

INSCHRIJFFORMULIER KOOPGARANTWONINGEN

Louisestraat 49 te Wassenaar

Middels dit inschrijfformulier wil ik kenbaar maken interesse te hebben in de aankoop van de aangeboden woning. Ik ben er bekend mee dat de woning verkocht wordt met koopgarant en ben op de hoogte van de bijbehorende voorwaarden.

NAW gegevens

Naam:
Adres:
Postcode/Woonplaats:
Telefoon:
Email:

GEGEVENS I.V.M. VOORKEURSREGELING

Huurt u een sociale huurwoning: JA/NEE
Zo ja sinds (dd/mm/jjjj):
Huurprijs: €.....
Van welke corporatie:
Huurt u een vrije sector woning: JA/NEE
Zo ja sinds (dd/mm/jjj):
Huurprijs: €.....
Van wie:
Staat u ingeschreven bij Woonnet Haaglanden: JA/NEE
Wat is uw woonpasnummer:

GEGEVENS I.V.M. VERKRIJGEN HYPOTHEEK

Wat is uw gezamenlijk bruto jaarinkomen: €

Wat is uw (en uw partners) geboortedatum
.....
Eventueel inbreng eigen geld
.....

Om uw jaarinkomen aan te tonen hebben wij van u een recent inkomensverklaring Belastingdienst nodig. U kunt deze zelf downloaden op Mijn Belastingdienst via DigiD.

Let op: wij dienen niet alleen van de koper maar ook van de partner die een inkomen geniet een recent inkomensverklaring Belastingdienst te ontvangen. Voor meer informatie over Koopgarant verwijzen wij u naar onderstaande link:

<https://www.wassenaarschebouwstichting.nl/media/1743/koopgarantbrochure.pdf>





Koopgarant: een huis kopen voor een lagere prijs én met terugkoopgarantie

In deze brochure vindt u algemene informatie over het kopen en terugkopen van een Koopgarantwoning. Het is belangrijk dat u goed begrijpt hoe de regeling werkt en hoe de koopprijs én de terugkoopprijs tot stand komen. Het kan zijn dat de corporatie of ontwikkelaar nog enkele aanvullende voorwaarden stelt. Laat u hierover goed informeren.

De Koopgarantregeling

Sinds 2004 zijn er ruim 35.000 woningen met Koopgarant verkocht door corporaties en ontwikkelaars. Zij hebben hiervoor een licentie afgesloten bij Stichting OpMaat, de ontwikkelaar van Koopgarant. De Koopgarantregeling is goedgekeurd door meerdere partijen zoals Vereniging Eigen Huis, de Nationale Hypotheekgarantie en de Belastingdienst.

Waarom Koopgarant?

Koopgarant is er om koopwoningen voor een grotere groep mensen betaalbaar te maken. Wanneer u een woning met Koopgarant koopt, betaalt u namelijk een lagere prijs dan de marktwaaarde van de woning. Stel dat u de woning eigenlijk niet zou kunnen financieren, dan lukt dat misschien wel met Koopgarant. Ook zijn uw woonlasten lager dan wanneer u de woning voor de marktwaaarde zou kopen.

Als u op termijn besluit te verhuizen, bent u er zeker van dat de corporatie of ontwikkelaar de woning van u terugkoopt. U ontvangt dan de koopprijs die u bij de aankoop hebt betaald plus of min een deel van de waardeontwikkeling. Dit houdt in dat bij de terugkoop de oorspronkelijk prijsverlaging wordt verrekend.

Wat betekent kopen met Koopgarant voor u?

Wanneer u een Koopgarantwoning koopt:

- Betaalt u bij aankoop een lagere prijs dan de marktwaaarde die is vastgesteld door een onafhankelijke taxateur.
- Is uw situatie vrijwel hetzelfde als wanneer u volledig eigenaar bent van de woning, met alle voordelen, maar ook met de risico's, die daar bij horen.
- Biedt u de woning te koop aan de corporatie of ontwikkelaar wanneer u wilt verkopen. De corporatie/ontwikkelaar garandeert dat zij de woning binnen 3 maanden van u terugkoopt. U kunt de woning dus niet aan iemand anders verkopen.
- Ontvangt u bij de terugkoop een prijs die bestaat uit de oorspronkelijke koopsom plus of min een aandeel in de waardeontwikkeling. De prijsverlaging die u bij de aankoop ontving wordt hierdoor weer verrekend met de corporatie of ontwikkelaar.



