



STICHTING OPMAAT JAARVERSLAG 2024



OpMaat

Betaalbaar wonen
voor iedereen

INHOUD

1	Voorwoord	3
2	Organisatie	4
2.1	Bestuur en RvC	4
2.2	Verslag van de Raad van Commissarissen	5
2.3	Team OpMaat	6
2.4	Externe contacten	6
3	Ontwikkelingen	8
3.1	KoopGarant	8
3.2	KoopStart	9
3.3	Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen (NFBK)	9
4	Producten en diensten	11
4.1	KoopGarant	11
4.2	KoopStart	14
4.3	Operationele dienstverlening	14
5	Communicatie	17
6	Doorkijk naar 2025	19
7	Financieel resultaat 2024	21
7.1	Kort samengevat	21
7.2	Winst & Verliesrekening	22
7.3	Financiële vooruitblik 2025	22

1. Voorwoord

De woningmarkt staat meer en meer onder druk. Vooral voor koopstarters met een middeninkomen. Zij kunnen de eerste stap op de koopmarkt nauwelijks meer maken. KoopStart en KoopGarant kunnen dan net hét verschil voor deze starters maken.

Een fonds voor meer betaalbare nieuwbouwwoningen

2024 stond voor OpMaat vooral in het teken van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen, dat eind 2022 door OpMaat werd gelanceerd.

Begin 2024 diende OpMaat samen met het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) een subsidieaanvraag in voor het uitwerken, inrichten en beheer van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen (NFBK). Vanuit het Rijk is 70 miljoen euro toegezegd voor het fonds. Eind december 2024 werd daar nog eens 30 miljoen euro aan toegevoegd.

In samenwerking met SVn wordt in 2024 het fonds ingericht en vormgegeven. Het NFBK heeft als doel nieuwbouwwoningen betaalbaar te maken voor starters met een middeninkomen. Het fonds gaat werken met KoopStart, waarmee woningen met een koperskorting tot € 70.000 kunnen worden verkocht. Het fonds is revolverend. Dit betekent dat het geld terugvloeit naar het fonds wanneer starters hun woning weer verkopen. Zo blijft het budget bestemd voor toekomstige koopstarters. Ontwikkelaars dragen 25% bij aan de koperskorting. Naar verwachting kunnen ontwikkelaars vanaf medio 2025 een beroep doen op een bijdrage vanuit het fonds.

Veel vraag naar KoopStart

Net als in 2023 nam het aantal ontwikkelaars dat gebruik maakte van KoopStart voor nieuwbouwprojecten, toe. In 2024 kwamen er 6 nieuwe licentienemers bij en werden 35 nieuwbouwprojecten met daarin 380 KoopStart-woningen op de markt gebracht.

Nieuwe belangstelling voor KoopGarant

De stijgende lijn van het aantal met KoopGarant verkochte woningen, die in 2022 werd ingezet, zette ook in 2024 verder door. Woningcorporaties verkochten weer meer bestaande woningen met KoopGarant. Het aantal steeg naar 510 woningen. In 2023 werd definitief de trend gebroken van jarenlange stagnatie in het aantal licentienemers van KoopGarant. In 2024 besloten twee woningcorporaties een KoopGarant-licentie af te nemen.

Financieel gezond

OpMaat is financieel gezond. We sloten het jaar af met een positief bedrijfsresultaat van € 34.405.

Dankzij de inzet en betrokkenheid van het team van OpMaat en onze samenwerkingspartners hebben we ook in 2024 samen een wezenlijk verschil kunnen maken voor veel koopstarters!

Simone van de Kuit
Directeur-bestuurder

2. ORGANISATIE

OpMaat biedt mensen met een middeninkomen die een woning willen kopen en dat niet zelfstandig kunnen, de mogelijkheid om tóch de stap op de koopmarkt te zetten. Dat doen we door het bedenken, ontwikkelen en beheren van koopoplossingen. Met deze oplossingen verkopen woningcorporaties, projectontwikkelaars en gemeenten betaalbare woningen aan koopstarters. Wij ondersteunen deze partijen, onze licentienemers, bij de inzet van onze producten en leveren ook praktische ondersteuning bij het terugkopen en doorverkopen van de verkochte woningen.

2.1 Bestuur en RvC

Sinds 1 april 2020 is Simone van de Kuit directeur-bestuurder van OpMaat. Zij is op 1 april 2024 opnieuw benoemd als directeur-bestuurder voor een periode van vier jaar.

De Raad van Commissarissen bestond in 2024 uit:

- Voorzitter Karel Schiffer (zelfstandige, lid RvC van Maro Investments BV te Zoetermeer)
- Vice-voorzitter, portefeuille financiën, Ad Zopfi (voorzitter RvC Stadsherstel I en II Den Haag)
- Lid Martha Meerburg (gebiedsmanager projecten ProRail)
- Lid Rob Mulder (interim-directeur & adviseur Beter in je baan organisatieadvies, Intervisor MKB-Nederland).

Rooster van aftreden RvC

Naam	Benoeming	Einde 1e termijn	Herbenoemd per	Einde maximale zittingsduur
Karel Schiffer	01-01-2028	31-12-2021	31-12-2021	31-12-2025
Ad Zopfi	01-05-2018	01-05-2022	01-05-2022	01-05-2026
Martha Meerburg	26-09-2022	26-09-2026		
Rob Mulder	01-04-2024	01-04-2028		

In 2024 is het Bestuursreglement, dat dateerde uit 2020, vervangen voor een Huishoudelijk Reglement.

2.2 Verslag van de Raad van Commissarissen

In 2024 heeft de RvC 5 keer vergaderd. Alle vergaderingen vonden plaats in aanwezigheid van de bestuurder. De agenda werd vooraf afgestemd tussen de Voorzitter van de RvC en de bestuurder.

