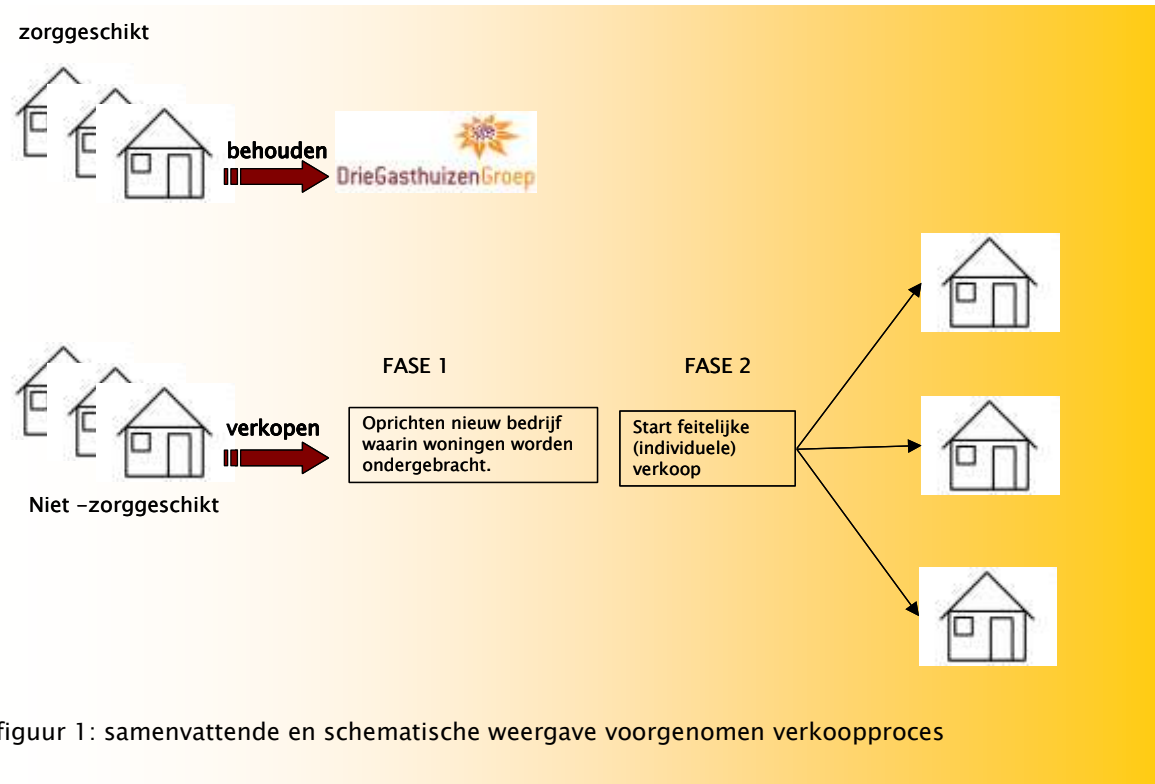
DrieGasthuizenGroep is een groep gastvrije en kleinschalige gasthuizen die senioren in Arnhem-Noord en omgeving al generaties lang een verzorgde oude dag biedt en hen stimuleert om optimaal en met zoveel mogelijk eigen regie aan de samenleving te blijven deelnemen. DrieGasthuizenGroep levert het volledige pakket aan (para)(medische) zorg- en verpleegdiensten, in de eigen woning of in een appartement van DrieGasthuizenGroep. Woningstichting Openbaar Belang (WOB) maakt onderdeel uit van DrieGasthuizenGroep.

