

Als adviseur in de Volkshuisvesting kun je nooit stilzitten en moet je jezelf zo nu en dan opnieuw uitvinden. De afgelopen jaren zijn roerige tijden geweest voor de corporaties, de aannemers en de adviseurs. Voor Expeditie Volkshuisvesting (FM Consultants,

SlimRenoveren en VISA, Vaart in Samenwerken) was dat de reden om in een aantal klantenpanelsessies onze klanten te bevragen over hun verwachtingen van 'de adviseur' in de komende jaren. Met als resultaat deze profielschets voor 'De adviseur van de toekomst'.

DE ADVISEUR VAN DE TOEKOMST ...

...luistert naar de markt en zijn opdrachtgevers

Het lijkt een open deur: als adviseur moet je luisteren naar wat je opdrachtgevers vragen of van je verwachten. Dat gaat echter verder dan domweg 'doen wat er gevraagd wordt'. De volkshuisvesting is complexer geworden en er liggen volop kansen op het gebied van portefeuillemanagement, renovatie en verduurzaming. Door de toegenomen complexiteit is echter het moeilijk om het totale speelveld nog te overzien. Dan is het handig als u kunt terugvallen op een adviseur die door het stellen van de juiste vragen en zijn ervaringen bij veel verschillende opdrachtgevers uw vraag goed weet te interpreteren en een goede sparringpartner is.



...geeft richting door zijn visie en helicopterview

Iedere corporatie en bouwer pakt zaken graag op een eigen manier aan. Tegelijkertijd constateert u ook dat in deze tijd te veel op 'de automatische piloot varen', risico's met zich meebrengt. Van de adviseur verwacht u dat hij u en uw team richting geeft op basis van een duidelijke visie en een helicopterview op de (woning)markt en de ontwikkelingen.



...draagt als coach kennis over

Een goede adviseur maakt zichzelf overbodig en pakt dan weer nieuwe uitdagingen op. Bij innovatieve projecten heeft u een adviseur nodig die zaken uitzoekt, en zijn kennis overdraagt op uw organisatie. De transitie van adviseren naar coachen, is daarom een belangrijke beweging in de sector en zorgt ervoor dat u na die eerste pilot zo veel mogelijk zelfstandig kunt doorpakken.



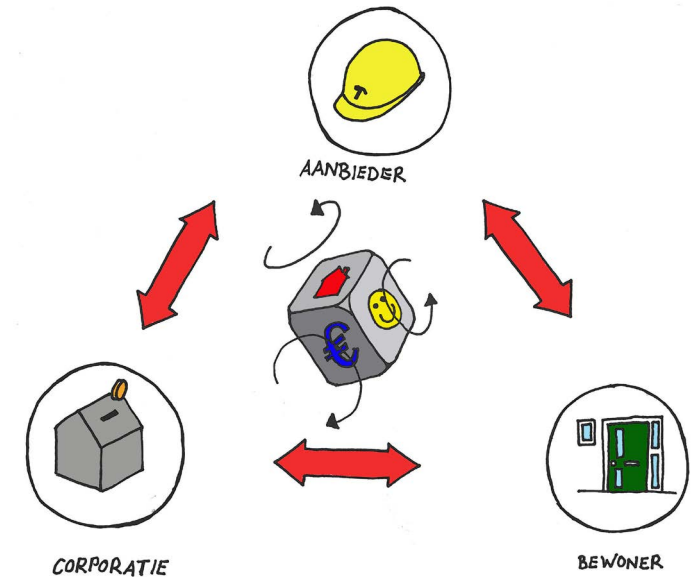
...verbindt en werkt samen

Meer dan ooit is samenwerking van belang om resultaten te boeken. Processen zijn integraler en ingewikkelder geworden, waardoor samenwerking tussen teamleden en afdelingen steeds belangrijker wordt. Maar hoe richt je zo'n samenwerking goed in? De adviseur kan hierbij vanuit zijn helicopterview een verbindende schakel zijn tussen verschillende afdelingen. En ook tussen opdrachtgevers, opdrachtnemers en bewoners in een innovatieve, op maat gemaakte marktuitvraag.



...is verantwoordelijk

Als opdrachtgever heeft u niets aan een rapport dat in een lade verdwijnt. U heeft daarom niets aan een adviseur die zich niet verantwoordelijk voelt voor de geleverde kwaliteit en het totale projectresultaat waarvan zijn advies deel uitmaakt. Een goede adviseur voelt zich betrokken bij het project en zorgt ervoor dat zijn advies ook echt bijdraagt aan een concreet projectresultaat. Het gaat dan niet om 'uren draaien' maar om resultaten boeken!



... I S E E N T E A M S P E L E R !