Daarnaast werd de RvC tussentijds buiten vergadering via e-mail of de Whatsappgroep door de bestuurder geïnformeerd over actuele ontwikkelingen. Daar waar de bestuurder daar behoefte aan had vond telefonische afstemming plaats tussen de bestuurder en de voorzitter van de RvC.

Voorts heeft de RvC in het kader van de afgesproken beoordelingscyclus een voortgangsgesprek en een functioneringsgesprek gevoerd met de bestuurder. Ook heeft de RvC haar jaarlijkse zelfevaluatie gedaan. Voorts heeft in 2024 het jaarlijkse gesprek plaatsgevonden met de accountant. De verschillende gesprekken zijn, zoals dat past binnen de open bestuurscultuur van de stichting, gevoerd met een voltallige RvC en in aanwezigheid van de bestuurder.

Ten aanzien van de honorering van zowel de RvC als de bestuurder wordt de methodiek en de maximale honorering van de WNT op het onderdeel dat van toepassing is op woningcorporaties als referentiepunt gehanteerd.

Anticiperend op het bijna tegelijkertijd aftreden van de voorzitter (Karel Schiffer) en de vicevoorzitter (Ad Zopfi), per respectievelijk 31 december 2025 en 30 april 2026, is de RvC met de benoeming van Rob Mulder, als beoogd opvolger van de voorzitter per 1 januari 2025, tijdelijk uitgebreid van 3 naar 4 personen. Hiermee wordt mede tegen de achtergrond van de implementatie van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen de continuïteit van de RvC gewaarborgd.

In 2024 heeft de RvC zich naast haar reguliere taken (werkgever, toezicht, advies), vooral gericht op de advisering van de bestuurder over de volgende onderwerpen:

- de totstandkoming van het beoogde Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen en de samenwerking met SVn;
- de verdere professionalisering van de organisatie;
- de verdere optimalisering van de interne processen in samenwerking met de accountant;
- de evaluatie van de koers en focus van de stichting.

De RvC hecht eraan de medewerkers van de stichting dank te zeggen voor hun inhoudelijke betrokkenheid en inzet in 2024, waarin met een klein team grote stappen zijn gezet, gericht op het ook voor huishoudens met een bescheiden beurs bereikbaar maken van een eigen woning. De samenwerking met de bestuurder ervaart de RvC, door de wederzijdse inhoudelijke gedrevenheid en openheid, zowel plezierig als professioneel.

Namens de Raad van Commissarissen,

Karel Schiffer, Voorzitter

2.3 Team Opmaat

De organisatie van stichting OpMaat bestond op 31 december 2024 uit 12 medewerkers (8 fte) inclusief de directeur-bestuurder.

Begin 2024 werd het team uitgebreid met een juridisch adviseur en in het najaar met een junior-adviseur. Op 1 januari 2025 ging Bernard Wouters met pensioen. Bernard Wouters heeft aan de start van OpMaat gestaan en is sinds de oprichting in 2004 bij OpMaat werkzaam geweest. Zonder zijn inzet was OpMaat niet gekomen tot waar het nu staat: marktleider op het gebied van verkoop onder voorwaarden en hét expertisecentrum voor betaalbare koopwoningen.

In de tweede helft van 2024 is een teamontwikkelingstraject opgestart. De organisatie is de afgelopen jaren gegroeid en er zijn nieuwe functies ontstaan. Het teamontwikkelingstraject is gericht op de onderlinge samenwerking en het eigenaarschap van eigen verantwoordelijkheden.

Alle dienstverbanden zijn gebaseerd op de eigen arbeidsvoorwaarden van OpMaat. Onderdeel van deze dienstverbanden zijn een collectieve arbeidsongeschiktheidsverzekering en een collectieve pensioenverzekering op basis van beschikbare premie.

Het team van OpMaat is onder andere verantwoordelijk voor:

1. De uitvoering van de licentieovereenkomsten die zijn gesloten met de licentienemers:
 - onderhoud en doorontwikkeling van KoopGarant en KoopStart;
 - ondersteuning en advisering van de licentienemers;
 - helpdesk voor licentienemers, bewoners en voor externe partijen als notarissen, taxateurs, financiers;
 - aanbieden van workshops;
 - belangenbehartiging en relatiebeheer bij stakeholders.
2. Dienstverlening ten behoeve van de terugkoop en afkoop van KoopGarant-woningen, de omzetting van KoopStart-woningen en de behandeling van verzoeken om toestemming voor een hogere hypothecaire inschrijving.
3. Inrichting en uitvoering van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen samen met SVn.
4. Ontwikkeling van nieuwe producten, diensten en initiatieven.
5. Onderhouden en uitbreiden van het klantenbestand.
6. Externe advisering in het verlengde van de kernactiviteiten (incidenteel).

2.4 Externe contacten

OpMaat onderhoudt in 2024 regelmatig contact met organisaties en instanties die van belang zijn voor ons werkterrein, zoals:

- Belangenorganisaties Vereniging Eigen Huis, Aedes Vereniging van Woningcorporaties, NEPROM;
- Overheidsorganen: ministerie van BZK/VRO, Belastingdienst en diverse provincies en gemeenten;
- Waarborgfonds Eigen Woningen (i.v.m. NHG), Rabobank en overige hypothecaire geldverstrekkers;
- Toezichthouders: AFM;
- Organisaties in de makelaars- en taxatiebranche: NVM, NRVV en NWWI;
- Woordvoerders Wonen van diverse politieke partijen;
- Aanbieders van workflow systemen voor de terugkoopdienstverlening: Corpoflow en Corporatieportaal.