Kenmerken van Koopgarant

Hoe werkt het nu met de koopprijs? En hoe gaat het terugverkopen? We zetten de belangrijkste kenmerken van Koopgarant hier op een rij.

Koopprijs

De **prijsverlaging** die u ontvangt bij de aankoop van een Koopgarantwoning heet in de contracten die u sluit '**koperskorting**'. Deze prijsverlaging wordt weer met u verrekend zodra u de woning terugverkoopt aan de corporatie of ontwikkelaar.

De koopprijs die u betaalt voor een Koopgarantwoning is de getaxeerde marktwaarde min de verstrekte koperskorting. Deze koopprijs wordt ook wel de **uitgifteprijs** genoemd. De hoogte van de koperskorting wordt bepaald door de corporatie of ontwikkelaar en is altijd minimaal 10%. Soms kunt u zelf een percentage kiezen. Ook is het mogelijk dat het percentage afhankelijk is van uw inkomen. De corporatie of ontwikkelaar hanteert hiervoor haar eigen richtlijnen en kan u hierover informeren.

Koopovereenkomst

In de koopovereenkomst wordt vastgelegd welk percentage koperskorting van toepassing is. Ook staat hierin vermeld wat uw aandeel is in de toekomstige waardeontwikkeling. De prijsverlaging die u bij de aankoop heeft gekregen, wordt verrekend bij de terugverkoop van uw woning. Hoe dit gaat, leggen we verderop uit.

Met de ondertekening van de koopovereenkomst verplicht u zich in principe tot het kopen van de woning. De wettelijke bedenktijd van 3 werkdagen geldt ook op een Koopgarant-koopovereenkomst. Ook zijn de gebruikelijke ontbindende voorwaarden van toepassing. Dat betekent dat u een aantal weken de tijd hebt om de financiering rond te krijgen. Mocht dat niet lukken, dan vervalt de overeenkomst alsnog.

Financiering

Koopgarantwoningen kunt u kopen met eigen geld, een hypotheek of een combinatie van beide. U bent daar geheel vrij in. Ook de rentevast periode en het soort hypotheek kunt u zelf bepalen. De hypotheekrente is gewoon fiscaal aftrekbaar. De hypotheek is wel aan een maximum gebonden. Bij veel corporaties en ontwikkelaars moet u de woning financieren met Nationale Hypotheek Garantie (NHG, zie ook www.nhg.nl). Op deze manier is uw hypotheek gegarandeerd afgestemd op uw persoonlijke situatie. Bovendien betaalt u een lagere rente dan zonder NHG. Wanneer u onverhoopt en buiten uw schuld om in financiële problemen komt, dan zoekt de NHG met u naar een goede oplossing.

Kosten koper

Wanneer u een bestaande woning koopt, betaalt u als koper meestal de 'kosten koper': de notaris-kosten voor de overdracht en 2% overdrachtsbelasting. Bij een nieuwbouwwoning maken de kosten onderdeel uit van de verkoopprijs. De kosten van financiering komen altijd voor uw rekening.



Het gaat dan onder andere om de advieskosten voor de hypotheek, de premie voor de Nationale Hypotheek Garantie en de notariskosten voor de hypotheekakte. Bij een bestaande woning zijn de bijkomende kosten in totaal ongeveer 5% van de koopsom.

Overdracht

Nadat u de financiering heeft geregeld, kan de overdracht bij de notaris plaatsvinden. U tekent dan samen met de corporatie of ontwikkelaar de 'akte vestiging erfpacht'.

Terugkoopgarantie en aanbiedingsplicht

Als u eigenaar bent van een Koopgarantwoning komt er een moment dat u de woning wilt verkopen. U moet deze dan terugverkopen aan de corporatie of ontwikkelaar. De corporatie of ontwikkelaar is vervolgens verplicht de woning van u terug te kopen. Zij garandeert dat zij in principe binnen drie maanden de woning van u terugkoopt. Soms is het ook mogelijk om Koopgarant tussentijds af te kopen en het volledig eigendom van uw woning te verkrijgen. Informeer hiernaar bij de corporatie of ontwikkelaar.

Erfpacht

In de Erfpacht- en Koopgarantbepalingen is de terugkoopgarantie geregeld. Deze garantie is verzekerd door erfpacht, waardoor u de woning niet aan andere partijen kunt aanbieden. In de praktijk heeft de erfpacht voor u verder geen financiële gevolgen. Het werkt als volgt: de grond waarop uw woning staat, wordt door de woningcorporatie of ontwikkelaar uitgegeven in erfpacht, waarbij de canon eeuwigdurend (in één keer) wordt afgekocht. Deze afkoopsom is een onderdeel van de verkoopprijs. U betaalt dus geen jaarlijkse canon.

