



KoopStart

een woning kopen voor een lagere prijs
(met tijdelijke aanbiedingsplicht)



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

Deze brochure geldt wanneer bij de aankoop van je woning de Erfpacht- en KoopStartbepalingen van 1 maart 2022 van toepassing zijn.

Er geldt een tijdelijke aanbiedingsplicht: Dit betekent dat wanneer je de woning wil verkopen, je deze eerst moet aanbieden aan de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je hebt gekocht¹. De aanbiedingsplicht geldt voor de eerste jaren na de overdracht. Deze periode is vastgelegd in de koopovereenkomst.

Sinds 2014 worden er woningen met KoopStart verkocht door projectontwikkelaars, woningcorporaties en gemeenten. Zij hebben hiervoor een licentie afgesloten bij Stichting OpMaat. De KoopStart-regeling is goedgekeurd door de Nationale Hypotheek Garantie en de Belastingdienst.

Deze brochure bestaat uit 3 delen:

Deel A – De kernpunten van KoopStart

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

Deel B – Rekenvoorbeelden

Hier kun je zien hoe de prijs wordt bepaald bij de aankoop en hoe de vergoeding wordt berekend wanneer je de woning doorverkoopt of wanneer je tussentijds afrekent.

Deel C – KoopStart stap voor stap

In dit laatste deel leggen we uitgebreider uit hoe verschillende momenten verlopen. Wat komt er kijken bij aankoop en verkoop 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 verkopen van een KoopStart-woning. Deze brochure is een verplichte bijlage bij de koopovereenkomst. De details van de KoopStart-regeling vind je in de Erfpacht- en KoopStartbepalingen, de koopovereenkomst en in de akte vestiging erfpacht.

Wanneer je nog vragen hebt over de inhoud van deze brochure óf 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 KoopStart-woning.

¹ Er is ook een variant van KoopStart zonder een tijdelijke aanbiedingsplicht. Voor deze variant is er een andere brochure.



Deel A

De kernpunten van KoopStart

KoopStart is er om koopwoningen voor een grotere groep mensen betaalbaar te maken. Wanneer je een woning met KoopStart 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 KoopStart. Als je op termijn besluit de woning weer te verkopen, vindt er een afrekening plaats tussen jou en de aanbieder waarvan je destijds de woning hebt gekocht (de projectontwikkelaar, de woningcorporatie of de gemeente).

Op hoofdlijnen werkt KoopStart als volgt:

Bij de aankoop van je woning 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 daar bij horen.

Je gaat de woning zelf als hoofdbewoner bewonen.

Je bent vrij om de woning zelf door te verkopen.

Er geldt voor een bepaalde periode een tijdelijke aanbiedingsplicht: wanneer je de woning wil verkopen moet je deze eerst aanbieden aan de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je hebt gekocht. Deze kan de woning dan terugkopen. Wil deze de woning niet terugkopen, dan kun je de woning zelf verkopen.

Na afloop van de tijdelijke aanbiedingsplicht hoef je de woning niet meer eerst te koop aan te bieden. Je kunt dan de woning direct zelf verkopen.



Wanneer je de woning verkoopt, reken je een bedrag af met de aanbieder. Dit bedrag bestaat uit de eerder verkregen 'koperskorting' én een van tevoren afgesproken percentage van de waardeontwikkeling. De waardeontwikkeling kan zowel een stijging als een daling van de marktwaarde van jouw woning zijn. De aanbieder deelt dus in geval van een waardestijging, maar ook bij een eventuele waardedaling. Heb je zelf verbeteringen in je woning aangebracht? Dan blijft het waarde-effect van deze verbeteringen buiten deze afrekening. Dit waarde-effect is dus helemaal voor jou.

Tussentijds kun je ook met de aanbieder afrekenen. Dit kan zodra de periode van de tijdelijke aanbiedingsplicht is afgelopen. Nadat je hebt afgerekend, blijf je in de woning wonen en ben je volledig eigenaar. Het tussentijds afkopen is jouw keuze: de aanbieder kan je hiertoe niet verplichten.

Als je de woning gaat verkopen betaal je de taxatiekosten of een deel daarvan. Dat hangt ervan af hoe de taxateur dan wordt aangewezen. De overige bijkomende kosten zijn voor degene aan wie jij doorverkoopt.

Bij tussentijdse afrekening betaal je, net als bij doorverkoop, de taxatiekosten of een deel daarvan. Daarnaast betaal je de kosten van notaris en kadaster en 2% overdrachtsbelasting (behalve wanneer je gebruik maakt van de startersvrijstelling). Als er iets verandert aan de hypotheek zijn de eventuele kosten daarvan voor jou.