DrieGasthuizenGroep positioneert zich als zorgorganisatie en heeft in haar strategisch meerjaren plan (met de titel 'Groeien met Perspectief') keuzes ten aanzien van vastgoed gemaakt. Alléén woningen die geschikt zijn om (op termijn) zorg in te verlenen, worden aangehouden. De organisatie is daarom voornemens de woningen die niet zorggeschikt zijn (te maken), te verkopen zodat het woningbestand van WOB aansluit bij de gekozen positionering. Dat betekent dat met name de appartementencomplexen in het bezit van DrieGasthuizenGroep blijven. Deze woningen passen in de visie rondom de combinatie wonen en zorg. Met deze appartementen bedient DrieGasthuizenGroep zowel de sociale huurmarkt als de vrije sector huurmarkt. Hierdoor zijn wij voor alle doelgroepen, in financieel opzicht, bereikbaar.

Met de opbrengsten uit de verkoop worden bestaande appartementen aangepast en nieuwe appartementen en zorgvoorzieningen in de wijken gebouwd. Appartementen die voldoen aan de eisen van deze tijd en geschikt zijn om zorg in te leveren. Daarmee levert DrieGasthuizenGroep een bijdrage aan duurzame zorgvoorzieningen en aan de leefbaarheid in de wijken.

## 2 Aanpak en werkwijze

DrieGasthuizenGroep vindt het belangrijk dat huurders in goede handen zijn en dat het verkoopproces zorgvuldig verloopt. De verkoop wordt in twee fasen georganiseerd.



figuur 1: samenvattende en schematische weergave voorgenomen verkoopproces

### Fase 1: verkoop woningportefeuille aan een nieuw op te richten bedrijf

Voor een zorgorganisatie zoals DrieGasthuizenGroep is de voorgenomen verkoop van zo'n groot vastgoedbestand geen sinecure. De organisatie is daar dan ook niet op toegerust. In de eerste fase zal daarom een deskundige samenwerkingspartner worden gezocht. DrieGasthuizenGroep vormt samen met deze samenwerkingspartner een nieuw bedrijf. In dit bedrijf worden de 485 woningen, 22 garages en 7 andere vastgoedobjecten ondergebracht. Huidige huurders kunnen gewoon blijven huren na deze transactie.



Afbeelding: niet zorggeschikte woningen

### Organisatie en samenwerking

Bij de keuze van een juridische vorm voor het nieuwe bedrijf, is de Commanditaire Vennootschap (CV) de meest aangewezen structuur gebleken. DrieGasthuizenGroep zal als stille vennoot voor 75% participeren in de CV en de samenwerkingspartner voor de overige 25%. De CV zal straks het *economisch* eigendom van de woningen hebben en het beleid bepalen. DrieGasthuizenGroep behoudt het *juridisch* eigendom van de woningen en heeft 50% zeggenschap in de CV. De uitvoering van het CV beleid op het gebied van klantcontacten, verhuur, beheer en verkoop wordt door of namens de behorend vennoot georganiseerd.

#### *De voordelen van een CV op een rij:*

- een CV biedt DrieGasthuizenGroep de mogelijkheid de belangen van huurders en de leefbaarheid in de wijk zo goed mogelijk te blijven waarborgen omdat DrieGasthuizenGroep een meerderheidsbelang en 50% zeggenschap in de CV heeft. Op die manier blijft de organisatie betrokken bij de huurders;
- Een CV maakt beter beheer en onderhoud van de woningen mogelijk omdat er een partij participeert die dit professioneler kan en doet dan DrieGasthuizenGroep;
- Door deelname in de CV profiteert DrieGasthuizenGroep van een goede opbrengst uit de verkoop. Een opbrengst die DrieGasthuizenGroep vervolgens rechtstreeks investeert in zorgvoorzieningen in de Arnhemse wijken;
- De CV als rechtsvorm is fiscaal gezien het meest gunstig. Dat betekent dat de kosten zo laag mogelijk kunnen worden gehouden waardoor er meer geld overblijft voor investeringen.

