



Voor vragen, opmerkingen en meer informatie:

Utrechtseweg 29F
3811 NA Amersfoort

T 033 - 462 12 23
info@opmaat.net
www.opmaat.net



Wie en wat

OpMaat is een jonge onderneming. De aangeboden producten en diensten hebben inmiddels een gevestigde reputatie bij woningcorporaties, overheden, financieringsinstellingen, landelijke organisaties als Vereniging Eigen Huis, het Waarborgfonds Eigen Woningen en organisaties van huurders. Eind 2008 maakten zo'n 140 van de in ons land gevestigde woningcorporaties gebruik van één of meer producten en/of diensten van OpMaat. In deze brochure hierover meer.

OpMaat is in 2008 ontstaan door het samengaan van Stichting Koopgarant en Platform Te Woon. Deze organisaties zijn beiden in 2004 opgericht. Hun formules bleken naadloos op elkaar aan te sluiten en het samengaan heeft geleid tot een slagvaardige en flexibele organisatie. Een interessant 'extra' voor de klanten van beide organisaties vormt het door de bundeling ontstane uitgebreide netwerk.

Met een kleine groep vaste medewerkers, indien nodig aangevuld met specialisten uit diverse vakgebieden, ondersteunt OpMaat haar klanten met een scala aan producten en diensten. Dit brede pakket is gericht op de algemene trend bij woningcorporaties om het assortiment van huur- en koopvormen te verbreden.

Woningcorporaties en andere vastgoedbedrijven zijn in de praktijk gebaat bij deze dienstverlening. Deze bestaat onder andere uit modelcontracten, opleidingen voor medewerkers en advies op maat. Bekende producten van OpMaat zijn Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon.

Woonwaard rolt breed uit

Woonwaard begon in 2005 met de implementatie van Koopgarant in haar woningbezit. Er werd op vrij bescheiden schaal gestart in twee complexen met bestaande huurwoningen in Heerhugowaard en Alkmaar, met in totaal ruim 200 woningen. Hoewel veel van deze woningen enkele jaren eerder al in vrije verkoop waren aangeboden, besloot circa 10% van de zittende huurders alsnog op het aanbod Koopgarant in te gaan. Bij mutatie werden de lege woningen vervolgens eveneens onder Koopgarant aangeboden. De belangstelling hiervoor was van meet af aan redelijk tot goed. Begin 2008 besloot Woonwaard nog zo'n 2.000 bestaande huurwoningen met Koopgarant te gaan verkopen. De zittende bewoners konden kiezen tussen Koopgarant of vrije verkoop. Inmiddels is zo'n 20% van de woningen van Woonwaard beschikbaar via Koopgarant.



Onze producten

Een groot aantal woningcorporaties gebruikt inmiddels de producten van OpMaat. Producten die, zoals hiervoor gesteld, de overstap van huur naar koop vergemakkelijken. Hiernaast kunnen de klanten van OpMaat hun inkoop geïnteresseerde bewoners en woningzoekenden met die producten meer keuzemogelijkheid bieden. Bovendien blijkt dat deze corporaties met de producten van OpMaat een positieve bijdrage leveren aan de doorstroom van huur naar koopwoningen.

Koopgarant

De stap van een huurwoning naar een koopwoning wordt vaak belemmerd door het verschil in woonlasten. Ook de financiering van de koopsom speelt een belangrijke rol. Koopgarant schiet bij beide kwesties te hulp door de aspirantkoper een korting te bieden tussen de 10 en 50% op de marktwaarde van de woning. Hierdoor wordt een belangrijk deel van de belemmeringen weggenomen en komt een koopwoning voor meer mensen binnen bereik.

Wanneer in een later stadium de eigenaar de woning weer wil verkopen koopt de corporatie deze binnen drie maanden terug. Hierdoor is de bewoner verzekerd van verkoop. Door deze terugkoopregeling blijven woningen, die verkocht zijn via Koopgarant, bovendien beschikbaar voor de doelgroep van de corporatie.

Bij terugkoop taxeert een onafhankelijk taxateur de woning. De daarbij vastgestelde waarde wordt vervolgens vergeleken met de waarde bij aankoop. Is de marktwaarde van de woning gestegen dan deelt de corporatie deze waarde-stijging met de verkopende eigenaar. Is de marktwaarde van de woning gedaald dan deelt de corporatie mee in het verlies.

Koopgarant heeft natuurlijk gevolgen voor de werkwijze van de corporatie. Daartoe behoren de voorbereiding van het verkoopproject, de begeleiding van de transacties en de gang van zaken bij een eventuele terugkoop. Dit alles vraagt een brede expertise die OpMaat in huis heeft.

Waarom

In grote delen van ons land is sprake van problemen op de woningmarkt. Eén daarvan is de brede kloof tussen de huur- en de koopsector. Veel huurders koesteren weliswaar het plan om over te stappen van huur naar koop, maar kunnen de financiële sprong niet maken of durven het hieraan verbonden financiële risico niet te nemen. Dit geldt vooral voor mensen in lage- en middeninkomensgroepen.