Deel B

Rekenvoorbeelden

Je vindt hier rekenvoorbeelden voor twee situaties:

1. Je verkoopt de woning zelf door en betaalt een vergoeding aan de aanbieder.
Zie hierover verder in Deel C onder 0.
2. Je verkoopt de woning terug aan de aanbieder en ontvangt een terugkoopprijs.
Zie hierover verder in Deel C onder 3.

1. Rekenvoorbeelden vergoeding bij doorverkoop

Hieronder vind je drie rekenvoorbeelden over de berekening van de vergoeding bij doorverkoop², waarbij de prijsverlaging bij aankoop 30% bedraagt en ook het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling 30% is. Het is ook mogelijk dat het aandeel van de aanbieder 1,5 maal de koperskorting bedraagt, 45% dus in dit geval. Dan vallen de rekenvoorbeelden natuurlijk iets anders uit.

KoopStart rekenvoorbeeld geen waardeontwikkeling

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde uitgifteprijs		€ 210.000
<i>KoopStart-woning verkopen</i>		
Gerealiseerde verkoopprijs		€ 310.000
Af: getaxeerd waarde-effect verbeteringen		€ 10.000
Gerealiseerde verkoopprijs zonder waarde-effect verbeteringen		€ 300.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 300.000 - € 300.000	€ -
<i>Vergoeding aan aanbieder</i>		
Oorspronkelijke koperskorting		€ 90.000
Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder	30% x € -	€ -
Totaal af te rekenen met de aanbieder		€ 90.000
Jij houdt over bij verkoop:	€ 310.000 - € 90.000	€ 220.000

² De rekenvoorbeelden gaan over de afrekening bij doorverkoop. De berekening gaat hetzelfde bij tussentijdse afrekening. Lees dan 'Getaxeerde marktwaarde bij afrekening' i.p.v. 'Gerealiseerde verkoopprijs'.



KoopStart rekenvoorbeeld waardestijging 20%

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde uitgifteprijs		€ 210.000
<i>KoopStart-woning verkopen</i>		
Gerealiseerde verkoopprijs		€ 370.000
Af: getaxeerd waarde-effect verbeteringen		€ 10.000
Gerealiseerde verkoopprijs zonder waarde-effect verbeteringen		€ 360.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 360.000 - € 300.000	€ 60.000
<i>Vergoeding aan aanbieder</i>		
Oorspronkelijke koperskorting		€ 90.000
Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder	30% x € 60.000	€ 18.000
Totaal af te rekenen met de aanbieder		€ 108.000
Jij houdt over bij verkoop:	€ 370.000 - € 108.000	€ 262.000

KoopStart rekenvoorbeeld waardedaling 20%

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde uitgifteprijs		€ 210.000
<i>KoopStart-woning verkopen</i>		
Gerealiseerde verkoopprijs		€ 250.000
Af: getaxeerd waarde-effect verbeteringen		€ 10.000
Gerealiseerde verkoopprijs zonder waarde-effect verbeteringen		€ 240.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 240.000 - € 300.000	€ -60.000
<i>Vergoeding aan aanbieder</i>		
Oorspronkelijke koperskorting		€ 90.000
Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder	30% x € -60.000	€ -18.000
Totaal af te rekenen met de aanbieder		€ 72.000
Jij houdt over bij verkoop:	€ 250.000 - € 72.000	€ 178.000



2. Rekenvoorbeelden terugkoopprijs

Hieronder vind je drie rekenvoorbeelden over de berekening van de terugkoopprijs, waarbij de prijsverlaging bij aankoop 30% bedraagt en ook het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling 30% is. Jouw aandeel bedraagt dan 70%.

KoopStart rekenvoorbeeld geen waardeontwikkeling

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde uitgifteprijs		€ 210.000
<i>KoopStart-woning terugverkopen</i>		
Getaxeerde marktwaarde bij terugverkoop inclusief verbeteringen		€ 310.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugverkoop exclusief verbeteringen		€ 300.000
Waarde-effect verbeteringen		€ 10.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 300.000 - € 300.000	€ -
Deel waardestijging voor jou	70% x € -	€ -
Terugkoopprijs:	€ 210.000 + € 10.000 + € -	€ 220.000