### Zorgvuldige selectie samenwerkingspartner

DrieGasthuizenGroep hanteert een aantal kwaliteitseisen bij de selectie van een samenwerkingspartner. Zo wordt getoetst of de beoogde samenwerkingspartner de IVBN gedragscode (als het een marktpartij betreft) dan wel de Aedescode van woningbouwcorporaties onderschrijft (als het een corporatie betreft). Deze codes geven huurders een aantal waarborgen voor goed verhuur- en verkoopbeleid. Concreet gaat het daarbij om beleid ten aanzien van onder meer onderhoud, huurprijzen en huurderparticipatie. De situatie voor de huurder moet op zijn minst gelijk blijven maar wordt zeer wel mogelijk beter. Ook moet de samenwerkingspartner bijvoorbeeld

bereid zijn de huidige huurders straks in staat te stellen om hun woningen – met korting – te kopen.

Ook onderzoekt een gespecialiseerd bureau, als onderdeel van de selectieprocedure, de integriteit van iedere kandidaat partner. Heeft de kandidaat een goede reputatie? Aan de hand van deze en andere vragen – die uiteraard ook gaan over financiën en bedrijfsvoering – ontstaat een beeld van de geschiktheid van de kandidaat partner. Op dit moment (januari 2012) voert DrieGasthuizenGroep verkennende gesprekken met een samenwerkingspartner die deze kwaliteitseisen onderschrijft.

#### Fase 2: verhuur, beheer en verkoop vanuit het nieuwe bedrijf

In fase twee zal vervolgens vanuit het nieuwe bedrijf de huurexploitatie worden voortgezet en de feitelijke verkoop van start gaan. Het nieuwe bedrijf zal zich moeten richten op een duurzaam en economisch verantwoorde exploitatie van de woningen, waarbij rekening wordt gehouden met alle belanghebbenden. Dat betekent onder meer dat bewoners over een aangename, goed onderhouden woning kunnen beschikken. Daarnaast zal aandacht worden besteed aan een prettige en leefbare (woon)omgeving en energiezuinigheid van woningen. Langdurige leegstand zal worden voorkomen. Woningen die, in verband met de verkoop, te lang leeg staan worden dan ook (al dan niet tijdelijk) verhuurd.

Voor de verkoop wordt zoveel mogelijk een natuurlijk moment gekozen, bijvoorbeeld wanneer de woning vrij komt omdat de huidige huurder vertrekt. De voorkeur gaat uit naar een individuele verkoop van de woningen, het liefst aan de huidige huurder. De verkoop van een aantal woningen tegelijk aan bijvoorbeeld een corporatie is echter niet uitgesloten. Bij individuele verkoop zal de woning als eerste en met korting aan de huurder zelf worden aangeboden. Ook wordt overwogen onderzoek te doen naar de inzetbaarheid van alternatieve koopvormen, die woningen wellicht voor bredere groepen kopers bereikbaar kunnen maken.

### 3 Uitgangspunten voor het nieuwe bedrijf

Het nieuwe bedrijf wordt opgericht om de woningen te beheren en te verkopen. Tot aan het moment van verkoop zal de komende jaren de meeste energie worden gestoken in het op een goede manier verhuren en beheren van de woningen. Door de woningen in een nieuw bedrijf onder te brengen verandert er feitelijk nog weinig. Het zijn nog dezelfde huurders en dezelfde woningen, en zowel huurder als verhuurder heeft belang bij een goede woning en woonomgeving.

In dit hoofdstuk wordt beschreven op welke wijze het nieuwe bedrijf invulling zal geven aan haar taken. Daarbij hanteren wij voor de herkenbaarheid de prestatievelden die in het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH) worden genoemd. De vragen en aandachtspunten van de Huurdersraad dd. 16 december 2011, zijn ook in dit hoofdstuk verwerkt.

#### a Verhuren van de woningen

Het nieuwe bedrijf zal in haar verhuurbeleid de criteria van het BBSH en het KWH Huurlabel 2.0 als referentiekader hanteren. Het KWH label maakt maatschappelijke prestaties meetbaar. Het geeft inzicht in de waardering van de klanten voor de kwaliteit van de verhuurder en maakt eventuele verbeterpunten zichtbaar.

