VASTGOED JOURNAAL

'Wij bieden met Koopgarant en KOOPstart verantwoorde oplossingen om volwaardige starterswoningen te ontwikkelen'

30-11-2020 13:26



De Nederlandse woningmarkt zit op slot. Er is sprake van een enorm woningtekort, de doorstroming is onvoldoende en de huizenprijzen zijn de afgelopen jaren flink gestegen. Daardoor is het voor starters praktisch onmogelijk geworden op 'de rijdende trein' te springen en aan een wooncarrière te beginnen. Stichting OpMaat biedt met producten zoals KOOPstart en Koopgarant een oplossing. Vastgoedjournaal is nieuwsgierig en gaat met een enthousiaste Simone van de Kuit, directeur-bestuurder van OpMaat, in gesprek.

"In totaal zijn er zo'n 35 à 40 duizend woningen met de Koopgarantregeling verkocht, aldus Simone van de Kuit"

Zij vindt het uiterst belangrijk om duidelijk te maken dat er meer mogelijk is dan gedacht om starterswoningen te ontwikkelen. Iets wat met KOOPstart, één van de producten van OpMaat, makkelijker wordt gemaakt.

Daarover zo meteen meer, want om te beginnen helpt ze het misverstand uit de wereld dat het startersprobleem iets is van de laatste jaren: “Natuurlijk is de vraag vanuit gemeenten om in een project een bepaald aantal betaalbare woningen te bouwen erg actueel, maar de situatie op de woningmarkt was begin van deze eeuw eigenlijk niet veel anders dan nu. Ook toen lukte het starters en mensen die in een huurwoning woonden maar moeilijk om de stap te maken naar een koopwoning. Een viertal woningcorporaties heeft deze uitdaging opgepakt. Er bestond al sinds de jaren tachtig het fenomeen Maatschappelijk Gebonden Eigendom, MGE, om doorstroming naar de koopsector mogelijk te maken. Deze vier hebben dit product doorontwikkeld tot een verbeterde variant: Koopgarant. In 2004 werd de stichting Koopgarant opgericht, waarbij zich heel veel corporaties aansloten.” In 2008 is de stichting Koopgarant overgegaan in stichting OpMaat.

In totaal zijn er zo’n 35 à 40 duizend woningen met de Koopgarantregeling verkocht, aldus Simone van de Kuit. Zowel bestaande bouw, als nieuwbouw; eengezinswoningen en appartementen. Genoemde Koopgarant-regeling was in eerste instantie vooral gericht op corporaties, maar is op dit moment ook populair bij gemeenten. Hoewel er ook ontwikkelaars zijn die de Koopgarant regeling gebruiken bij nieuwbouwprojecten, zijn zij minder geïnteresseerd in een terugkoopregeling.



VASTGOED JOURNAAL

KOOPstart een succesvol instrument

Ontwikkelaar BPD heeft de afgelopen jaren in verschillende nieuwbouwprojecten gebruik gemaakt van KOOPstart om kwalitatief goede, volwaardige eengezinswoningen aan jonge starters met een beperkt inkomen aan te bieden. In 2015 startte BPD in nieuwbouwproject Park Triangel in Waddinxveen met het aanbieden van woningen met KOOPstart. Eind 2019 waren hier door BPD al zo'n 300 woningen verkocht met KOOPstart. Verkoopadviseur Willy Vermeulen van BPD: ""Het zijn bijna allemaal jonge mensen die heel graag in Waddinxveen willen (blijven) wonen. Ze komen vanuit de hele regio op de KOOPstartwoningen in Waddinxveen af omdat deze elders niet worden aangeboden. Zij zijn heel erg blij en enthousiast dat ze in aanmerking komen om zo'n volwaardige en complete woning te kopen." Om ervoor te zorgen dat deze woningen ook echt bij starters terecht komen, hanteerde BPD voor dit project een leeftijds- en een inkomensgrens. Willy Vermeulen: "Dat is soms zuur voor mensen die net te oud zijn of net teveel verdienen, maar zo zorg je er als gebiedsontwikkelaar wel voor dat deze woningen bij die groep komen, die KOOPstart ook nodig heeft om de stap naar een koopwoning te kunnen maken."

KOOPstart

Naast Koopgarant biedt OpMaat ook KOOPstart aan. Simone van de Kuit: "Om ook ontwikkelaars te stimuleren meer te bouwen voor de startersmarkt, hebben we KOOPstart ontwikkeld. Dat product werkt hetzelfde als Koopgarant, maar dan zonder terugkoopclausule. De woning wordt verkocht met een koperskorting op de getaxeerde marktwaarde. Door de lagere aankoopprijs wordt de woning bereikbaar voor starters. Wanneer de bewoner de woning doorverkoopt, rekent hij af met de ontwikkelaar. Deze ontvangt dan de verstrekte koperskorting en een deel van de waardeontwikkeling. De ontwikkelaar heeft wel te maken met uitgesteld rendement, maar kan makkelijker tegemoetkomen aan een gemeentelijke eis dat een bepaald percentage koopwoningen van een nieuwbouwplan bedoeld moet zijn voor de koopstarters. Inmiddels werken negen ontwikkelaars met deze KOOPstartregeling, waaronder grote partijen als BPD en AM. Ontwikkelaar BPD heeft al diverse grote projecten gerealiseerd waarbij starters in staat worden gesteld een volwaardige woning te kopen (zie kadertekst, red.). BPD accepteert daarbij dat ze pas bij doorverkoop van de woning deze koperskorting terugkrijgen, eventueel vermeerderd met een deel van de winst die de koper bij verkoop van de woning maakt."

VASTGOED JOURNAAL



Woningmarkt van het slot

Dankzij KOOPstart kunnen, volgens Simone van de Kuit, betaalbare, volwaardige (starters)woningen worden ontwikkeld en gebouwd. In dat kader schetst ze ook de rol van Stichting OpMaat: “Inderdaad, een stichting, dus een onderneming zonder winstoogmerk. Wij zien het als onze taak om verantwoorde oplossingen te bedenken en te bieden om het mogelijk te maken voor lagere inkomens om een eerste stap te zeten op de koopmarkt. Daarmee richten we ons op corporaties, gemeenten en ontwikkelaars. Wat betreft die laatste groep denken wij graag mee hoe zij een aanbod kunnen doen aan gemeenten.” OpMaat opereert, in de woorden van Simone van de Kuit, in het gat dat er zit tussen de huidige hoge marktwaarde van een woning en de prijs waarmee een woning betaalbaar is voor koopstarters. Die kloof kan worden overbrugd met KOOPstart: “Wij bieden met Koopgarant en KOOPstart verantwoorde oplossingen om volwaardige starterswoningen te ontwikkelen, waardoor we bij kunnen dragen aan het ‘van het slot krijgen’ van de Nederlandse woningmarkt.”

VASTGOED JOURNAAL



Werkt ’t of niet?

Op de vraag of de KOOPstartregeling effectief is, antwoordt Simone van de Kuit: “Wil je wat doen aan het startersprobleem dan moet je ervoor zorgen dat KOOPstartwoningen bij de juiste mensen terecht komen. Dus bepaal voor welke inkomensgroep de gewenste lagere prijs noodzakelijk is en stel vast welke maximale inkomensgrens daarbij past. En toets daar vervolgens ook op bij de inschrijvingen. Zo zorg je ervoor dat de koperskorting ook terecht komt bij mensen die deze nodig hebben.”

Redactie