OpMaat heeft in 2024 een samenwerkingsovereenkomst gesloten met Stichting Stimuleringsfonds Nederlandse gemeenten (SVn) ten behoeve van de uitwerking, inrichting en uitvoering van het NFBK.

OpMaat maakt deel uit van de Stuurgroep Modeltaxatierapport woonruimte van het NRVT.

OpMaat is participant van de Vastgoedmonitor Food Valley en lid van de Nieuwe Amersfoortse Vastgoed Sociëteit en het landelijke opererende Sociëteit Vastgoed.



3. ONTWIKKELINGEN

De stijgende lijn in het aantal verkochte woningen bij zowel KoopGarant als KoopStart werd ook in 2024 doorgezet. In 2024 besloten 8 partijen een licentie af te nemen en zich aan te sluiten bij OpMaat. Dit jaar konden we ook eindelijk starten met de uitwerking en inrichting van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen.

3.1 KoopGarant

Ook in 2024 heeft een aantal corporaties de KoopGarant-portefeuille opnieuw geactiveerd. De belangrijkste reden is dat deze corporaties signaleren dat de middeninkomens steeds meer tussen wal en schip vallen.

Net als voorgaande jaren is er een toenemende belangstelling onder gemeenten voor KoopGarant bij nieuwbouw. Deze gemeenten zoeken naar doelmatige instrumenten om niet alleen betaalbare nieuwbouwwoningen te laten bouwen, maar om deze woningen ook langdurig betaalbaar te houden. Gemeenten constateren dat in hun werkgebied de corporaties geen nieuwbouw KoopGarant-woningen meer verkopen en de marktpartijen niet bereid zijn om met terugkoopconstructies te werken. Onze ervaring is dat gemeenten niet zijn ingericht op het beheren van woningen en de politieke wens en de ambtelijke inzet niet altijd met elkaar overeenkomen.

Na een intensief voortraject heeft eind 2024 de gemeente Ede een tenderuitvraag gedaan voor een nieuwbouwproject, met daarin ook een aantal woningen met KoopGarant. Dit project gaat in de loop van 2025 in de verkoop.

Nieuwe versie Erfpacht- en KoopGarantbepalingen

Per 1 januari 2024 is de verhouding tussen de koperskorting en het aandeel in de waardeontwikkeling voor verkoop onder voorwaarden, de zogenaamde fair value, aangepast naar 1:1.

Bij deze verhouding is er mogelijk geen dekking voor de kosten die een corporatie maakt bij een terugkoop. Per 1 juli 2024 is er dan ook een nieuwe versie van de Erfpacht- en KoopGarant-bepalingen, waarin de mogelijkheid is opgenomen om bij terugkoop aan de erfpachter een vergoeding in rekening te brengen voor terugkoop- en beheerkosten van ten hoogste 1% van de terugkoopprijs. Ook zijn de modelovereenkomsten per 1 juli 2024 aangepast. Voor de periode tussen 1 januari en 1 juli 2024 was voor een tijdelijke oplossing gezorgd met een tekstblok die kon worden opgenomen in de koopovereenkomsten.

3.2 KoopStart

Steeds meer gemeenten stellen bij nieuwprojecten eisen aan het percentage betaalbare koopwoningen. Inmiddels heeft bijna heel Nederland te maken met een kloof tussen het door de gemeente gewenste of voorgeschreven maximale prijssegment en de – vaak aanzienlijk hogere - marktwaarde. Met KoopStart is het voor projectontwikkelaars en woningcorporaties mogelijk om de woningen op een evenwichtige en een bedrijfsmatig verantwoorde wijze aan te bieden; ook als de marktwaarde aanmerkelijk hoger ligt.

Nieuwbouwprojecten met KoopStart

Ook in 2024 besloot een groot aantal partijen om KoopStart in te zetten bij nieuwbouw. In totaal kwamen 35 nieuwbouwprojecten met daarin KoopStart-woningen op de markt. Er kwamen 6 licentienemers bij waaronder o.a. Dura Vermeer en Van Omme & De Groot projectontwikkeling.

Nieuwe Erfpacht- en KoopStartbepalingen

Wij werken doorlopend aan de verbetering van onze modellen. Daarbij baseren we ons onder andere op de praktijkervaringen van onze klanten en onze overleggen met partijen als NHG, geldverstrekkers, AFM, Belastingdienst. Dit heeft ertoe geleid dat met ingang van 1 januari 2024 er een nieuwe versie is van de Erfpacht- en KoopStartbepalingen. Ook de modelovereenkomsten zijn geactualiseerd. De bepalingen zijn met name aangepast bij de omzetting van de erfpacht (doorverkoop en afkoop).

3.3 Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen (NFBK)

Begin 2024 hebben wij samen met het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) een nieuwe subsidieaanvraag voor 70 miljoen euro ingediend voor de uitwerking, inrichting en het beheer van het NFBK. Op basis van de uitvraag van het ministerie hebben we de samenwerking gezocht met SVn. In de uitvraag werd namelijk specifiek gevraagd om een fondsbeheerder met ervaring met bewezen verkoopoplossingen. SVn is een ervaren fondsbeheerder en OpMaat heeft bewezen verkoopoplossingen. Omdat SVn een financiële fondsbeheerder is, werd de aanvraag ingediend vanuit SVn. Uitgangspunt van de gezamenlijke aanvraag was een revolverend fonds met de inzet van KoopStart.

Om de samenwerking te formaliseren, sloten OpMaat en SVn een samenwerkingsovereenkomst voor de aanvraag, uitwerking, inrichting en het beheer van NFBK. Daarnaast sloot SVn een KoopStart-licentie af voor de inzet van KoopStart in het NFBK.

