





In deze brochure vind je algemene informatie over het kopen en terugkopen van een KoopGarant-woning. Het is belangrijk dat je goed begrijpt hoe de regeling werkt en hoe de koopprijs én de terugkoopprijs tot stand komen.

Sinds 2004 zijn er zo'n 40.000 woningen met KoopGarant verkocht door woningcorporaties en projectontwikkelaars. Zij hebben hiervoor een licentie afgesloten bij Stichting OpMaat. De KoopGarant-regeling is goedgekeurd door de Nationale Hypotheek Garantie en de Belastingdienst.

### **Deze brochure bestaat uit 3 delen:**

#### **Deel A – De kernpunten van KoopGarant**

We zetten hier in het kort op een rijtje wat KoopGarant is.

#### **Deel B – Rekenvoorbeelden**

Hier kun je zien hoe de prijs wordt bepaald bij de aankoop en hoe de terugkoopprijs wordt berekend.

#### **Deel C – KoopGarant stap voor stap**

In dit laatste deel leggen we uitgebreider uit hoe verschillende momenten verlopen. Wat komt er kijken bij aankoop en terugverkoop van je woning? Hoe vinden de taxaties plaats? Hoe worden de verschillende bedragen bepaald? Wat zijn de bijkomende kosten? Met welke documenten krijg je te maken?

In deze brochure geven we je algemene informatie over het kopen en terugverkoop van een KoopGarant-woning. Deze brochure is een verplichte bijlage bij de koopovereenkomst. De details van de KoopGarant-regeling vind je in de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen, de koopovereenkomst en in de akte vestiging erfpacht.

Wanneer je nog vragen hebt over de inhoud van deze brochure óf je wilt weten hoe de verkoop precies is geregeld bij de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je koopt, maak dan met hen een afspraak, of met de makelaar die de verkoop verzorgt. Zij kunnen je alle informatie verstrekken zodat je een goede beslissing kunt nemen over de aankoop van een KoopGarant-woning.



# Deel A

## De kernpunten van KoopGarant

---

KoopGarant is er om koopwoningen voor een grotere groep mensen betaalbaar te maken. Wanneer je een woning met KoopGarant koopt, betaal je namelijk een lagere prijs dan de marktwaarde van de woning. Stel dat je de woning eigenlijk niet zou kunnen financieren, dan lukt dat misschien wel met KoopGarant.

Als je op termijn besluit te verhuizen, ben je er zeker van dat de corporatie, de ontwikkelaar of de gemeente (de aanbieder) de woning van je terugkoopt. Je ontvangt dan de koopprijs die je bij de aankoop hebt betaald plus of min een deel van de waardeontwikkeling. Dit houdt in dat bij de terugkoop de oorspronkelijke prijsverlaging wordt verrekend.

### Op hoofdlijnen werkt KoopGarant als volgt:

Bij aankoop betaal je een lagere prijs dan de marktwaarde doordat de aanbieder je een 'koperskorting' op de marktwaarde verstrekt. De marktwaarde is vastgesteld door een onafhankelijke taxateur.

Jouw situatie is vrijwel hetzelfde als wanneer je volledig eigenaar bent van de woning, met alle voordelen, maar ook met de risico's, die daarbij horen.

Je gaat de woning zelf als hoofdbewoner bewonen.

Wanneer je wilt verkopen, bied je de woning te koop aan bij de corporatie, ontwikkelaar of gemeente waarvan je oorspronkelijk hebt gekocht (de aanbieder). Deze aanbieder garandeert dat hij de woning binnen drie maanden van je terugkoopt. Je kunt de woning dus niet aan iemand anders verkopen.

Bij de terugkoop ontvang je een prijs die bestaat uit de oorspronkelijke koopsom plus of min een aandeel in de waardeontwikkeling. De 'koperskorting' die je bij de aankoop hebt ontvangen, wordt hierdoor weer verrekend met de aanbieder. Heb je zelf verbeteringen in je woning aangebracht? Dan is het waarde-effect van deze verbeteringen helemaal voor jou.

Bij de terugverkoop worden de taxatiekosten betaald door de aanbieder of door jou. Dat hangt er van af hoe de taxateur dan wordt aangewezen. De overige bijkomende kosten zijn voor de aanbieder die de woning van jou terugkoopt.