KoopStart rekenvoorbeeld waardestijging 20%

KoopStart-woning kopen			
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000
Betaalde uitgifteprijs			€ 210.000
<i>KoopStart-woning terugverkopen</i>			
Getaxeerde marktwaarde bij terugverkoop inclusief verbeteringen			€ 370.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugverkoop exclusief verbeteringen			€ 360.000
Waarde-effect verbeteringen			€ 10.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 360.000	- € 300.000	€ 60.000
Deel waardestijging voor jou	70%	x € 60.000	€ 42.000
Terugkoopprijs:	€ 210.000	+ € 10.000	+ € 42.000
			€ 262.000

KoopStart rekenvoorbeeld waardedaling 20%

KoopStart-woning kopen			
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000
Betaalde uitgifteprijs			€ 210.000
<i>KoopStart-woning terugverkopen</i>			
Getaxeerde marktwaarde bij terugverkoop inclusief verbeteringen			€ 250.000
Getaxeerde marktwaarde bij terugverkoop exclusief verbeteringen			€ 240.000
Waarde-effect verbeteringen			€ 10.000
Waardeontwikkeling, te verdelen:	€ 240.000	- € 300.000	€ -60.000
Deel waardedaling voor jou	70%	x € -60.000	€ -42.000
Terugkoopprijs:	€ 210.000	+ € 10.000	+ € -42.000
			€ 178.000



Deel C

KoopStart stap voor stap

1. De aankoop van een KoopStart-woning

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

Koopprijs

Je koopt de KoopStart-woning tegen een lagere prijs dan de marktwaarde. De prijsverlaging heet in de contracten die je sluit **'koperskorting'**.

Voordat de koopprijs van een KoopStart-woning wordt bepaald, taxeert een onafhankelijke taxateur de woning in opdracht van de aanbieder. De koopprijs is de getaxeerde marktwaarde min de verstrekte koperskorting. 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 het aandeel is van de aanbieder in de ontwikkeling van de marktwaarde, op het moment dat jij de woning verkoopt of tussentijds afrekent. Dan wordt ook de prijsverlaging die je bij de aankoop hebt gekregen verrekend. Hoe dit gaat, leggen we verderop uit.

Met de ondertekening van de koopovereenkomst verplicht jij je 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

KoopStart-woningen kun je kopen met eigen geld, een hypotheek of een combinatie van beide. Ook de rentevastperiode en het soort hypotheek kun je zelf bepalen. De hypotheekrente is gewoon fiscaal aftrekbaar. De hypotheek is wel aan een maximum gebonden.

Je kunt de woning financieren met Nationale Hypotheek Garantie (NHG, zie ook www.nhg.nl).

Op deze manier is jouw hypotheek gegarandeerd afgestemd op jouw 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 meestal de 'kosten koper': de notaris-kosten 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 notaris-kosten voor de hypotheekakte. Bij een bestaande woning zijn de bijkomende kosten in totaal ongeveer 5% van de koopsom.

Overdracht

Nadat jij 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 KoopStartbepalingen is alles rondom KoopStart geregeld, zoals de taxatie bij tussentijdse afrekening en hoe de afrekening verloopt. Verder is vastgelegd dat je zonder af te rekenen de woning **niet** kunt verkopen.

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) wordt afgekocht. Deze afkoopsom is een onderdeel van de koopprijs. Je betaalt dus **geen** jaarlijkse of maandelijkse canon.

2. Terugkoop, doorverkoop of tussentijdse afrekening

Als jij eigenaar bent van een KoopStart-woning komt er een moment dat je de woning weer wilt verkopen.

Voor een bepaalde periode geldt er een tijdelijke aanbiedingsplicht. De aanbieder heeft dan de mogelijkheid om de woning terug te kopen. Je ontvangt dan een terugkoopprijs. Als de aanbieder de woning niet terug wil kopen, verkoop je de woning zelf.

Zodra de periode van de tijdelijke aanbiedingsplicht is afgelopen, kun je de woning altijd zelf verkopen. Bij deze doorverkoop reken je af met de aanbieder.

Ook wanneer je tussentijds het volledig eigendom van de woning wilt verwerven, reken je met de aanbieder af.

Er kunnen dus drie situaties zijn voor de afrekeningen. De gang van zaken verschilt. Daarom beschrijven we hierna deze drie situaties apart:

- Terugkoop (paragraaf 3)
- Tussentijdse afrekening (paragraaf 4)
- Doorverkoop (paragraaf 5)



3. Terugkoop

De eerste jaren geldt er een tijdelijke aanbiedingsplicht. Wanneer je de woning dan wil verkopen, moet je de woning eerst te koop aanbieden aan de aanbieder: de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je hebt gekocht. Hoe lang deze periode is, kun je lezen in de koopovereenkomst en in de akte vestiging erfpacht.