Terugkoopprijs

De terugkoopprijs is het bedrag dat de corporatie of ontwikkelaar bij terugverkoop voor uw woning betaalt: de oorspronkelijke koopsom plus 100% van de waardeontwikkeling als gevolg van uw eigen verbeteringen plus of min uw aandeel in de overige waardeontwikkeling. Het effect van deze berekening van de terugkoopprijs is dat de prijsverlaging die u bij aankoop had, bij de terugkoop weer wordt verrekend.

Hoe de waardedeling en de taxatie in zijn werk gaan, beschrijven we hierna. Aan het eind van deze brochure treft u enkele rekenvoorbeelden aan over de berekening van de terugkoopprijs.

Delen waardeontwikkeling bij terugverkoop

Bij terugkoop wordt de marktwaarde van uw woning opnieuw getaxeerd door een onafhankelijke taxateur. Het verschil tussen de marktwaarde bij aankoop en de marktwaarde bij terugverkoop is de waardeontwikkeling van uw woning. Heeft u zelf verbeteringen aan de woning uitgevoerd? Dan ontvangt u 100% van de waardeontwikkeling als gevolg van deze verbeteringen. De rest van de waardeontwikkeling deelt u met de corporatie of ontwikkelaar, volgens een door de overheid vastgestelde verdeelsleutel. De corporatie of ontwikkelaar deelt met u dus zowel in de waardevermeerdering als in de waardevermindering van de woning.



Uw aandeel in de waardeontwikkeling hangt samen met de koperskorting die u krijgt. Dit aandeel kunt u terugvinden in de koopovereenkomst die u tekent bij aankoop van uw woning. In de tabel hieronder vindt u enkele voorbeelden van de waardeverdeling tussen u en de corporatie of ontwikkelaar.

Koperskorting	Aandeel corporatie of ontwikkelaar in de waardeontwikkeling	Uw aandeel in de waardeontwikkeling
10%	15%	85%
15%	22,5%	77,5%
20%	30%	70%
25%	37,5%	62,5%

De verhouding tussen het percentage van de koperskorting en de verdeling van de waardeontwikkeling is vastgesteld door het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Deze tabel geldt wanneer u nu een woning koopt met Koopgarant. In het verleden golden ook andere verhoudingen.

Taxatie bij terugverkoop

Een onafhankelijke taxateur bepaalt bij de terugverkoop de marktwaarde van uw woning. De taxateur zal de waarde taxeren van de woning met en zonder de door u zelf aangebrachte verbeteringen, zoals een aanbouw of een badkamer. Het verschil tussen deze twee waarden is de waardevermeerdering die het gevolg is van uw verbeteringen. Dit deel komt u voor de volle 100% toe. De rest van de waardeontwikkeling wordt verdeeld. Houdt u er wel rekening mee dat bijvoorbeeld de waarde van een luxe keuken of badkamer vaak aanzienlijk lager zal zijn dan wat deze u gekost heeft.

Bij terugverkoop kunt u kiezen uit een lijstje met taxateurs dat is vastgesteld door de corporatie of ontwikkelaar óf u wijst zelf een andere taxateur aan. De taxateur die uw woning taxeert mag niet eerder betrokken zijn geweest bij de aankoop of terugverkoop van uw woning. Daarnaast moet de gekozen taxateur binnen een bepaalde afstand¹ van uw woning gevestigd zijn. Kiest u uit het lijstje van de corporatie of ontwikkelaar een taxateur dan zijn de kosten voor rekening van rekening van de corporatie/ontwikkelaar. Wanneer u zelf een andere taxateur aanwijst dan betaalt u de taxatiekosten.

Als u het niet eens bent met de getaxeerde marktwaarde kunt u een beroep doen op de geschillenregeling. De corporatie of ontwikkelaar kan overigens ook een beroep doen op de geschillenregeling.

¹ Meestal geldt dat de te taxeren woning hemelsbreed maximaal 20 kilometer van de vestigingslocatie van de taxateur ligt. Als de woning in de gemeenten Utrecht, Den Haag, Amsterdam of Rotterdam ligt is de afstand maximaal 10 kilometer. Ligt de woning in de provincies Groningen, Friesland of Zeeland, en/of op de Waddeneilanden, dan is de afstand maximaal 30 kilometer.