In juni 2024 kwam het bericht vanuit het ministerie dat de beschikking was toegekend aan de combinatie SVn/OpMaat. Eindelijk konden we nu echt aan de gang met de voorbereidingen voor het fonds!

De tweede helft van het jaar stond in het teken van het uitwerken van de inrichting van het fonds. De verschillende werkgroepen (juridisch & compliance, IT, operationeel, financieel en communicatie) werkten toe naar een livegang van het NFBK in december 2024. In november 2024 werd duidelijk dat de livegang voor onbepaalde tijd moest worden uitgesteld.

Begin januari 2025 volgde toch witte rook en konden we verder met de voorbereidingen voor de livegang van het fonds. De verwachting is dat het fonds nu voor de zomer van 2025 live gaat. Het NFBK start dan met 100 miljoen euro. In december 2024 werd na een amendement van VVD/CU het fonds namelijk nog uitgebreid met 30 miljoen euro.



4. PRODUCTEN EN DIENSTEN

Net als in 2023 hebben weer nieuwe partijen voor een KoopGarant- of een KoopStart-licentie gekozen. Ook werden weer meer woningen verkocht.

4.1 KoopGarant

Net als vorig jaar hebben ook dit jaar weer nieuwe partijen voor een KoopGarant-licentie gekozen. Het zijn Wooncompas uit Ridderkerk en Thuisvester uit Oosterhout. Wooncompas heeft in het verleden ook al met KoopGarant gewerkt. Thuisvester werkte met een ander verkoop onder voorwaarden product, maar heeft, vanwege de professionele ondersteuning van OpMaat, voor KoopGarant gekozen. In 2024 waren er geen opzeggingen. Wel zijn zes woningcorporaties gefuseerd tot drie corporaties.

De ontwikkeling van het aantal licenties KoopGarant in 2024 zag er als volgt uit:

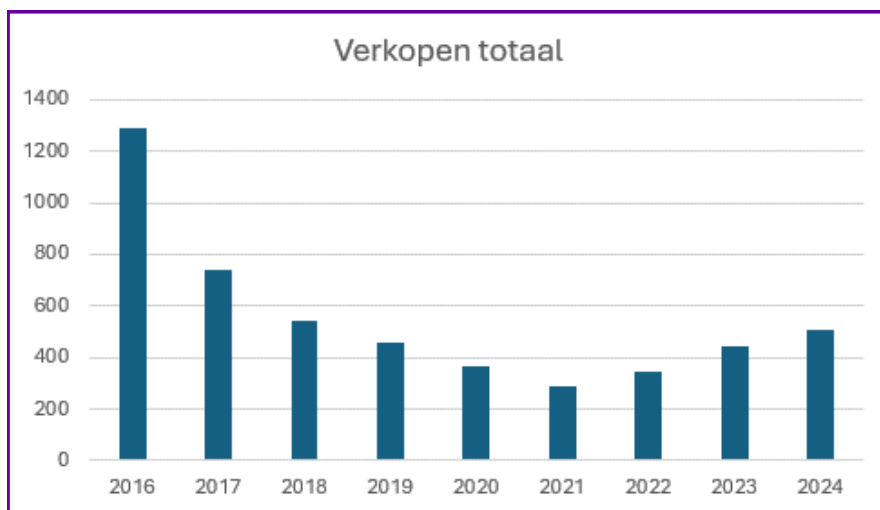
Licentienemers op 1 januari 2024	127
Bij: nieuwe licentienemers	2
Af: opzegging per 31 december 2024	0
Af: fusies van 2 licentienemers	3
<hr/>	
Licentienemers op 31 december 2024	126

Verkopen

In 2024 was er een toename van het aantal KoopGarant-verkopen. De dalende trend in het aantal verkopen lijkt daarmee definitief gekeerd. In 2024 werden 510 woningen met KoopGarant verkocht; een stijging van bijna 16% ten opzichte van vorig jaar (2023: 440). Ook zijn er door woningcorporaties weer nieuwbouwprojecten op de markt gebracht. Bij 53% van de verkopen ging het om woningen die als KoopGarant-woning waren teruggekocht, 47% kwam nieuw in de verkoop. Vorig jaar was dit nog 34%.

Van de corporaties met een licentie KoopGarant verkochten 49 corporaties woningen met KoopGarant. In totaal is dat 40% van de licentienemers. Dit is een forse stijging ten opzichte van voorgaande jaren. (2023: 30%; 2022: 32%, 2021: 25%).

In de onderstaande afbeelding is de ontwikkeling van het aantal verkochte KoopGarant-woningen over de periode 2016-2024 te zien.