Er wordt gewerkt met een MeerJarenOnderhoudsPlan (MJOP) per complex en onderhoudsverplichtingen worden nagekomen. Dit MJOP komt tot stand op grond van een zogeheten ‘nul’-meting, een inventarisatie waarbij de kwaliteit van de woning door het nieuwe bedrijf in kaart wordt gebracht en waarbij ook eventuele achterstanden in beeld komen. Daardoor kan in het onderhoudsplan een goede prioritering van onderhoudsmaatregelen plaatsvinden. Daarbij wordt, waar mogelijk, duurzaam onderhoud gepleegd met oog voor energiebesparing om de energielasten te beperken. Die mogelijke energie besparing speelt natuurlijk niet alleen bij planmatig onderhoud een rol maar kan bijvoorbeeld ook spelen bij de vervanging van een individuele verwarmingsketel.

Het nieuwe bedrijf wil de service aan huurders goed organiseren. Zo wordt overwogen om in de wijk Klarendal een fysiek servicepunt te vestigen, waar huurders en wijkbewoners terecht kunnen met vragen, opmerkingen en suggesties. Tevens wordt gedacht aan de inrichting van een *online* service center. Dat is met name bedoeld voor gebruikers (huurders, eigenaren en (potentiële) kopers) om snel informatie in te kunnen winnen. Daarnaast fungeert het online service center als de plek waar huurders een storing of bijvoorbeeld een informatieverzoek kunnen melden. Wanneer huurders een klacht melden via het online service portal, wordt binnen een vaste termijn terugkoppeling gegeven aan de huurder van de wijze waarop de klacht of storing in behandeling is genomen en zal worden opgelost. Daarmee wordt het afhandelen van

klachten duidelijk en concreet georganiseerd. Het blijft overigens ook mogelijk om storingen op de traditionele manier te melden.

Het nieuwe bedrijf is gebonden aan de wettelijke regels voor huurprijsaanpassingen. De laatste jaren is bij woningen met een huur onder de €654,- per maand de jaarlijkse stijging altijd beperkt gebleven tot het inflatiepercentage. Voor nieuwe huurders geldt te zijner tijd een marktconforme huurprijs. Dat kan dus betekenen dat de huurprijs wordt aangepast bij een nieuwe verhuring. Het nieuwe bedrijf zal bij de verhuur van woningen zo mogelijk aansluiten bij de huidige werkwijze via Enserve / Entree Magazine. De eerste contacten hierover hebben al plaatsgevonden. Ook staat het nieuwe bedrijf open voor eventuele woningruil en volgt daarbij de huidige werkwijze waarbij elk concreet verzoek op zich wordt beoordeeld.

De huidige huurder kan straks zijn huis kopen met een kortingsregeling. Deze regeling zal voor bepaalde tijd gelden en wordt nog uitgewerkt. Hierover worden de huurders nog nader geïnformeerd.

Over het complex Petersborg is afgesproken dat dit complex voor ten minste nog een fors aantal jaren (minimaal 7 tot 10 jaar) op de huidige manier beschikbaar zal blijven voor huurders en zal worden beheerd en onderhouden vanuit een lange termijn huurvisie.



#### b Betrokkenheid bewoners bij beleid en beheer

Wonen is één van de basisbehoeften van de mens. Een prettige woning en leefbare woonomgeving biedt veiligheid, geborgenheid en geluk. Een belangrijk uitgangspunt in het beleid is dat de huurders tevreden zijn met hun woningen en tevreden zijn met de service en ondersteuning. Het uitwisselen van informatie en ervaringen ten behoeve van dit beleid is daarbij van belang. Het nieuwe bedrijf wil dan ook de huurders betrekken bij het beleid en haar voornemens. Zeker in een niet alledaagse situatie als deze, waarin een groot woningbestand mogelijk wordt verkocht, zijn nauwe contacten met huurdersvertegenwoordigers van belang. Contacten waarin zo goed mogelijk wordt geïnformeerd en huurders de gelegenheid hebben om vragen te stellen en te adviseren. Huurders worden gestimuleerd zich te organiseren en zullen daarbij zo nodig ondersteuning krijgen. Daarbij kan ook gedacht worden aan een training voor bewonerscommissies op het gebied van bijvoorbeeld vergadertechnieken of communicatie.