## Deel B

### Rekenvoorbeelden terugkoopprijs

---

Hieronder vind je drie rekenvoorbeelden van de berekening van de terugkoopprijs. In de voorbeelden is de prijsverlaging bij aankoop (de 'koperskorting') 30% en is het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling 1,5 x het percentage van de koperskorting. Het aandeel van de aanbieder is in dit geval 45%. Jouw aandeel bedraagt dan 55%.

#### KoopGarant rekenvoorbeeld geen waardeontwikkeling

<b>KoopGarant-woning kopen</b>						
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000			
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000			
<b>Betaalde uitgifteprijs</b>			<b>€ 210.000</b>			
<b>KoopGarant-woning terugverkopen</b>						
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen			€ 310.000			
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen			€ 300.000			
Waarde-effect verbeteringen			€ 10.000			
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 300.000	-	€ 300.000	€ -		
Deel waardeinstijging/daling voor jou	55%	x	€ -	€ -		
<b>Terugkoopprijs</b>	€ 210.000	+	€ 10.000	+	€ -	<b>€ 220.000</b>



### KoopGarant rekenvoorbeeld waardestijging 20%

<b>KoopGarant-woning kopen</b>			
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000
<b>Betaalde uitgifteprijs</b>			<b>€ 210.000</b>
<b>KoopGarant-woning terugverkopen</b>			
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen			€ 370.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen			€ 360.000
Waarde-effect verbeteringen			€ 10.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 360.000	-	€ 300.000
			€ 60.000
Deel waardestijging voor jou	55%	x	€ 60.000
			€ 33.000
<b>Terugkoopprijs</b>	€ 210.000	+	€ 10.000
		+	€ 33.000
			<b>€ 253.000</b>

### KoopGarant rekenvoorbeeld waardedaling 20%

<b>KoopGarant-woning kopen</b>			
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000
<b>Betaalde uitgifteprijs</b>			<b>€ 210.000</b>
<b>KoopGarant-woning terugverkopen</b>			
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop inclusief verbeteringen			€ 250.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugkoop exclusief verbeteringen			€ 240.000
Waarde-effect verbeteringen			€ 10.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 240.000	-	€ 300.000
			€ -60.000
Deel waardedaling voor jou	55%	x	€ -60.000
			€ 33.000
<b>Terugkoopprijs</b>	€ 210.000	+	€ 10.000
		+	€ -33.000
			<b>€ 187.000</b>

In deze voorbeelden is het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling 1,5 maal het percentage van de koperskorting. Het is ook mogelijk dat het aandeel van de aanbieder gelijk is aan het percentage van de koperskorting, 30% dus in dit geval. Jouw aandeel is dan 70%. Dan vallen de rekenvoorbeelden natuurlijk iets anders uit.



# Deel C

## KoopGarant stap voor stap

---

### 1. De aankoop van een KoopGarant-woning

Wat is de koopprijs van een KoopGarant-woning? En hoe gaat de aankoop in zijn werk?

#### Koopprijs

Je kunt de KoopGarant-woning kopen tegen een lagere prijs dan de marktwaarde. De **prijsverlaging** heet in de contracten **'koperskorting'**.

Voordat de koopprijs van een KoopGarant-woning wordt bepaald, taxeert een onafhankelijke taxateur de woning in opdracht van de aanbieder. De koopprijs is de getaxeerde marktwaarde min de verstrekte koperskorting. Deze koopprijs wordt ook wel de **uitgifteprijs** genoemd. De aanbieder bepaalt de hoogte van de koperskorting. Deze is minimaal 10%.

#### Koopovereenkomst

In de koopovereenkomst wordt vastgelegd welk percentage koperskorting van toepassing is. Ook staat hierin vermeld wat jouw aandeel is in de ontwikkeling van de marktwaarde, wanneer je de woning terugverkoopt. Hoe de terugkoopprijs wordt vastgesteld, leggen we verderop uit.

Met de ondertekening van de koopovereenkomst verplicht je jezelf in principe tot het kopen van de woning. Natuurlijk zijn de gebruikelijke ontbindende voorwaarden van toepassing. Dat betekent dat je een aantal weken de tijd hebt om de financiering rond te krijgen. Mocht dat niet lukken, dan vervalt de overeenkomst alsnog.