Aantal verkochte KoopGarant woningen

Terugkopen

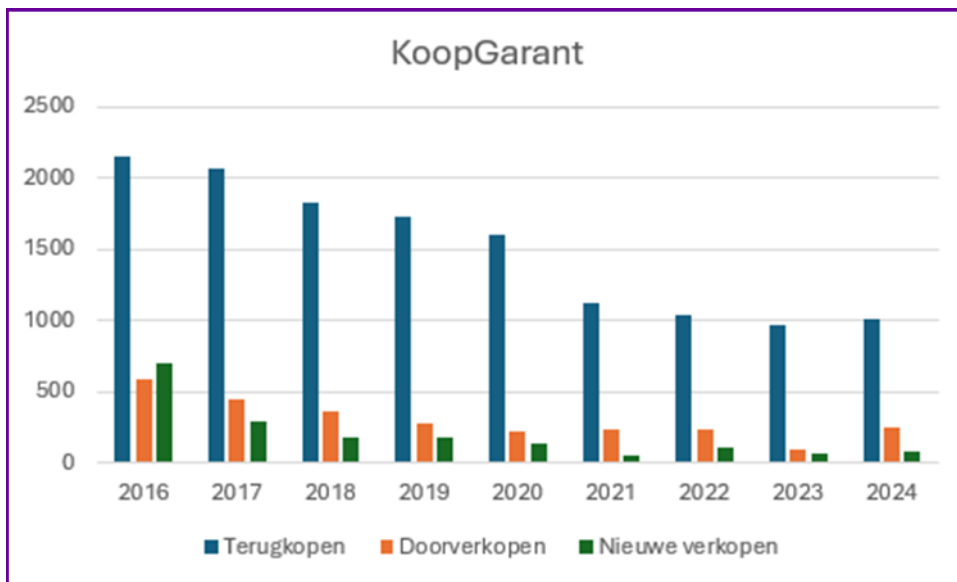
Net als voorgaande jaren is de Nederlandse woningmarkt nog altijd overspannen en dat zorgt er, net als in de voorgaande jaren, voor dat KoopGarant-eigenaren moeilijker een andere woning kunnen kopen. Zij blijven dus noodgedwongen wonen in hun KoopGarant-woning. Dit zien we terug in het aantal terugkopen. Het aantal terugverkopen was met 1.006 teruggekochte woningen iets hoger dan in 2023 (967).

Aantal teruggekochte woningen

Jaar	2020	2021	2022	2023	2024
Terugkopen	1.650	1.125	1.038	967	1.006

Van deze 1.006 teruggekochte woningen is, net als vorig jaar, 25% opnieuw met KoopGarant verkocht. Sinds 2021 zien we elk jaar een lichte stijging in het aantal wederverkopen met KoopGarant. In 2022 was het nog 22% en in 2021 slechts 15%. In 2024 is circa 30% in huurexploitatie genomen (2023: 35%). Er zijn minder woningen na terugkoop regulier verkocht, namelijk 38% (2023: 41%). De stijgende lijn in het aantal woningen dat na terugkoop opnieuw weer met KoopGarant als betaalbare koopwoning wordt verkocht, lijkt zich door te zetten.

De volgende afbeelding laat zien dat het aantal teruggekochte woningen de afgelopen jaren fors is afgenomen. Het aantal woningen dat na terugkoop weer wordt verkocht (doorverkopen) neemt dit jaar voor het eerst weer toe. Het aantal woningen dat voor de eerste keer met KoopGarant wordt verkocht, is al jaren laag. Wel worden er continu nieuwe woningen toegevoegd.



Terugkopen, doorverkopen en nieuwe verkopen met KoopGarant

Afkoop KoopGarant

Het aantal licentienemers met een aanvullende licentie KoopGarant voor de modellen voor beëindiging KoopGarant kwam uit op 65.

Het aantal woningen waarbij KoopGarant wordt beëindigd (de zogenaamde afkoop KoopGarant) en de bewoner daardoor het volledig eigendom verwerft van de woning, lag hoger dan vorig jaar. Dit jaar waren dat 99 woningen, vorig jaar 77. Dit is nog steeds fors minder dan in de jaren daarvoor toen het rond de 200 woningen waren. Het lijkt dat corporaties hun uitpond-strategie heroverwegen. Redenen hiervoor kunnen zijn dat zij de woningen beschikbaar willen houden als voorraad voor sociale huur en mogelijk deels ook voor sociale koop.

Een correctieproject is een project waarbij in het verleden woningen met KoopGarant door een corporatie zijn verkocht en waarbij door de corporatie fouten bij de verkoop zijn gemaakt. Fouten zijn bijvoorbeeld een te oud taxatierapport of een taxatierapport dat door de verkopend makelaar is opgesteld i.p.v. een onafhankelijke taxateur. Sinds 2022 begeleiden we een corporatie met de correcties van een aantal voormalige nieuwbouwprojecten, waarbij in het verleden fouten bij de verkoop zijn gemaakt. Het laatste project is in 2024 afgerond. De verwachting is dat er geen nieuwe correctieprojecten meer komen.

4.2 KoopStart

De ontwikkeling van het aantal KoopStart licenties zag er in 2024 als volgt uit:

Licentienemers op 1 januari 2024	50
Bij: nieuwe licentienemers	6
Af: opzegging per 31 december 2024	1
Af: fusies van 2 licentienemers	0
<hr/>	
Licentienemers op 31 december 2024	55

In 2024 zijn er zes nieuwe licenties voor KoopStart bijgekomen. Het betreft allemaal ontwikkelaars, waaronder bekende namen als Dura Vermeer en Van Omme & De Groot.

In 2024 zijn er 35 nieuwbouwprojecten met daarin in totaal 380 KoopStart-woningen op de markt gebracht. Een lichte stijging ten opzichte van 2023 en opnieuw een forste stijging ten opzichte van voorgaande jaren. Het aantal verkopen van bestaande woningen met KoopStart was, net als vorig jaar, 0. De transacties hadden dus volledig betrekking op nieuwbouw.

KoopStart transacties

Jaar	2020	2021	2022	2023	2024
Aantal transacties	75	95	225	371	380

4.3 Operationele dienstverlening

Eind 2014 begonnen we met de begeleiding van de terugkopen van KoopGarant-woningen. Enkele jaren later was dit uitgegroeid tot een volwaardige en stabiele tweede tak. Eind 2019 kwam daar de advisering bij ontheffingsverzoeken voor financiering bij. In 2021 zijn we een pilot gestart met een nieuwe activiteit: de verkoopbegeleiding bij nieuwbouwprojecten. Dit doen we in de praktijk alleen voor ontwikkelaar Timpaan.