De producten van OpMaat kunnen het maken van deze stap aanzienlijk vergemakkelijken. Deze bieden woningcorporaties, die rond 30% van de woningvoorraad in ons land beheren, de mogelijkheid de afstand tussen huren en kopen te overbruggen. Hiervoor zijn verschillende opties ontwikkeld, zodat elke bewoner of woningzoekende kan kiezen wat het best bij hem of haar past.

Te Woon



Koopcomfort

Naast Koopgarant heeft OpMaat een tweede model ontwikkeld: Koopcomfort. In de praktijk blijkt namelijk dat sommige kopers van hun huurwoning de voorkeur geven aan kopen volgens het principe van 'de vrije markt'. Zij kopen hun huis voor de marktwaarde van dat moment en nemen het volledige risico van winst of verlies voor eigen rekening.

Bij Koopcomfort heeft de koper bovendien de zekerheid dat de woningcorporatie de woning bij verkoop tegen de marktconforme prijs terugkoopt. Daarnaast voldoet Koopcomfort aan de doelstelling van veel corporaties en andere belanghebbenden zoals gemeenten om een belangrijk deel van het woningbestand beschikbaar te houden voor de doelgroep van beleid, de lage en midden-inkomens.

Te Woon

Woningcorporaties die werken met het concept Te Woon bieden hun klanten een overeenkomst naar eigen keus. Een keus gebaseerd op de wensen en mogelijkheden van de klant zelf. In de praktijk kiest deze eerst voor een woning en maakt daarna de keus voor de meest passende contractvariant: huren, marktconform kopen, of kopen met korting zoals Koopgarant.

Een woningcorporatie heeft, ook op langere termijn, behoefte aan een voorraad woningen die betaalbaar zijn voor de lage- en middeninkomens. Mede daarom is het van belang ook de verkochte woningen voor deze doelgroep beschikbaar te houden. Te Woon vormt hiervoor een belangrijk instrument, doordat ook de volgende klant weer de keuze krijgt uit alle contractvormen.

Werken met het concept Te Woon wil zeggen dat de deelnemende corporatie beschikt over een scala van mogelijkheden aan diensten, producten en contractvormen. Dit betekent voor deze corporaties weliswaar een aanpassing in beleid, organisatie en werkwijze maar deze betaalt zich in de praktijk ruimschoots terug in klanttevredenheid.

Van al deze producten heeft OpMaat aparte informatiebladen beschikbaar.

Nieuwbouw in Kernhem

In 2005 bood Woonstede in de Edese Vinexwijk Kernhem 96 nieuwe 'Vrijekeuswoningen' aan. Bij vrije koop varieerden de prijzen van € 140.000 tot € 199.500. Voor de appartementen bedroeg de korting 20%, bij eengezinswoningen was de korting 25%. Om voor de woningen in aanmerking te komen moest men als woningzoekende ingeschreven staan. De volgorde werd bepaald door woonduur, maar er golden geen inkomenscriteria. Bijna de helft van de klanten koos voor koop, waarvan het overgrote deel met korting. Opvallend veel kopers kwamen uit een huurwoning, de vrije keuze bracht dus nogal wat doorstroming naar koop op gang. De meeste klanten bleken een keuze gemaakt te hebben die goed paste bij hun inkomensituatie.



Andere diensten van OpMaat

Doelstelling van OpMaat is om woningcorporaties en andere vastgoedbedrijven diverse handzame producten en diensten te bieden. Naast de producten die hiervoor zijn beschreven, behoren ook opleidingen en de HuurKoopvergelijker tot het dienstenpakket.

Opleidingen

Corporaties die met producten van OpMaat, gaan werken, blijken vaak behoefte te hebben aan gerichte training en opleiding. De docenten van de eigen opleidingsorganisatie 'OpMaat Opleidingen' leren cursisten adequaat en doelmatig om te gaan met producten als Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon. Voorbeelden zijn de introductie cursus voor Koopgarant, de oriëntatie cursus Te Woon en de cursus 'Koopgarant, van beleid tot uitvoering'. Op verzoek kunnen deze opleidingen ook 'in company' worden gegeven. 'OpMaat Opleidingen' is een onderneming van OpMaat en Atrivé, een gerenommeerd consultancy- en adviesbureau in de sector volkshuisvesting.

HuurKoopvergelijker

Bij de keuze tussen het huren en kopen van een woning is het voor de klant van de corporatie vaak van doorslaggevend belang om inzicht te krijgen in de eigen woonlasten. De HuurKoopvergelijker is een rekenprogramma dat hierin kan voorzien. Snel wordt voor de klant het verschil in maandlasten bij huur en bij koop in beeld gebracht. De HuurKoopvergelijker geeft zowel een overzicht van de ontwikkeling van de maandlasten over een reeks van jaren als een beeld van de vermogensontwikkeling.

