

‘Het echte volume maken begint nu pas’

Wachten op ontstaan behoefte

Al in de jaren zeventig van de vorige eeuw werd in Rotterdam geëxperimenteerd met het zogenaamde Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE), waarbij woningen met korting werden verkocht en de corporatie de woning later weer terugkocht. Buiten Rotterdam vond dit concept weinig bijval. Het is echter niet verwonderlijk dat dertig jaar later de Rotterdamse corporatie Woonbron aan de wieg stond van Koopgarant. Samen met Woondrecht (inmiddels opgegaan in Woonbron), de Alliantie en Saenwonen (inmiddels Parteon) werkten zij het MGE-concept verder uit tot Koopgarant. Toen het product gereed was, besloten zij om dit in licentie beschikbaar te stellen voor andere corporaties. Volgens Rein Bakker zijn er wel heel duidelijke redenen waarom het product zo'n lange incubatietijd nodig had: "De corporatiesector is natuurlijk heel lang alleen gefocust geweest op de huurmarkt. Verkopen, dat deden corporaties niet. Sterker nog, corporaties wilden het liefst hun voorraad verder uitbreiden. Immers, meer woningen geeft meer status. Op een gegeven moment kwam verkopen wel aan de orde, maar dat was omdat corporaties wel moesten verkopen uit financiële nood. Anders konden ze nooit hun ambities waarmaken. In de jaren negentig was bovendien het gat tussen de huur- en de koopmarkt lang niet zo groot.

‘Een product slaat pas aan als het voorziet in een behoefte en die is inmiddels meer dan ooit aanwezig’

Die kloof openbaarde zich vooral de afgelopen tien jaar. Daarmee ontstond ook behoefte aan een product tussen huur en koop dat die kloof kon overbruggen. Een product slaat pas aan als het voorziet in een

Stichting OpMaat (voorheen koopgarant) begon vier jaar geleden als een goedbedoeld idee van vier corporaties om mensen met een middeninkomen toegang te bieden tot de koopmarkt. OpMaat groeide uit tot een professionele stichting die het kenniscentrum vormt voor de inmiddels 120 corporaties die een licentie van OpMaat voeren. Sinds een jaar is Rein Bakker, afkomstig van woningcorporatie Woonwaard in Alkmaar, de eerste directeur van de stichting. Hij vertelt hoe een innovatief product van enkele koplopers in een paar jaar tot mainstream in de volkshuisvesting werd.

door Letty Reimerink

behoefte en die is inmiddels meer dan ooit aanwezig."

Over voorlopers en volgers

In januari 2004 werd de Stichting Koopgarant opgericht. De Alkmaarse corporatie Woonwaard was een van de eerste licentiehouders. Rein Bakker was degene die binnen Woonwaard de kar trok. "De

stichting bestond in de eerste jaren uit een paar enthousiaste mensen uit de corporatiesector die een aantal uren per jaar waren vrijgesteld door hun eigen organisatie om met Koopgarant aan de slag te

gaan; de klassieke netwerkorganisatie. De doelstelling lag toen op dertig licentiehouders in drie jaar, maar binnen anderhalf jaar waren het er al vijftien. De snelle groei maakte dat we in 2006 een plan hebben gemaakt om de stichting te professionaliseren door een kleine bureauorganisatie in te richten. Ik werd als tijdelijk directeur benoemd. In 2007 zijn ook gesprekken begonnen met het platform Te Woon. Dat is een overlegplatform van corporaties die hun woningen naar keuze van de bewoner verhuren of verkopen. Vrijwel al deze corporaties voeren ook het product Koopgarant, dus een samenwerking lag voor de hand. Nu die samenwerking vorm heeft gekregen, heeft ook de stichting een duidelijkere rol gekregen en ben ik voor vast benoemd als directeur. De Stichting Koopgarant, die vanaf april is omgedoopt in Stichting OpMaat, wil vooral een kenniscentrum zijn voor corpora-

