



Voor vragen, opmerkingen en meer informatie:

Utrechtseweg 29F
3811 NA Amersfoort

T 033-462 12 23
info@opmaat.net
www.opmaat.net



KOOPgarant
de maat voor verkoop met een missie





Huren of kopen?

Steeds meer woningcorporaties willen hun klanten de mogelijkheid bieden een huis te kopen. Dat kan het huis zijn waar ze als huurder in wonen, een huis dat leeg in de verkoop komt of een nieuw te bouwen woning. Voor veel mensen is de koop van een woning echter een te grote financiële opgave. Om de kloof tussen huren en kopen te verkleinen is Koopgarant ontwikkeld. In deze brochure meer over dit product dat inmiddels door meer dan 140 corporaties in hun dienstenpakket is opgenomen.

City Campus MAX, Utrecht

In 2008 startte Bouwfonds met de verkoop van 261 een- en tweekamer-appartementen in Koopgarant. Deze appartementen maken deel uit van City Campus MAX, waarbij op 1 hectare grond, bovenop twee lagen met commerciële ruimten, parkeren en fietsenstallingen, een kleine duizend woningen worden gerealiseerd: twee torens met huurwoningen, één met Koopgarantwoningen. De Koopgarantkopers konden kiezen uit 10 of 20% korting op de taxatiewaarde. Voor een éénkamerappartement van 28m² en een Koopgarantprijs van € 72.000 levert dit een netto maandlast op van € 325,-. De terugkoopgarantie verzekert de starter van een snelle verkoop bij verhuizing en zorgt voor blijvende beschikbaarheid voor de doelgroep: studenten en pas afgestudeerden.

De Bethaan, Arnhem

Woningcorporatie Vivare investeert fors in de naoorlogse krachtwijk Presikhaaf in Arnhem. Het nieuwbouwcomplex de Bethaan is het eerste complex dat is opgeleverd: een belangrijke mijlpaal. De Bethaan bevat niet alleen 47 huurwoningen en 15 koopwoningen maar ook het gezondheidscentrum Presikhaaf. Dit centrum vervult een belangrijke functie in de wijk. Met Koopgarant nam Vivare een belang in de toekomstige ontwikkeling van het complex. Dit biedt de kopers zekerheid, in een wijk waar nog veel te gebeuren staat. Bovendien maakte Vivare hiermee de koopwoningen betaalbaar voor kopers uit de wijk. Eind 2008 is het complex opgeleverd en zijn alle Koopgarant-appartementen met succes verkocht.



Het principe van Koopgarant is eenvoudig. De koper van een huis betaalt een gereduceerde prijs en wordt vervolgens volledig eigenaar van de woning, met bijbehorende bevoegdheden en verantwoordelijkheden. Wil de eigenaar de woning later verkopen dan koopt de corporatie die weer terug. Bij de aankoop is contractueel vastgelegd hoe de verkoopprijs in dat geval wordt vastgesteld.

Door de korting (tussen 10 en 50%) en de terugkoopgarantie is Koopgarant een gewild product voor starters op de koopmarkt; jong of oud, alleenstaand of met een gezin. Vooral voor mensen in de lagere en middeninkomensgroepen wordt hiermee de stap naar een koopwoning mogelijk. In de praktijk is gebleken dat Koopgarant juist aan hun wensen kan voldoen.

Door de terugkoopregeling komt de woning altijd bij de corporatie terug. Met Koopgarant biedt de corporatie dus de zekerheid aan de eigenaar-bewoner dat deze zijn woning kan verkopen. Bovendien kan de corporatie de woning hierdoor ook voor volgende bewoners betaalbaar houden. Zo kunnen corporaties maar ook andere marktpartijen grote delen van hun woningportefeuille duurzaam inzetten voor hun kerntaak: volkshuisvesting.

Bij de ontwikkeling van Koopgarant heeft de Vereniging Eigen Huis kritisch meegedacht. Zij zegt over Koopgarant: "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. Een eigen woning biedt kopers de mogelijkheid om vermogen op te bouwen. Na verloop van tijd kan dit vermogen ingezet worden om zonder hulp een volgende woning te kopen."

Met het Waarborgfonds Eigen Woningen is afgestemd dat de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) bij Koopgarant toegepast kan worden. Tevens is een procedure afgesproken bij ernstige betalingsproblemen. Hier hebben de corporatie, de financier en de koper baat bij. Met de Belastingdienst ten slotte heeft OpMaat een afspraak die haar het recht geeft om de contracten op projectniveau te toetsen op de eigen-woningregeling. Koopgarant voldoet hierdoor zowel aan de wensen van de corporatie en de klant als aan de randvoorwaarden van overheid, financiers en NHG.

Kenmerken van Koopgarant

Het belangrijkste kenmerk van Koopgarant is de combinatie van korting op de marktwaarde en het delen van de waardeontwikkeling tussen koper en corporatie. De corporatie kan zelf kiezen hoeveel korting zij geeft, maar het is ook mogelijk dat de corporatie de koper uit verschillende kortingspercentages laat kiezen. In beide gevallen bedraagt de korting tenminste 10% en (in de praktijk) ten hoogste 50%. De verhouding tussen korting en winst- of verliesdeling is vastgelegd in de Fair Value-tabel (MG 2006-06).