Zoals gezegd, zal met een MeerJarenOnderhoudsPlan (MJOP) per complex worden gewerkt. Bij de totstandkoming van de MJOP zullen de huurdersorganisaties betrokken

worden. Het MJOP zal per buurt of complex worden gepresenteerd waarbij bewoners, via hun vertegenwoordigers, om een reactie en inbreng wordt gevraagd. Huiseigenaren krijgen de gelegenheid om mee te doen met gepland (groot) onderhoud aan naastgelegen huurwoningen.

Wanneer huurders huiseigenaren worden verandert hun formele positie ten opzichte van de verhuurder. De woningen worden vóór individuele verkoop juridisch gesplitst. In het kader van (onderhouds)beleid en beheer van de woning zal, indien van toepassing, de huiseigenaar verplicht gaan deelnemen in een Vereniging van Eigenaren (Vve) waarin ook het nieuwe bedrijf deelneemt zolang nog niet alle woningen binnen die Vve zijn verkocht. In de statuten en reglementen van dergelijke verenigingen staat onder meer beschreven welke ruimtes en onderdelen van de complexen voor gemeenschappelijk onderhoud en/of gebruik in aanmerking komen en welke servicekosten in rekening worden gebracht. Voordat de individuele verkoop van woningen in een bepaald complex van woningen start, zal zijn beoordeeld of en hoe een Vve moet worden opgericht. Het nieuwe bedrijf heeft hier in een rol.

#### c Leefbaarheid

Welke effecten heeft de voorgenomen verkoop op de kwaliteit van de woningen en de woonomgeving? Zal het sociale klimaat in de wijk anders worden? Wat zijn de consequenties voor het voorzieningenniveau? Dit zijn allemaal begrijpelijke vragen die te maken hebben met de leefbaarheid in de wijk.



Afbeelding: leefbaarheid in de wijk bewaken

Om te beginnen kan de huidige huurder die wil blijven huren, gewoon blijven huren. Koop breekt geen huur, zegt men dan. Vanuit het nieuwe bedrijf zal nadrukkelijk oog worden gehouden voor de positie van de huidige en nieuwe huurders en de leefbaarheid in de wijk. Zoals gezegd zal de meeste energie van het nieuwe bedrijf de komende jaren gericht zijn op behevraagstukken, omdat verkoop in het algemeen, en in deze markt in het bijzonder, een geleidelijk proces is dat waarschijnlijk vele jaren vraagt. In dat jaren durende proces hebben huurder en verhuurder een gedeeld belang, namelijk een goede woning en een prettige buurt. Daarom wordt voldoende aandacht besteed aan onderhoud en overleg met huurders. In het verkoopproces wordt leegstand van de betreffende woningen zoveel mogelijk voorkomen. De woningen zullen daarom in principe niet langer dan een half jaar leegstaan. Ook zal bij vrij komende woningen steeds worden beoordeeld of een woning te koop komt of weer wordt verhuurd. Een belangrijk criterium hierbij is bijvoorbeeld of er al vergelijkbare

woningen in de buurt te koop staan. In dit laatste geval ligt wederverhuur of eventueel tijdelijke ingebruikname voor de hand. Oneigenlijk gebruik van de woning zal worden bestreden.

Over de wenselijkheid van verkoop van huurwoningen lopen de meningen uiteen. Dat is ook afhankelijk van de afzender en de concrete situatie. Zo stelt het kabinet dat eigenaren van woningen meer betrokken zijn bij hun woning en er daardoor beter voor zorgen. In december 2011 werd dan ook het wetsvoorstel aangenomen waarin woningcorporaties een groot deel van hun woningen te koop aan moeten bieden aan hun huurders.

