

Koopgarant

g a r a n t i e v o o r d e t o e k o m s t



Koopgarant is een vorm van kopen 'onder voorwaarden' die ontwikkeld is door woningcorporaties. Het Gooi en Omstreken is licentiehouders van Koopgarant en mag met deze licentie woningen onder Koopgarantbepalingen aanbieden aan haar klanten.

Garanties

Koopgarant is een koopvorm waarbij de koper een korting krijgt op de getaxeerde waarde van de woning, maar wel volledig eigenaar wordt van de woning. Daarnaast staat deze koopvorm garant voor de terugkoop van de woning en wordt de woning gefinancierd door de Nationale Hypotheekgarantie (NHG). Deze financieringsvorm garandeert dat u een veilige, verantwoorde en voordelige hypotheek afsluit voor de aankoop van uw woning. Door de terugkoopregeling komt de woning altijd bij de corporatie terug. U bent dus verplicht de woning terug te verkopen aan Het Gooi en Omstreken wanneer u wilt verhuizen. Een bijkomend voordeel is dat u dan ook verzekerd bent van de verkoop van uw woning binnen drie maanden.

Koopgarant is geen combinatie van huren en kopen. U wordt volledig eigenaar van de woning. Bij Koopgarant wordt de grond waarop uw woning staat in eeuwigdurende erfpacht uitgegeven. Dit is omdat wij belang hebben bij het handhaven van de Koopgarantbepalingen. Erfpacht is juridisch gezien de enige manier waarmee uw aanbiedingsplicht en onze terugkoopplicht binnen de Koopgarantconstructie gegarandeerd kan worden.

Het Gooi en Omstreken

Schapenkamp 130
1211 PB Hilversum
Telefoon (035) 672 66 99
info@gooienom.nl



Het Gooi en Omstreken

gewoon goed wonen

Erfpacht

Erfpacht is het recht om grond en opstallen (onroerende zaak) van een ander te mogen gebruiken (BW: art. 5:85 BW en art. 3:3). Het is een exclusief recht, waarbij alle zeggenschap overgaat van de bloot-eigenaar (Het Gooi en Omstreken) naar de erfpachter (koper). Bij toepassing van Koopgarant wordt dat recht eeuwigdurend verleend. U heeft volledige zeggenschap over de grond. Bij toepassing van Koopgarant is geen sprake van canonbetaling (een soort huur voor de grond). Die canon wordt ook eeuwigdurend afgekocht en is onderdeel van de verkoopprijs.

Korting

Wij gaan bij Koopgarant uit van een korting van maximaal 25% op de taxatieprijs. Door korting op de marktwaarde wordt de Koopgarantwoning ook bereikbaar voor huurders met lagere inkomens. U mag uiteraard ook van minder korting gebruik maken. Een korting van 10%, 15% of 20% is ook mogelijk.

U deelt bij Koopgarant samen met de corporatie in de mogelijke winst, maar ook het verlies wordt gedeeld. De verhouding tussen korting, winst- en/of verliesdeling bij bestaande bouw, is vastgelegd in de zogeheten Fair Value-tabel. Zie tabel 1. Een voorbeeld uit onderstaande tabel: indien u voor een kortingspercentage van 25% kiest, profiteert u van 50% van de waardeontwikkeling.

Kortingspercentage	Kopersaandeel waardeontwikkeling
bestaande bouw	
15%	70%
20%	60%
25%	50%

Tabel 1. Fair value-tabel: verdelingspercentages van de waardeontwikkeling bij bestaande bouw

Bij de ontwikkeling van Koopgarant heeft de Vereniging Eigen Huis (VEH) kritisch meegedacht. Over Koopgarant zegt zij het volgende: "In een gespannen woningmarkt kunnen mensen met een bescheiden inkomen vaak geen woning kopen. Voor die groep mensen, is de koop van een woning met Koopgarant een goede oplossing die rekening houdt met de belangen van de koper" (Bron: www.opmaat.nl).

Vanzelfsprekend is de aftrekbaarheid van de hypotheekrente veiliggesteld bij de Belastingdienst. Koopgarant voldoet aan de wensen van de klant en de randvoorwaarden van overheid, financiers en Nationale Hypotheek Garantie.

Rekenvoorbeeld 1

bestaande bouw bij waardestijging	
Marktwaarde bij aankoop	€ 200.000,-
Koopgarantkorting 25%	€ 50.000,-
U betaalt	€ 150.000,-
Marktwaarde bij terugkoop	€ 230.000,-
Waarestijging (230.000 – 200.000)	€ 30.000,-
Terugkoopprijs van uw woning	
Aankoopprijs	€ 150.000,-
50% van de waardestijging	€ 15.000,-
U krijgt terug	€ 165.000,-

Tabel 2. Rekenvoorbeeld van waardestijging bij bestaande bouw met het hoogste kortingspercentage van 25%

Rekenvoorbeeld 2

bestaande bouw bij waardedaling	
Marktwaarde bij aankoop	€ 200.000,-
Koopgarantkorting 25%	€ 50.000,-
U betaalt	€ 150.000,-
Marktwaarde bij terugkoop	€ 180.000,-
Waardedaling (200.000 – 180.000)	-/- € 20.000,-
Terugkoopprijs van uw woning	
Aankoopprijs	€ 150.000,-
50% van de waardedaling	-/- € 10.000,-
U krijgt terug	€ 140.000,-

Tabel 3. Rekenvoorbeeld van waardedaling bij bestaande bouw met het hoogste kortingspercentage van 25%

Hoe zit het als ik zelf voorzieningen heb aangebracht in mijn woning?

De zelf aangebrachte voorzieningen in uw woning kunnen een waardeverhoging van uw woning opleveren. Daarom worden deze investeringen apart getaxeerd. Het waarde-effect wordt buiten de winst- en verliesdelingsregeling gehouden waarbij de winst voor 100% van u is. Voorwaarde is altijd dat het op een verantwoorde manier is uitgevoerd en met de juiste vergunningen. De waarde van de gedane investeringen is nooit even hoog als de waarde bij verkoop. Immers verbouwingen worden na verloop van tijd ook minder waard en de smaak van de volgende koper kan afwijken van die van u. Onderstaand een rekenvoorbeeld van waardeverhoging bij verbouwingen.

Rekenvoorbeeld 3

verbouwing van een keuken van € 5.000,-	
Marktwaarde bij aankoop	€ 200.000,-
Koopgarantkorting 25%	€ 50.000,-
U betaalt	€ 150.000,-
Marktwaarde bij terugkoop	€ 230.000,-
Waarestijging (230.000 – 200.000)	€ 30.000,-
Te verdelen waarestijging (30.000 - 5.000)	€ 25.000,-
Marktontwikkeling, 50% Waarde verbouwing, 100%	€ 12.500,- € 5.000,-
Terugkoopprijs van uw woning	
Aankoopprijs	€ 150.000,-
50% van de waarestijging	€ 12.500,-
Waarde verbouwing	€ 5.000,-
U krijgt terug	€ 167.500,-

Tabel 4. Rekenvoorbeeld bij waardeverhoging door verbouwing