Medewerkers van woningcorporaties gebruiken dit instrument om de klant helder inzicht te geven bij één van de belangrijkste beslissingen in diens leven: het kopen van een huis of toch blijven huren.



City Campus MAX, Utrecht

In 2008 startte Bouwfonds met de verkoop van 261 een- en tweekamerappartementen in Koopgarant. Deze appartementen maken deel uit van City Campus MAX, waarbij op 1 hectare grond, bovenop twee lagen met commerciële ruimten, parkeren en fietsenstallingen, een kleine duizend woningen worden gerealiseerd: twee torens met huurwoningen, één met Koopgarantwoningen. De Koopgarantkopers konden kiezen uit 10 of 20% korting op de taxatiewaarde. Voor een éénkamerappartement van 28m² en een Koopgarantprijs van € 72.000 levert dit een netto maandlast op van € 325,-. De terugkoopgarantie verzekert de starter van een snelle verkoop bij verhuizing en zorgt voor blijvende beschikbaarheid voor de doelgroep: studenten en pas afgestudeerden.

OpMaat Servicenet

Vanzelfsprekend dragen geavanceerde digitale mogelijkheden bij tot de optimale inzet van het dienstenpakket van OpMaat.

Elke organisatie die gebruik maakt van producten als Koopgarant, Koopcomfort en Te Woon krijgt toegang tot het afgeschermd deel van de website van OpMaat, het Servicenet.

Op elk gewenst ogenblik is alle, uiteraard actuele, informatie over de producten en diensten van OpMaat beschikbaar. Hiertoe behoren modelcontracten, informatiebladen, voorbeelden van brochures, handleidingen en allerhande ondersteunende informatie.

Het Servicenet biedt verder de mogelijkheid om via een forum te communiceren met medewerkers van OpMaat en met andere gebruikers van producten en diensten van OpMaat.

Advies op maat

OpMaat heeft een vaste kern deskundige en vakbekwame medewerkers die voor de advisering zorgen. De advisering is uiteraard gebaseerd op de wensen en behoeften van de klant. Te denken valt aan het opstellen van het verkoopbeleid, de implementatie van de door OpMaat te leveren producten en de voorbereiding van een verkoopproject.

In de praktijk

Gebruikers van de producten van OpMaat gaan voor Koopgarant en Koopcomfort een licentieovereenkomst aan. Voor het concept Te Woon sluit OpMaat een deelnemersovereenkomst met de corporatie. In beide overeenkomsten zijn over en weer de rechten en plichten vastgelegd.

Licentieovereenkomst en deelnemersovereenkomst geven recht op:

- ondersteuning bij implementatie;
- toegang tot het afgeschermd deel van OpMaat Servicenet;
- deelname aan netwerkbijeenkomsten;
- ontvangst van digitale nieuwsbrieven;
- contact per e-mail en telefoon voor eenvoudige vragen met eventuele doorverwijzing naar uitgebreidere informatie;
- voorlichting en belangenbehartiging van de deelnemers bij o.a. VROM, Belastingdienst en de Vereniging Eigen Huis.

Elke organisatie die een licentie- of deelnemersovereenkomst met OpMaat sluit betaalt een startbedrag en daarna een jaarvergoeding, gebaseerd op de omvang van de woningportefeuille.

Opleidingen en advies op maat zijn naar eigen wens en in overleg met OpMaat beschikbaar. Voor de HuurKoopvergelijker kan een aparte gebruiksovereenkomst worden afgesloten.

Het team

OpMaat is een krachtige en flexibele organisatie. Het team, met als uitvalsbasis Amersfoort, bestaat uit een aantal deskundige adviseurs, toegerust met gedegen productkennis en inzicht in de toepassing ervan. Tot hun bagage hoort een ruime praktijkervaring op het gebied van marketing, vastgoedontwikkeling, financiering en bedrijfsvoering.

OpMaat beschikt verder over een uitgebreid netwerk van deskundigen op velerlei terrein. Daardoor behoort inschakeling van bijvoorbeeld externe specialisten als projectleiders en bedrijfsadviseurs tot de mogelijkheden en kan OpMaat steeds haar producten en diensten optimaal laten aansluiten bij de wensen van haar klanten.

Te Woon bij Beter Wonen

Samen met vijf andere kleine corporaties uit de regio trad Beter Wonen in Loenen in 2007 toe tot het Platform Te Woon. Na ruim een jaar voorbereiding deed Beter Wonen in 2008 een Te Woon aanbod aan circa 100 zittende bewoners. Zij konden uiteraard hun bestaande huurcontract handhaven, maar daarnaast was er de keuze uit Huurvast, Huurzeker, Koopgarant, Koop Goedkoop en vrije verkoop. Uiteindelijk kozen 13 bewoners voor een contractwijziging, waarvan 12 voor een koopvariant. Na evaluatie volgde begin 2009 een tweede selectie van zo'n 100 woningen. Beter Wonen streeft er naar om in 2012 in totaal 450 woningen (ruim 40% van haar woningbezit) Te Woon te hebben aangeboden.