Dienstverlening terugkoop, beëindiging en omzetting

Het aantal partijen waarmee we een overeenkomst hebben voor de begeleiding van de terugkopen van KoopGarant-woningen verliep in 2024 als volgt:

Overeenkomsten op 1 januari 2024	49
Bij: nieuwe overeenkomsten	1
Af: fusies van 2 licentienemers	1
Af: opzegging per 31 december 2024	0
<hr/>	
Overeenkomsten op 31 december 2024	49

In 2024 besloot de gemeente Ede haar toekomstige KoopGarant-terugkopen aan ons uit te besteden. Het eerste KoopGarant-project van deze gemeente gaat in 2025 in verkoop.

Er waren minder afgeronde terugkoopdossiers dan vorig jaar; 218 ten opzichte van 237 in 2023. Van deze 218 afgeronde dossiers hebben 193 tot een ondertekende overeenkomst geleid. 25 dossiers werden door de bewoner ingetrokken. Dat is ongeveer 12%, net als in 2023. In 2024 zijn er in totaal 242 nieuwe dossiers opgestart, iets minder dan in 2023 (252). Een aantal dossiers wordt in 2025 afgerond.

Het grootste deel van de dossiers gaat uiteraard om terugkopen (KoopGarant) en doorverkopen (KoopStart). Daarnaast komt het regelmatig voor dat een bewoner de keuze krijgt tussen terugkoop of beëindiging/afkoop. De afhandeling van deze dossiers verloopt op vrijwel dezelfde manier.

Afgeronde terugkoopdossiers

Jaar	2020	2021	2022	2023	2024
Dossiers	305	256	239	237	218

Het aantal terugkoopdossiers loopt gestaag terug. De dossiers vragen wel steeds meer aandacht. Dat komt enerzijds door toenemende complexiteit, maar ook doordat de begeleiding van de corporaties meer tijd vraagt. Voor de ondersteuning bij de terugkoopbegeleiding maken we gebruik van de programma's Corpoflow en CorporatiePortaal.

De waardering van de klanten van onze klanten is hoog; zij geven gemiddeld een 8,3 voor onze dienstverlening rondom terugkoop, afkoop en doorverkoop. Vooral de snelle reactietijd en het verstrekken van volledige informatie worden als zeer prettig ervaren.

Advisering ontheffingen

Bij KoopGarant en KoopStart zijn er contractuele maxima vastgelegd over de hoogte van de hypothecaire inschrijving. Wanneer een bewoner een hogere hypotheek wil, dan is hiervoor in veel gevallen ontheffing van de corporatie/ontwikkelaar nodig. Veel licentienemers vinden de afhandeling van deze ontheffingsverzoeken gecompliceerd. Eind 2019 zijn we daarom gestart met het uit handen nemen van deze ontheffingsverzoeken. In 2024 zijn er 60 dossiers afgerond. Dat zijn er nagenoeg net zoveel als in 2023 (57).

Verkoopbegeleiding

Voor ontwikkelaar Timpaan begeleiden we samen met een externe makelaar de verkoop van KoopStart-projecten. Een project dat in 2023 door faillissement van de bouwer van de markt werd gehaald, zou naar verwachting in 2024 opnieuw in de verkoop komen. Dit is echter doorgeschoven naar 2025.

Cursussen

We bieden onze licentienemers de mogelijkheid om een workshop of webinar over de dagelijkse praktijk van KoopGarant en KoopStart te volgen. Deze workshops en webinars worden door medewerkers van OpMaat zelf ontwikkeld en gegeven. In 2024 zijn er 6 workshops en webinars gegeven met in totaal 52 deelnemers. Vorig jaar waren dit nog 42 deelnemers. Daarnaast hebben we bij een corporatie een in-company workshop over KoopGarant verzorgd.

Aanvullend op deze aangevraagde webinars hebben we in het najaar van 2024 ook een aantal gratis webinars verzorgd over KoopStart, speciaal voor ontwikkelaars met een KoopStart-licentie.

5. COMMUNICATIE

Net als vorig jaar stond ook 2024 in het teken van de zichtbaarheid van OpMaat. Het credo van OpMaat is “Betaalbaar wonen voor iedereen”. Om dat te bereiken, moeten we prominent aanwezig zijn en niet in de marge van de woningmarkt opereren. Zichtbaar zijn bij ontwikkelaars en gemeenten, maar ook op landelijk niveau bij de politiek, overheid en stakeholders. We willen een partij zijn waar niemand omheen kan wanneer het gaat om betaalbare koopwoningen voor middeninkomens.

20 jaar OpMaat

In 2024 bestond OpMaat 20 jaar. In die tijd hebben we ervoor gezorgd dat meer dan 100.000 mensen hun eerste stap op de koopmarkt konden zetten. In april hebben we dit gevierd met een goed bezocht symposium in het AFAS-theater in Leusden. Voor dit symposium hebben we onze allereerste bedrijfsvideo laten maken.

In het kader van 20 jaar OpMaat hebben we ABF Research onderzoek laten doen naar de effecten van KoopGarant voor koopstarters. De belangrijkste conclusie was dat KoopGarant nog steeds keihard nodig is voor koopstarters met een middeninkomen. Rondom dit rapport hebben we een artikelreeks gepubliceerd om extra aandacht voor het rapport te genereren.



Marketing & communicatie

Dit jaar hebben we qua marketing vooral aandacht besteed aan de naamsbekendheid van KoopStart. Dit gebeurde door Google Ads campagnes en vanaf de 2e helft van het jaar via een LinkedIn-campagne.

De website van OpMaat werd opgefrist met een aantal nieuwe foto's. Daarnaast hebben we voor onze site een rekentool ontwikkeld voor het berekenen van het nog te betalen bedrag bij KoopStart. We publiceerden 55 nieuwsberichten op onze website en onze bedrijfspagina op LinkedIn.