#### Financiering

KoopGarant-woningen kun je kopen met eigen geld, een hypotheek of een combinatie van beide. Je bent daar geheel vrij in. Ook de rentevastperiode en het soort hypotheek bepaal je zelf. De hypotheekrente is gewoon fiscaal aftrekbaar. De hypotheek is wel aan een maximum gebonden. Bij veel aanbieders moet je de woning financieren met Nationale Hypotheek Garantie (NHG, zie ook [www.nhg.nl](http://www.nhg.nl)). Op deze manier is jouw hypotheek gegarandeerd afgestemd op je persoonlijke situatie. Bovendien betaal je een lagere rente dan zonder NHG. Wanneer je onverhoopt en buiten jouw schuld om in financiële problemen komt, dan zoekt de NHG met jou naar een goede oplossing.



### **Vrij op naam (v.o.n.) en kosten koper (k.k.)**

Wanneer je een nieuwbouwwoning koopt dan wordt de woning meestal 'vrij op naam' aangeboden. Dit betekent dat de aanbieder de kosten voor de overdracht van de woning voor zijn rekening neemt: de btw of overdrachtsbelasting, de kadastrale kosten en de notariskosten voor de transportakte.

Wanneer je een bestaande woning koopt, betaal je als koper de 'kosten koper': de notariskosten voor de overdracht en 2% overdrachtsbelasting. Als je voor de 'startersvrijstelling' in aanmerking komt en daarop een beroep doet, betaal je geen overdrachtsbelasting.

De kosten van de financiering komen altijd voor jouw 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 je de financiering hebt geregeld, kan de overdracht bij de notaris plaatsvinden. Je tekent dan samen met de aanbieder de 'akte vestiging erfpacht'.

### **Erfpacht**

In de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen is de terugkoopgarantie geregeld en alles daaromheen, zoals de taxatie en hoe de terugkoop verloopt. De terugkoopgarantie is verankerd door erfpacht, waardoor je de woning niet aan andere partijen kunt aanbieden.

In de praktijk heeft de erfpacht voor jou verder geen financiële gevolgen. Het werkt als volgt: de grond waarop jouw woning staat, wordt door de aanbieder uitgegeven in erfpacht, waarbij de canon eeuwigdurend (in één keer) is afgekocht. Deze afkoopsom is een onderdeel van de verkoopprijs. Je betaalt dus geen jaarlijkse canon.



## 2. Terugkoopgarantie en aanbiedingsplicht

Als je eigenaar bent van een KoopGarant-woning komt er een moment dat je de woning wilt verkopen. Je moet deze dan terugverkopen aan de aanbieder: de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je hebt gekocht. De aanbieder garandeert dat hij in principe binnen drie maanden de woning van je terugkoopt.

Soms is het ook mogelijk om KoopGarant tussentijds af te kopen en het volledig eigendom van jouw woning te verkrijgen. Informeer hiernaar bij de aanbieder.

De woning wordt eerst getaxeerd om de actuele marktwaarde vast te stellen. Ook stelt de taxateur het waarde-effect vast van de verbeteringen die je zelf hebt aangebracht. Je sluit daarna met aanbieder een 'terugkoopovereenkomst'. Hierin ligt voor beide partijen vast hoe de terugkoop verloopt en welke terugkoopprijs je ontvangt.

Tenslotte vindt bij de notaris de juridische levering en de betaling van de terugkoopprijs plaats. Daarna is de aanbieder weer eigenaar van de woning.

### Aanwijzing taxateur en kosten

Aan het begin van de procedure vindt een taxatie plaats. Je kunt hierbij kiezen uit een lijstje met taxateurs dat is vastgesteld door de aanbieder, óf je wijst zelf een andere taxateur aan. De taxateur die jouw woning taxeert mag de afgelopen twee jaar niet (als makelaar of taxateur) betrokken zijn geweest bij de aankoop of financiering van jouw woning. Daarnaast moet de gekozen taxateur binnen een bepaalde afstand<sup>1</sup> van jouw woning gevestigd zijn. Kies je een taxateur uit het lijstje van de aanbieder, dan betaalt de aanbieder de kosten van de taxatie. Wanneer je zelf een andere taxateur aanwijst dan betaal je zelf de taxatiekosten. Nadat jij de taxateur hebt aangewezen, geeft de aanbieder de taxatie-opdracht aan deze taxateur.