De voorgenomen verkoop van de niet zorggeschikte woningen sluit aan op het landelijk- en ook op het gemeentelijk beleid. In het Wijkactieplan Klarendal, vastgesteld door B&W, wordt de verkoop van huurwoningen als maatregel genoemd om de wijk te verbeteren. De wijk Klarendal bestond in 2011 voor 73% uit huurwoningen. Daarnaast biedt het voordelen voor de Arnhemse woonconsument die graag wil kopen. Een groot deel van het goedkopere segment in de koopwoningmarkt in Arnhem bestaat volgens makelaars uit niet onderscheidende woningen in wijken die niet populair zijn bij de doelgroep jonge starters. De woningen die het nieuwe bedrijf straks te koop aanbiedt, sluiten mogelijk wél aan bij de starterswensen. Het gaat vaak om karakteristieke woningen in de omgeving van de binnenstad die qua prijsstelling vallen binnen de prijsgrens van sociale koop.

Het nieuwe bedrijf is een kleine speler qua aantallen woningen. De 485 woningen die door het nieuwe bedrijf worden beheerd, vormen een zeer bescheiden deel (0,7%) van de totale woningvoorraad in Arnhem en ook slechts een klein deel (1,3%) van alle *huurwoningen* in de stad. Deze percentages variëren overigens per wijk, maar blijven laag. Dat geldt ook voor een wijk als Klarendal waar het aandeel woningen van het nieuwe bedrijf in de wijk weliswaar wat groter is dan elders, maar bescheiden blijft. Een relatief beperkt aantal woningen zal dus, gespreid over een periode van wellicht 20 jaar, worden omgezet in een koopwoning. Het nieuwe bedrijf wil in haar beheer- en verkoopbeleid zorgvuldig omgaan met deze geleidelijke verandering.

#### d Financiële continuïteit

Het nieuwe bedrijf moet de huurexploitatie duurzaam kunnen voortzetten tot het uiteindelijke moment van verkoop. Hiermee zal dan ook in de bedrijfsvoering rekening moeten worden gehouden. Beleid, plannings en begrotingen dienen hierop te zijn afgestemd.

#### e Bedrijfsvoering

Om zoveel mogelijk zekerheid te krijgen over het functioneren van het nieuwe bedrijf mag uitsluitend een betrouwbare samenwerkingspartner deelnemen. Een partner die oog heeft voor een duurzame huurexploitatie, aandacht besteedt aan onderhoud en die zich mede verantwoordelijk voelt voor de leefbaarheid in de wijk. Een partner die affiniteit heeft met sociale huisvesting en cultuurhistorisch erfgoed.

Het nieuwe bedrijf zal werken volgens de gedragscode van De vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN ) dan wel de Aedescode van woningbouwcorporaties. De IVBN code richt zich op zorgvuldig, ethisch (maatschappelijk aanvaardbaar) en integer (rechtschapen, onkreukbaar) handelen zoals van een professionele beroepsgroep mag worden verwacht.

#### f Wonen en zorg

De meeste woningen die in beheer zijn bij het nieuwe bedrijf worden verkocht omdat ze minder geschikt zijn voor de combinatie van wonen en zorg voor ouderen. Wanneer echter bij de huurder een zorgbehoefte ontstaat, kan en wil het nieuwe bedrijf, in samenwerking met DrieGasthuizenGroep, daar uiteraard graag in voorzien. Doordat Thuiszorg Groot Gelre nu onderdeel is van DrieGasthuizenGroep, kan de huurder een beroep op thuiszorg doen. DrieGasthuizenGroep biedt het volledige scala aan diensten: dat kan variëren van hulp bij het huishouden tot 24-uurs verzorging en verpleging.

#### Ten slotte

DrieGasthuizenGroep is er veel aan gelegen om op een zorgvuldige manier het beheer en de verkoop van de woningportefeuille die niet meer past bij haar positionering te organiseren. Met de voorgestelde werkwijze en de uitgangspunten voor het nieuwe bedrijf wil DGG zo goed mogelijk tegemoet komen aan de belangen van huurders, kopers en buurten.