In 2024 hebben we maandelijks een nieuwsbrief naar onze licentienemers gestuurd. Daarnaast stuurden we ook meerdere nieuwsbrieven naar onze KoopStart-leads. Dit zijn partijen die online de KoopStart-brochure hebben aangevraagd of met wie we op een andere manier in contact zijn gekomen.

De kopersbrochures van KoopStart en KoopGarant zijn geactualiseerd. De kopersbrochures zijn geschreven voor de kopers van een KoopStart/KoopGarant-woning. Onze kopersbrochures zijn gebaseerd op een voorgeschreven format van de NHG. De NHG schrijft aanbieders van verkoop onder voorwaarden en erfpachtproducten voor dat zij hun kopers informeren. Dat is een heel goede zaak.

Omdat wij het belangrijk vinden dat de kopers nog beter worden geïnformeerd, gaat onze brochure verder dan het verplichte format. In onze uitgebreide brochures wordt de koper van A tot Z meegenomen van koop tot terugkoop/doorverkoop.

Onze licentienemers hebben toegang tot het Servicenet. Dit is onze extranet-omgeving waar alle informatie te vinden is die nodig is om KoopStart en KoopGarant in te kunnen zetten, zoals alle modelovereenkomsten, rekenmodellen, toelichtingen en achtergrondinformatie. In 2024 is het Servicenet inhoudelijk en technisch compleet vernieuwd. Eind december ging het nieuwe Servicenet live.

OpMaat op de kaart

Ook dit jaar hadden we regelmatig contact met de woordvoerders Wonen van politieke partijen als VVD, CU, GroenLinks-PvdA, NSC en CDA.

Op verzoek van het ministerie van BZK/VRO hebben we meegewerkt aan een bedrijfsbezoek van een delegatie van de Zuid-Koreaanse organisatie Gyeonggi Housing & Urban Development Corporation. Deze organisatie is zowel sociale verhuurder als ontwikkelaar. Zij wilden meer weten over oplossingen voor betaalbaar wonen. Wij hebben ze op kantoor ontvangen met een presentatie over de Nederlandse woningmarkt en onze oplossingen voor het betaalbaarheidsprobleem. Aansluitend bezochten we een KoopStart-nieuwbouwproject van ontwikkelaar Heijmans in Amersfoort.

In 2024 leverden we een bijdrage aan het Wooncongres van Platform 31/TU Delft. Samen met Peter Boelhouwer (hoogleraar TU Delft) en SVn hebben we een deelsessie verzorgd over betaalbare koop.

Verder hebben we tal van presentaties verzorgd tijdens discussiebijeenkomsten over betaalbare koop bij diverse gemeenten.



6. DOORKIJK NAAR 2025

De koopstarter zal het in 2025 niet gemakkelijker krijgen. De problemen op de woningmarkt zullen ook in 2025 doorzetten: veel vraag, minder nieuwbouwprojecten door o.a. de stikstofproblematiek en netcongestie en nog steeds stijgende verkoopprijzen. Vermoedelijk wordt in 2025 de Wet versterking regie volkshuisvesting van kracht, waardoor gemeenten meer gaan sturen op betaalbare koop in nieuwbouwprojecten. Gemeenten zullen ook steeds meer behoefte hebben aan oplossingen die ervoor zorgen dat woningen langdurig betaalbaar blijven. KoopStart (ook met optie terugkooprecht) en KoopGarant blijven nodig om zowel de doelstelling van de gemeente als de haalbaarheid voor de projectontwikkelaar mogelijk te maken.

Strategieplan 2025-2030

Het huidige strategieplan loopt tot eind 2025. In de loop van 2025 bekrachtigen we de nieuwe strategie voor OpMaat. Door het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen heeft OpMaat een andere rol op de Nederlandse woningmarkt gekregen. OpMaat is zichtbaarder geworden als uitvoerder van een landelijke regeling die de potentie heeft om “de nieuwe premie A-regeling” te worden. Daarnaast blijft de behoefte aan oplossingen voor betaalbare koop onverminderd groot. Niet alleen bij projectontwikkelaars, maar vooral ook bij gemeenten.

Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen (NFBK)

De verwachting is dat voor de zomer van 2025 het fonds live gaat. Samen met onze uitvoeringspartner SVn gaan wij van het fonds een succes maken, zodat er initieel ruim 2.400 starters een betaalbare koopwoning kunnen kopen. Onze inzet is dat het niet bij het budget van 100 miljoen blijft, maar dat het fonds structureel wordt uitgebreid. Zodat het NFBK nog meer impact kan maken. We voeren hiervoor een actieve politieke lobby.

Organisatie

In 2025 wordt het team verder uitgebreid met minimaal 2 adviseurs. Zij gaan zich o.a. bezig houden met de uitvoering van het NFBK en de verdere uitbouw van de klantenportefeuille van OpMaat. Daarnaast gaan we dit jaar verder met de professionalisering van de organisatie (o.a. interne processen, hrm-beleid, structuur organisatie, digitalisering, cultuurtraject).

Producten en dienstverlening

Ook voor 2025 verwachten wij dat ontwikkelaars interesse hebben voor KoopStart en we nieuwe licenties afsluiten. We zien al dat bestaande licentienemers meer gebruik maken van KoopStart. Er zullen meer projecten met KoopStart-woningen op de markt worden gebracht. Onder meer met behulp van webinars stimuleren we bestaande klanten om KoopStart nog meer in te zetten.

