VASTGOED JOURNAAL

‘We willen een koopwoning weer gewoon betaalbaar krijgen’

21-01-2026 09:02



Koopstarters met een middeninkomen zitten al jaren klem. Ze verdienen te veel voor sociale huur, maar te weinig voor een koopwoning die past bij een volgende levensfase. Een penibele situatie die al lang aanhoudt en helaas alleen maar erger wordt, ziet Simone van de Kuit, directeur-bestuurder van OpMaat. De stichting werd in 2004 opgericht om woningzoekers te helpen die het nét niet redden. ‘Daarvoor is ingrijpen in de markt onvermijdelijk’, benadrukt ze.

De doelgroep is herkenbaar: politieagenten, leerkrachten, verpleegkundigen, bouwvakkers; allemaal hardwerkende mensen met heel normale banen. ‘Zij vallen tussen wal en schip’, zegt Van de Kuit. ‘En dat probleem is niet per se aan leeftijd gebonden.’ Om juist hun kansen op een koopwoning te verbeteren, ontwikkelt en beheert OpMaat betaalbaarheidsinstrumenten die speculatie en ‘cadeautjes’ voor de koper én ontwikkelaar voorkomen.

Verkopen onder de marktwaarde

De stichting biedt op dit moment twee producten: KoopGarant en KoopStart. Dankzij deze instrumenten wordt het voor ontwikkelaars en corporaties makkelijker om een woning onder de marktwaarde aan starters te verkopen. Dat gebeurt met een koperskorting, die vernuftig in elkaar steekt. De starter krijgt de koperskorting bij doorverkoop namelijk niet in de schoot geworpen; dat bedrag krijgt de ontwikkelaar of corporatie weer terug. Ook deelt de starter de waardeontwikkeling van de woning met de ontwikkelaar of corporatie.

VASTGOED JOURNAAL

Geen lucht in de markt pompen

VASTGOED JOURNAAL



Simone van de Kuit schetst een simpel rekenvoorbeeld: een woning met een marktwaarde van 400.000 euro, die vanwege betaalbaarheidseisen voor 340.000 euro moet worden verkocht. Het verschil van 60.000 euro wordt bij doorverkoop verrekend. ‘Zo geef je niet een enorm bedrag aan de eerste koper cadeau. We willen beslist geen extra lucht in de woningmarkt pompen.’

Maar de huizenprijzen staan natuurlijk nooit helemaal stil. Daarom is ook daar een oplossing voor bedacht. Stijgt de marktwaarde van de woning bijvoorbeeld naar 500.000 euro, dan wordt de waardeontwikkeling van 100.000 verdeeld tussen de verkoper – oftewel de oorspronkelijke starter – en de ontwikkelaar. Die staffel is gebaseerd op de oorspronkelijk verstrekte koperskorting, in dit voorbeeld 15 procent. Er gaat hier dus nog 15.000 euro naar de ontwikkelaar.

Terugkoopplicht versus terugkooprecht
Het belangrijkste verschil tussen beide instrumenten zit in de terugkoopconstructie. KoopGarant wordt van oorsprong meer toegepast door corporaties en kent een terugkoopplicht, zodat de woning opnieuw betaalbaar kan worden aangeboden. KoopStart is in de basis eenmalig, maar biedt ook de mogelijkheid van een terugkooprecht. Vaak wordt dat gekoppeld aan gemeentelijke instandhoudingstermijnen.

Ook géén cadeau voor de ontwikkelaarVoor ontwikkelaars en corporaties zijn beide producten interessant om toe te passen, maar het is een misvatting dat ze er rijk van worden. ‘Het is ook beslist géén cadeautje voor hen’, legt Van de Kuit uit. ‘Het kan enkele, maar ook tien of vijftien jaar duren voor ze de koperskorting weer terugkrijgen. Je moet het echt zien als een instrument om een project in de startfase rond te krijgen, mét kwalitatieve, betaalbare woningen die je niet hoeft terug te verdienen door de prijzen van het ongereguleerde deel te verhogen. Dat pompt namelijk wél lucht in de markt.’