ties die producten zoeken tussen huren en kopen. Dat betekent dat we naast Koopgarant ook andere producten willen voeren die daarin passen. Dat kenniscentrum voorziet in een heel duidelijke behoefte. In de beginfase van het product meldden zich de innovators binnen de sector; corporaties die al intensief bezig waren met het gebied tussen huren en koop, daar over nadachten en er ook mensen voor hadden. Er werd in die organisaties heel veel kennis opgebouwd, maar mensen vertrekken ook weer. En die kennis is niet altijd verankerd in de organisatie. Als dan ook nog bijvoorbeeld de wet- en regelgeving verandert, moet je bijna weer opnieuw beginnen. Bovendien zie je nu dat ook veel corporaties zich melden die niet in de voorhoede zitten, om het zo maar te zeggen. Zij hebben veel meer behoefte aan tekst en uitleg, begeleiding en opleiding van eigen mensen. In die behoefte voorzien wij nu. We willen de aanwezige kennis blijvend toegankelijk maken voor een grote groep. En die kennis wordt steeds groter; waar de eerste licentiehouders het nog moesten doen met een standaardcontract met wat summier toelichting, krijgen licentiehouders nu zo'n ze-

DE ESSENTIES VAN KOOPGARANT

Koopgarant is bedoeld voor mensen die een extra steuntje nodig hebben om toegang te krijgen tot de koopmarkt. Kopers met Koopgarant kunnen de woning kopen met een korting op de marktwaarde die varieert van 10 tot 33 procent. Daardoor vallen de maandlasten een stuk lager uit dan bij reguliere koop. Bij verkoop koopt de corporatie de woning binnen drie maanden gegarandeerd weer terug, waarbij de waardeontwikkeling (stijging of daling) wordt gedeeld. Bij een korting van 25 procent deelt de koper bij bestaande bouw voor vijftig procent in de waardeontwikkeling en bij nieuwbouw voor 62,5 procent. Corporaties kunnen echter van deze verhouding afwijken ten gunste van de koper. De waardestijging als direct gevolg van investeringen die koper zelf heeft gedaan, komen voor de volle honderd procent ten goede aan de koper. De terugkoopgarantie geeft de koper zekerheid dat hij de woning altijd binnen drie maanden kan verkopen. In de praktijk blijkt dat vooral mensen met een inkomen tussen ongeveer € 30.000 en € 50.000 gebruikmaken van Koopgarant.

De corporatie die met Koopgarant werkt, kan bij terugkoop altijd bepalen wat er vervolgens met de woning gebeurt: opnieuw in Koopgarant, verkopen in de vrije markt of misschien wel verhuren. Daarmee is de corporatie flexibel en kan zij inspelen op de veranderingen in de markt.

ventig documenten tot hun beschikking. We hebben overigens ook bewust een stichting opgericht, omdat we die kennis niet commercieel willen exploiteren. Wel werken we samen met een aantal commerciële

partijen, waarmee we trainingen ontwikkelen en aanbieden en corporaties kunnen ondersteunen bij hun implementatie. Met een relatief kleine stichting kunnen we natuurlijk niet alles zelf doen. >>

Koopgarant is bedoeld voor mensen die een extra steuntje nodig hebben om te kunnen kopen



Hobbels op de route

In de beginfase van Koopgarant waren er allerlei corporaties die hun eigen varianten op het product hadden. Inmiddels zijn de meeste van deze corporaties toch overgestapt op Koopgarant. Bakker: "Dat heeft alles te maken met de inspanningen die het kost om die kennis in de eigen organisatie op peil te houden. Naarmate het product Koopgarant meer is gestandaardiseerd is het ook aantrekkelijker geworden voor corporaties."