Geschillenregeling

Wanneer u het niet eens bent met de getaxeerde marktwwaarden, kunt u een beroep doen op de geschillenregeling². De geschillenregeling houdt in dat zowel u als de corporatie/ontwikkelaar een taxateur kiest. Vervolgens wijzen deze twee taxateurs een derde taxateur aan. Deze drie taxateurs mogen niet eerder bij de aankoop of terugverkoop van de woning betrokken zijn geweest. Met zijn drieën taxeren de taxateurs vervolgens uw woning en stellen gezamenlijk de marktwaaarde vast. Deze waarde is bindend voor zowel u als voor de corporatie/ontwikkelaar. Houd er wel rekening mee dat door het inroepen van de geschillenregeling de periode van drie maanden verlengd wordt. Daarnaast kan de waarde hoger, maar ook lager uitvallen. Bij een geschillentaxatie betaalt ieder de helft van de taxatiekosten.

Rekenvoorbeelden terugkoop prijs

Hieronder vindt u een viertal rekenvoorbeelden waarbij de prijsverlaging bij aankoop 20% bedraagt en uw aandeel in de waardeontwikkeling 70% is.

De regels over de bepaling van de verkoopprijs (uitgifteprijs) en de terugkoop prijs zijn opgenomen in Hoofdstuk 4 en in Artikel 8.4 van de Erfpacht- en Koopgarantbepalingen. Ook in de koopovereenkomst en in de akte vestiging erfpacht zijn deze regels vermeld. Bovendien zijn daarin de percentages en bedragen opgenomen die gelden voor uw woning. De prijsverlaging die u bij aankoop ontvangt wordt in deze contractstukken gedefinieerd als 'koperskorting'.

Voorbeeld 1 Waardestijging zonder woningverbeteringen	
Marktwaaarde bij aankoop	200.000
Koperskorting (20%)	-/- 40.000
Uitgifteprijs	160.000
Marktwaaarde bij terugkoop	230.000
Waardeontwikkeling (230.000 -/- 200.000)	30.000
Deel waardestijging (70%) voor u	21.000
Terugkoop prijs (160.000 + 21.000)	181.000

² De geschillenregeling die we hier beschrijven, geldt in alle gevallen. Wanneer u een woning hebt gekocht waarbij de Erfpacht- en Koopgarantbepalingen versie 1 november 2016 van toepassing zijn, hebt u de keuze: De waarde wordt vastgesteld door drie taxateurs, of u legt het geschil voor aan de rechter.

**Voorbeeld 2 Waarestijging met woningverbeteringen**

Marktwaaarde bij aankoop	200.000
Koperskorting (20%)	-/- 40.000
Uitgifteprijs	160.000
Marktwaaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen	240.000
Marktwaaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen	230.000
Waarde-effect verbeteringen (240.000 -/- 230.000)	10.000
Overige waardeontwikkeling (230.000 -/- 200.000)	30.000
Deel waarestijging (70%) voor u	21.000
Terugkoopprijs (160.000 + 10.000 + 21.000)	191.000

Voorbeeld 3 Waardedaling zonder woningverbeteringen

Marktwaaarde bij aankoop	200.000
Koperskorting (20%)	-/- 40.000
Uitgifteprijs	160.000
Marktwaaarde bij terugkoop	180.000
Waardeontwikkeling	-/- 20.000
Deel waardedaling (70%) voor u	-/- 14.000
Terugkoopprijs (160.000 -/- 14.000)	146.000

Voorbeeld 4 Waardedaling met woningverbeteringen

Marktwaaarde bij aankoop	200.000
Koperskorting (20%)	-/- 40.000
Uitgifteprijs	160.000
Marktwaaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen	190.000
Marktwaaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen	180.000
Waarde-effect verbeteringen (190.000 -/- 180.000)	10.000
Overige waardeontwikkeling (180.000 -/- 200.000)	-/- 20.000
Deel waardedaling (70%) voor u	-/- 14.000
Terugkoopprijs (160.000 + 10.000 -/- 14.000)	156.000

Tot slot

Wanneer u nog vragen heeft over de inhoud van deze brochure óf over hoe het precies bij uw corporatie/ontwikkelaar is geregeld, maak dan een afspraak met de corporatie/ontwikkelaar of met de makelaar die de verkoop verzorgt. Zij kunnen u alle informatie verstrekken zodat u een goede beslissing kunt nemen over de aankoop van een Koopgarantwoning.