Ontwikkelaars besteden de procesbegeleiding van de doorverkopen vaker uit aan OpMaat. Een steeds grotere groep woningcorporaties voelt zich ook verantwoordelijk voor het mogelijk maken van sociale koop. De belangstelling onder corporaties voor KoopGarant zal hierdoor verder toenemen: de verwachting is dan ook dat er meer nieuwbouwprojecten met KoopGarant worden verkocht.

Bij gemeenten signaleren we de behoefte aan langdurig betaalbare koopwoningen. We zien ook dat het zelf inzetten van KoopGarant of KoopStart door gemeenten moeizaam verloopt; gemeenten zijn niet ingesteld op het ontwikkelen en beheren van woningen. In 2025 starten we daarom een onderzoek naar een oplossing die voldoet aan de wensen van gemeenten én ook haalbaar voor ze is.

OpMaat op de kaart

In 2025 bouwen we verder aan de zichtbaarheid van onze organisatie en onze producten. Dit doen we door bijeenkomsten te organiseren en als expertisecentrum te spreken op relevante bijeenkomsten. De start van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen zal veel media exposure opleveren voor zowel OpMaat als KoopStart.



7. FINANCIËEL RESULTAAT 2024

De doelstelling voor de omzet voor 2024 was zeer ambitieus: begroot was ruim 15% stijging t.o.v. de omzet in 2023. Deze doelstelling is behaald, met een stijging van zelfs meer dan 16%. De omzet in 2024 bedroeg € 1.335.134 (2023: € 1.147.054). De stijgende lijn in omzet die in 2020 is ingezet, heeft zich ook duidelijk in 2024 doorgezet. De kosten lagen in 2024 met €1.265.019 in lijn van de begroting (€ 1.255.342). Het bedrijfsresultaat 2024 komt daarmee uit op €34.405.

7.1 Kort samengevat

In 2024:

- realiseerden we 16% meer omzet dan in 2023;
- waren de inkomsten uit nieuwe licenties lager dan begroot;
- waren de inkomsten uit transactievergoedingen 89% hoger dan in 2023;
- waren de inkomsten uit ondersteunende dienstverlening, zoals terugkoopbegeleiding, ongeveer gelijk aan 2023;
- lagen de totale kosten in lijn met de begroting.

Accountantscontrole

De jaarrekening 2024 is opgesteld door VBWA Accountants & Adviseurs uit Scherpenzeel (GLD). Dit jaar heeft de accountant voor het eerst een controlerende opdracht uitgevoerd. De voorgaande jaren is een beoordelingsopdracht uitgevoerd. Er is zowel een interim-controle als een eindejaarscontrole uitgevoerd. De heer drs. H.E.M. Daemen RA, controlerend accountant, heeft op 24 april 2025 een goedkeurende controleverklaring afgegeven.

7.2 Stichting OpMaat - Winst & verliesrekening 2024

	Realisatie 2024	Begroting 2024	Realisatie 2023
Netto omzet	€ 1.335.134	€ 1.322.789	€ 1.147.054
Kostprijs van de omzet	€ 35.710	€ 61.500	€ 55.559
Bruto omzetresultaat	€ 1.299.424	€ 1.261.289	€ 1.091.495
Kosten	€ 1.265.019	€ 1.255.342	€ 1.035.354
Bedrijfsresultaat	€ 34.405	€ 5.947	€ 56.141
Financiële baten en lasten	€ 16.556	€ -500	€ 34.629
Resultaat voor belasting	€ 50.961	€ 5.447	€ 90.770
Vennootschapsbelasting	€ -7.313	€ -1.035	€ -17.284
Resultaat na belasting	€ 43.648	€ 4.412	€ 73.486

7.3 Financiële vooruitblik 2025

Ook in 2025 haalt OpMaat een positief bedrijfsresultaat; de omzet zet de stijgende lijn door en de kosten zijn onder controle.

2025 wordt het jaar waarin het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen live gaat. Dit zal naar verwachting in juni 2025 zijn. Tot die tijd werken we samen met SVn hard aan de uitwerking en inrichting van het fonds.

Net als in 2024 blijft de nieuwbouwmarkt de onzekere factor. Vooral nieuwbouwprojecten met een lange doorlooptijd vormen een risico; bij te weinig verkopen kan het project worden uitgesteld of zelfs van de markt worden gehaald. Ook projecten met een relatief groot aandeel duurdere woningen en een kleiner deel betaalbare koopwoningen vormen een risico. Doordat de duurdere woningen lastiger worden verkocht, bestaat ook hier de kans dat een project vertraagd of wordt stilgelegd. Mogelijk worden daardoor minder KoopStart-licenties afgenomen, waardoor de opbrengsten vanuit licenties achterblijven bij de begroting. Wanneer door de stagnatie ook minder KoopStart-woningen worden verkocht, dan zijn de inkomsten voor de transactievergoedingen lager.

Daarentegen kan een stagnerende nieuwbouwmarkt ook kansen bieden; ontwikkelaars zullen mogelijk juist KoopStart gaan inzetten om de verkoop te stimuleren.

We investeren in 2025 extra in marketing om de naamsbekendheid van KoopStart te vergroten. Daarnaast zal de 'reuring' rond de lancering van het fonds naar verwachting voor extra KoopStart-licenties zorgen en daarmee ook voor meer KoopStart-transacties.

Corporaties zien steeds vaker weer een rol voor zichzelf op het gebied van sociale koopwoningen. De verwachting is dat ook in 2025 het aantal verkopen vanuit de bestaande bouw met KoopGarant toeneemt. Daarnaast zullen corporaties weer vaker nieuwbouw KoopGarant-projecten doen. Het zal in beide situaties echter om geringe aantallen gaan, die – door de abonnementsstructuur – ook nauwelijks een financieel effect voor OpMaat hebben. Het effect zal vooral zijn dat het product KoopGarant weer meer op de kaart staat.