Wanneer de aanbieder de woning wil terugkopen, wordt de woning eerst getaxeerd om de actuele marktwaarde van je woning 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.

Wanneer de aanbieder aangeeft de woning **niet** terug te kopen, verkoop je deze zelf. Hierover lees je meer in paragraaf 0.

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 afstand³ van jouw woning gevestigd zijn. Kies je een taxateur uit het lijstje van de aanbieder, dan betaalt ieder de helft van de kosten. 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 waarde hoger, maar ook lager uitvallen. Bij een geschillentaxatie betaalt ieder de helft van de taxatiekosten.

³ 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.



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 woning⁴. 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 stellen⁵. 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. Jij betaalt alleen (een deel van) de taxatiekosten, zoals hierboven is beschreven.

4. Tussentijdse afrekening

Nadat het tijdelijke terugkooprecht (zie paragraaf 3) voorbij is, heb je de mogelijkheid om tussentijds af te rekenen met de aanbieder. Wanneer je dit van plan bent, meld je dit bij de aanbieder. De woning wordt vervolgens getaxeerd om de actuele marktwaarde van je woning vast te stellen. Ook stelt de taxateur het waarde-effect vast van de verbeteringen die je hebt aangebracht.

Je sluit daarna met aanbieder een 'omzettingsovereenkomst'. Hier ligt voor beide partijen vast hoe de afrekening verloopt en welke vergoeding je gaat betalen. Natuurlijk blijft het waarde-effect van de verbeteringen buiten deze afrekening: dit is helemaal voor jou.

Bij de notaris vindt daarna de juridische levering en de afrekening plaats. Daarna ben je volledig eigenaar van de woning.

⁴ De exacte regels over de bepaling van de KoopStart-prijs (uitgifteprijs) en de terugkoopprijs zijn opgenomen in Hoofdstuk 4 van de Erfpacht- en KoopStartbepalingen en in de 'Regeling tijdelijke aanbiedingsplicht', die een bijlag is bij de koopovereenkomst en die is opgenomen in de akte vestiging erfpacht. 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'.

⁵ 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.



Aanwijzing taxateur en kosten

Aan het begin van de procedure vindt er 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 afstand⁶ van jouw woning gevestigd zijn. Kies je een taxateur uit het lijstje van de aanbieder, dan betaalt ieder de helft van de kosten. 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. Dit waarde-effect blijft dan verder buiten de afrekening met de aanbieder. De waardetoeename als gevolg van de verbeteringen is dus 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 waarde hoger, maar ook lager uitvallen. Bij een geschillentaxatie betaalt ieder de helft van de taxatiekosten.

Vergoeding

Wanneer je tussentijds afrekent, betaal je een **vergoeding**⁷ via de notaris. De vergoeding bestaat uit de oorspronkelijke koperskorting plus of min een aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling van de woning⁸. Hoe deze waardedeling in zijn werk gaat, beschrijven we hierna. In Deel B rekenvoorbeelden aan van de berekening van de vergoeding.

⁶ Zie noot 3.

⁷ In de contracten tref je dit aan als 'vergoedingsbedrag'.

⁸ De exacte regels over de bepaling van de KoopStart-prijs (uitgifteprijs) en de vergoeding bij tussentijdse afrekening zijn opgenomen in Hoofdstuk 4 en Hoofdstuk 8 van de Erfpacht- en KoopStartbepalingen. 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 jouw woning. De prijsverlaging die je bij aankoop ontvangt, wordt in deze contractstukken gedefinieerd als 'koperskorting'.



Verdeling waardeontwikkeling

Als onderdeel van de vergoeding ontvangt de aanbieder een gedeelte van de waardeontwikkeling. Het gaat hierbij om waardestijging én om waardedaling.

Er zijn twee methoden om het aandeel van de aanbieder vast te stellen⁹. 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 tussentijdse afrekening

Je verkrijgt de volle eigendom van de woning via een akte bij de notaris. Jij betaalt dan de kosten van de notaris en het kadaster. Daarnaast betaal je (een deel van) de taxatiekosten, zoals hierboven is beschreven. Als er iets wijzigt aan je hypotheek, zijn de kosten daarvan ook voor jou.

Over de vergoeding aan de aanbieder betaal je 2% overdrachtsbelasting. Als je voor de 'startersvrijstelling' in aanmerking komt en daarop een beroep doet, betaal je geen overdrachtsbelasting.