Soms hoort de directeur-bestuurder de misvatting dat de instrumenten ‘veel gedoe’ zouden opleveren, maar die helpt ze graag de wereld uit: ‘Ja, er moet een taxatie plaatsvinden en er is een aantal extra afspraken nodig. Maar we werken met modelovereenkomsten en begeleiden ontwikkelaars hierbij. Al met al verloopt alles normaal gesproken vlot en is de extra administratieve belasting voor ontwikkelaars nihil.’

Adoptie van de instrumenten groeit
OpMaat ziet de adoptie van deze betaalbaarheidsinstrumenten jaarlijks groeien. In 2024 waren er 380 transacties met KoopStart. Bij KoopGarant ging het om 510 transacties. Inmiddels gebruiken ruim vijftig ontwikkelaars KoopStart, van lokale ontwikkelende bouwers tot de grote partijen. ‘We zien steeds vaker dat KoopStart al aan de voorkant van een nieuwbouwproject wordt meegenomen’, weet Van de Kuit. Als voorbeeld noemt ze een recent aangekondigde gebiedsontwikkeling met 900 woningen in Vught, waar AM betaalbare koop via KoopStart gaat toepassen.

100 miljoen euro vanuit het Rijk

VASTGOED JOURNAAL



Voor ontwikkelaars en corporaties die nog twijfelen over de inzet van deze instrumenten, is er een nieuwe optie bijgekomen. In juni 2025 is het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen opengesteld, met daarin 100 miljoen euro vanuit het Rijk. Het fonds maakt gebruik van KoopStart en financiert 75 procent van de koperskorting en de ontwikkelaar 25 procent. ‘Uniek is bovendien dat het een revolverend fonds is’, voegt Van de Kuit toe. ‘Bij doorverkoop komt het geld terug in het fonds en kan dan opnieuw worden ingezet voor projecten.’

Met het huidige kapitaal verwacht OpMaat initieel 2.400 woningverkopen mogelijk te maken, maar dat aantal loopt over een langere periode flink op. Het duurt echter wel even voordat het geld terugvloeit. Daarom pleit Van de Kuit voor een structurele aanvulling vanuit het Rijk: ‘Als we jaarlijks met het fonds 2.000 betaalbare koopwoningen willen realiseren, is het nodig dat er de komende jaren telkens 100 miljoen euro bij komt. Op termijn voedt het fonds zichzelf en is dat niet meer nodig.’

Gebruikmaken van het fonds kent wel een aantal aanvullende voorwaarden: het richt zich op starters tot 35 jaar, met een maximaal inkomen van tweemaal modaal en de maximale marktwaarde is de betaalbaarheidsgrens (voor 2026: 420.000 euro). Buiten het fonds om is KoopStart breder inzetbaar, met onder meer een hogere maximale marktwaarde van 555.000 euro.

Nieuwe oplossingen
Gemeenten sturen steeds meer op betaalbare koop voor de lange termijn. Hoe zorg je dat wat nu betaalbaar is, dat over tien jaar ook nog is? ‘We buigen ons nu over die vraag en blijven druk bezig met het ontwikkelen van nieuwe oplossingen, zoals een betaalbaarheidsinstrument dat gemeenten kunnen inzetten. Ook kijken we naar instrumenten voor transformatieprojecten’, antwoordt Van de Kuit. ‘Onze producten moeten de verbindende schakel vormen tussen starters, ontwikkelaars en gemeenten.’ Haar boodschap aan marktpartijen en beleidsmakers is daarom helder: ‘Niets doen is geen optie. Samen kunnen we meer balans in de woningmarkt brengen en zorgen dat een koopwoning weer gewoon betaalbaar wordt.’