Inmiddels zijn licentiehouders te vinden van Groningen tot Maastricht en van Den Haag tot Enschede, maar Amsterdam was een lastige stad om 'te veroveren'. Bakker: "Amsterdam was lange tijd een soort witte vlek. In Amsterdam wordt altijd heel erg vanuit Amsterdam gedacht en vanuit het idee dat hier alles anders is. Daar begint nu wel verandering in te komen. Ymere is sinds kort licentiehouders en ook de Alliantie bereidt nu een grootschalige uitrol voor. Het lastige aan Amsterdam was wel dat er wordt gewerkt met erfpacht. Ook aan Koopgarant ligt een erfpachtconstructie ten grondslag, dus dat betekent dat je erfpacht op erfpacht stapelt en dat was voor veel corporaties een belemmering.

De grootste hobbel die we echter de afgelopen jaren hebben genomen, is de belastingdienst. We zijn in 2006 tot een afspraak met de belastingdienst gekomen, dat wij alle projecten aan de voorkant toetsen en een fiat geven. Die toetsingsrol geeft de licentiehoudende corporaties zekerheid. Dat heeft veel corporaties over de streep getrokken, maar het betekent ook dat corporaties door de toegenomen standaardisatie van het product ook een steeds snellere doorlooptijd verwachten. Ze vragen nu een licentie aan en willen overmorgen met de verkoop beginnen!"

Buzz-marketing

De Stichting OpMaat richt zich op corporaties; het is een business-to-business organisatie. Daarom zijn er ook nooit grootschalige publiciteitscampagnes geweest. Desalniettemin heeft het product zijn weg naar



Rein Bakker

hits. Via artikelen in dag- en weekbladen en bijvoorbeeld reacties op fora van consumentenprogramma's proberen we daar natuurlijk wel een bijdrage aan te leveren. Het is in feite een soort buzz-marketing: zorgen dat anderen over jouw product praten. We krijgen ook redelijk wat consumenten aan de telefoon die gebruik willen maken van Koopgarant. Die mensen kunnen wij niet rechtstreeks helpen, maar we moedigen ze wel aan navraag te doen bij de corporaties in de buurt. Daarmee komt er natuurlijk ook een vraag naar het product op gang."

"Dat betekent dat je de kennis moet binnenhalen en mensen moet opleiden. Daar kun je beter de tijd voor nemen. Als het meteen heel grootschalig wordt, raakt het de kern van je bedrijfsvoering. Daar moet je wel op voorbereid zijn."

In de praktijk gebeurt dit ook. Corporaties beginnen vaak met een nieuwbouwproject, omdat dat doorgaans kleine projecten zijn. Bakker: "De eerste ervaringen zijn nu opgedaan en nu zijn de corporaties uit de beginperiode toe aan het grote werk. Met de bestaande bouw kunnen natuurlijk ook veel grotere aantallen worden bereikt. Ik ben ervan overtuigd dat het aantal woningen dat met Koopgarant wordt aangeboden de komende jaren fors zal uitbreiden. Het echte volume maken begint nu pas. Ik hoop dat het ons als stichting lukt om het aantal licentiehouders uit te breiden tot ongeveer 200 à 250; dat is de helft van de corporatiemarkt. Verder wil ik dat we kunnen uitgroeien tot een stevige serviceorganisatie. Het tij zit ons mee, want het gat tussen huur- en koopmarkt is onverminderd groot en de ruimte voor tussenproducten neemt daarmee toe. Tegelijkertijd hoop ik dat we de idealen van de netwerkorganisatie, zoals we ooit begonnen zijn, kunnen vasthouden en de verleidingen van het grote geld kunnen weerstaan." ◀◀

'Ik hoop dat we de idealen van de netwerkorganisatie, zoals we ooit begonnen zijn, kunnen vasthouden en de verleidingen van het grote geld kunnen weerstaan'

de consument gevonden en zijn er van de zestigduizend woningen die worden aangeboden met Koopgarant inmiddels zo'n tienduizend verkocht. Bakker: "Als je Koopgarant googlet krijg je inmiddels een hoop

Vooravond van doorbraak

Bakker raadt corporaties die net een licentie hebben altijd aan om voorzichtig te beginnen met het product. "Je moet ervaring opdoen met het product," aldus Bakker.