5. Doorverkoop

Zolang de tijdelijke aanbiedingsplicht van kracht is, heeft de aanbieder de mogelijkheid om de woning terug te kopen (zie paragraaf 3). Wanneer de aanbieder géén gebruik wil maken van het tijdelijke recht om de woning terug te kopen, kun je de woning zelf verkopen.

Zodra de periode van de tijdelijke aanbiedingsplicht voorbij is, kun je de woning direct zelf doorverkopen. Wanneer je dit van plan bent, meld je dit bij de aanbieder.

Vóórdat de verkoop start, wordt de woning getaxeerd om de actuele marktwaarde vast te stellen. Dit is een indicatie van de waarde van jouw woning. Ook stelt de taxateur dan het waarde-effect vast van de verbeteringen die je hebt aangebracht.

Je sluit daarna met aanbieder een 'omzettingsovereenkomst'. Hiermee ligt voor beide partijen vast hoe de afrekening verder verloopt. Daarna ga je de woning verkopen.

Wanneer je de woning verkocht hebt, meld je dit aan de aanbieder. Er wordt dan een vergoeding berekend. Deze vergoeding bestaat uit de bij aankoop verkregen 'koperskorting' én een deel van de ontwikkeling van de marktwaarde van de woning. De waardeontwikkeling is in dit geval het verschil tussen de verkoopprijs die je van de koper ontvangt en de oorspronkelijke marktwaarde. Natuurlijk wordt het waarde-effect van de door jouzelf aangebrachte verbeteringen in deze berekening afgetrokken van de verkoopprijs.

De afrekening met de aanbieder en de juridische levering aan de nieuwe koper vinden plaats in één zitting bij de notaris. Je hebt dus geen overbruggingsfinanciering nodig.

⁹ 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.



Aanwijzing taxateur en kosten

De procedure begint met een taxatie. 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 afstand¹⁰ van jouw woning gevestigd zijn. Kies je een taxateur uit het lijstje van de aanbieder, dan betaalt ieder de helft van de kosten. 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.

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

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. Dit waarde-effect blijft dan verder buiten de afrekening met de aanbieder. De waardetoeename als gevolg van de verbeteringen is dus voor jou. Hoe dit werkt zie je in de rekenvoorbeelden in Deel B.

Vergoeding

Wanneer je de woning doorverkoopt, betaal je een **vergoeding**¹¹ via de notaris. De vergoeding bestaat uit de oorspronkelijke koperskorting plus of min een aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling van de woning¹². Hoe deze waardedeling in zijn werk gaat, beschrijven we hierna. In Deel B tref je rekenvoorbeelden aan van de berekening van de vergoeding.

Verdeling waardeontwikkeling

Als onderdeel van de vergoeding deelt de aanbieder in de waardeontwikkeling. Het gaat hierbij om waardestijging én om waardedaling.

Er zijn twee methoden om het aandeel van de aanbieder vast te stellen¹³. 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

¹⁰ Zie noot 6.

¹¹ In de contracten tref je dit aan als 'vergoedingsbedrag'.

¹² De exacte regels over de bepaling van de KoopStart-prijs (uitgifteprijs) en de vergoeding bij doorverkoop zijn opgenomen in Hoofdstuk 4 en Hoofdstuk 9 van de Erfpacht- en KoopStartbepalingen. 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 jouw woning. De prijsverlaging die je bij aankoop ontvangt, wordt in deze contractstukken gedefinieerd als 'koperskorting'.

¹³ Zie noot 9.



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%.

Hertaxatie bij doorverkoop

De afrekening bij doorverkoop gebeurt aan de hand van de verkoopopbrengst, zoals hierboven is uitgelegd. Het is echter mogelijk dat de aanbieder vermoedt dat de verkoopopbrengst niet marktconform is. De aanbieder kan dan een hertaxatie starten. De werkwijze is vrijwel gelijk aan die bij de geschillenregeling die hiervoor is beschreven. De uitkomst van de hertaxatie is bindend voor de berekening van de vergoeding.

De kosten bij doorverkoop

Als je de woning doorverkoopt, zijn er meerdere juridische handelingen nodig, maar die vinden dan plaats in één zitting bij de notaris. Hierbij zijn kosten van de notaris en van het kadaster voor degene die van jou koopt. Deze koper betaalt ook de overdrachtsbelasting. Jij betaalt wel (een deel van) de taxatiekosten, zoals hierboven is beschreven.

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/koopstart/>.