### Verbeteringen

Als je sinds de aankoop verbeteringen hebt aangebracht aan de woning, houdt de taxateur daar rekening mee. De taxateur bepaalt wat het waarde-effect is van deze verbeteringen. Verbeteringen zijn bijvoorbeeld een aanbouw, dakkapel of luxe badkamer. De waardetoeename als gevolg van de verbeteringen is 100% voor jou. Hoe dit werkt zie je in de rekenvoorbeelden in Deel B.

### Geschillenregeling

Wanneer je het niet eens bent met de getaxeerde marktwaarde, kun je een beroep doen op de geschillenregeling. Dit geldt ook voor de aanbieder. De geschillenregeling houdt in dat zowel jij als de aanbieder een taxateur kiest. Vervolgens wijzen deze twee taxateurs een derde taxateur aan. Deze drie taxateurs mogen de afgelopen twee jaar niet betrokken zijn geweest bij de aankoop of financiering van jouw woning. Met zijn drieën taxeren de taxateurs jouw woning en stellen gezamenlijk de marktwaarde vast. Deze waarde is bindend voor beide partijen. Daarbij kan de

<sup>1</sup> 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.





waarde hoger, maar ook lager uitvallen. Bij een geschillentaxatie betaalt ieder de helft van de taxatiekosten.

## Terugkoopprijs

Wanneer je de woning terugverkoopt, ontvang je van de aanbieder een **terugkoopprijs**. Deze terugkoopprijs bestaat uit de oorspronkelijke koperskorting, plus het volledige waarde-effect van de verbeteringen, plus of min een aandeel in de overige waardeontwikkeling van de woning<sup>2</sup>. Hoe deze waardedeling gaat, beschrijven we hierna. In Deel B tref je rekenvoorbeelden aan van de berekening van de terugkoopprijs.

## Verdeling waardeontwikkeling

Als onderdeel van de terugkoopprijs is jouw deel van de waardeontwikkeling meegenomen. Het gaat hierbij om waardestijging én om waardedaling. De rest van de waardeontwikkeling is voor de aanbieder.

Er zijn twee methoden om de aandelen in de waardeontwikkeling vast te stellen<sup>3</sup>. De percentages die voor jouw woning gelden, tref je aan in de koopovereenkomst.

- Methode 1: het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling is gelijk aan het percentage van de koperskorting. Bijvoorbeeld: de koperskorting is 30%. Het aandeel van de ontwikkelaar in de waardeontwikkeling is dan ook 30%. Jouw aandeel in de waardeontwikkeling is 70%.
- Methode 2: het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling is 1,5 maal het percentage van de koperskorting. Bijvoorbeeld: de koperskorting is 30%. Het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling is dan 45%. Jouw aandeel in de waardeontwikkeling is 55%.

## De kosten bij terugkoop

Wanneer de aanbieder de woning terugkoopt, betaalt deze de kosten hiervan. Het kan wel zijn dat je (een deel van) de taxatiekosten betaalt, zoals hierboven is beschreven.

---

<sup>2</sup> De exacte regels over de bepaling van de KoopGarant-prijs (uitgifteprijs) en de terugkoopprijs zijn opgenomen in Hoofdstuk 4 en Hoofdstuk 8 van de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen. Bovendien zijn in de koopovereenkomst en in de akte vestiging erfpacht de percentages en bedragen opgenomen die gelden voor jouw woning. De prijsverlaging die je bij aankoop ontvangt, wordt in deze contractstukken gedefinieerd als 'koperskorting'.

<sup>3</sup> Een projectontwikkelaar of gemeente kan kiezen uit beide methoden. Voor een woningcorporatie is alleen de tweede methode mogelijk. Voor woningcorporaties is de verhouding tussen het percentage van de koperskorting en de verdeling van de waardeontwikkeling namelijk vastgesteld door het de rijksoverheid.



## Meer weten?

Heb je nog vragen over de inhoud van deze brochure? Wil je meer weten over hoe de verkoop precies is geregeld bij de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je koopt? Maak dan met hen een afspraak, of met de makelaar die de verkoop verzorgt. Voor meer informatie kun je ook kijken op de website van OpMaat: <https://www.opmaat.nl/particulier/koopgarant/>.