Drie belangrijke risicobeperkingen

Koopgarant kent drie belangrijke risicobeperkingen. Deze vormen als het ware de hoeksteen van Koopgarant. Dit zijn:

1. Terugkoopgarantie;
2. Verliesdeling bij een daling van de verkoopprijs;
3. Beperking van de financieringsrisico's.

Terugkoopgarantie

Als de eigenaar-bewoner zijn of haar Koopgarant woning wil verkopen is hij of zij contractueel verplicht deze aan de corporatie aan te bieden. De corporatie geeft de eigenaar de garantie dat deze de woning binnen drie maanden na aanbidding aan de corporatie kan overdragen. Deze terugkoopgarantie beperkt daarmee het risico van de verkopende eigenaar. De terugkoopprijs wordt vastgesteld op basis van een onafhankelijke taxatie.

Door de terugkoopregeling blijven woningen, verkocht via Koopgarant, beschikbaar voor de doelgroep van de corporatie. Na terugkoop kan de corporatie kiezen hoe zij de woning weer op de markt brengt: als huur- of als koopwoning, al dan niet met Koopgarant.

Verliesdeling bij marktdaling

Bij terugkoop taxeert een onafhankelijk taxateur de woning. De daarbij vastgestelde waarde wordt vervolgens vergeleken met de waarde bij aankoop. Is de marktwaarde van de woning gedaald dan deelt de corporatie dit verlies met de eigenaar volgens de geldende verhouding uit de Fair Value-tabel.

Is de marktwaarde van de woning echter gestegen dan deelt de corporatie de winst met de eigenaar, opnieuw volgens dezelfde verdeelsleutel.

Een door de eigenaar aangebrachte verbetering wordt apart in de taxatie betrokken. De waardeverhoging die het gevolg is van deze investering komt volledig ten goede aan de eigenaar. Voorbeelden hiervan: een nieuwe badkamer, keuken, een aangebouwde serre of een dakkapel.

Beperking financieringsrisico's

Kopers van een huis met Koopgarant krijgen de mogelijkheid om de 'kosten koper' en verbouwkosten mee te financieren. De financiële ruimte hiervoor is wel aan een maximum gebonden. Dit biedt de kopers bescherming tegen overfinanciering.

De corporatie kan er daarnaast voor kiezen om Nationale Hypotheek Garantie (NHG) verplicht te stellen. NHG verlaagt de rentelasten, stelt grenzen aan de hoogte van de financieringslasten, beperkt het risico van overfinanciering en biedt waarborgen als de koper buiten diens schuld in betalingsproblemen komt.



Van sloop naar koop, Hank

In Hank had Woonlinie aanvankelijk 23 bestaande huurwoningen bestemd voor de sloop. De investering om de verouderde woningen op te knappen was te hoog. Er was echter ook een grote groep starters die niet terecht konden op de koopwoningmarkt. De oplossing bleek om de woningen met Koopgarant aan deze starters te verkopen. Woonlinie renoveerde de woningen vóór verkoop alleen aan de buitenkant. De verkoopprijzen varieerden inclusief de Koopgarantkorting van € 110.625 tot € 153.750. De bewoners zijn na aankoop enthousiast aan de slag gegaan om de binnenkant op te knappen. Dankzij dit project hebben starters een kans gekregen op de regionale woningmarkt en zijn de woningen er flink op vooruit gegaan.

Rekenvoorbeelden

Rekenvoorbeeld bestaande woning: waardeverhoging

Marktwaarde bij aankoop	€ 160.000
Korting (20%)	€ 32.000
Koopgarantprijs	€ 128.000

Marktwaarde bij terugkoop	€ 185.000
Deel waardeverhoging (60%) voor eigenaar	€ 15.000
Terugkoopprijs	€ 143.000

Rekenvoorbeeld bestaande woning: waardevermindering

Marktwaarde bij aankoop	€ 160.000
Korting (20%)	€ 32.000
Koopgarantprijs	€ 128.000

Marktwaarde bij terugkoop	€ 145.000
Deel waardevermindering (60%) voor eigenaar	€ 9.000
Terugkoopprijs	€ 119.000

Rekenvoorbeeld bestaande woning: verbetering

Marktwaarde bij aankoop	€ 160.000
Korting (20%)	€ 32.000
Koopgarantprijs	€ 128.000

Marktwaarde bij terugkoop	€ 190.000
Waarde-effect verbetering	€ 5.000
Deel waardeverhoging (60%) voor eigenaar	€ 15.000
Terugkoopprijs (128.000+5.000+15.000)	€ 148.000

Executieregeling en erfpacht

De corporatie heeft er veel belang bij dat de Koopgarant-bepalingen in stand blijven, ook wanneer de woning op een executoriale veiling zou worden verkocht. Erfpacht is de enige juridisch waterdichte manier waarmee dit kan worden geregeld. Elke Koopgarantwoning wordt daarom verkocht op basis van een erfpachtrecht. Dit erfpachtrecht wordt eeuwigdurend gevestigd en de canon wordt eeuwigdurend afgekocht. Daarmee functioneert het in de dagelijkse praktijk als eigen grond en is er geen sprake van een waardedrukkend effect van de erfpacht. Kopers blijken in de praktijk geen moeite te hebben met deze vorm van erfpacht.

Bovendien is het erfpachtrecht dat bij Koopgarant wordt gevestigd te combineren met gemeentelijk erfpacht indien daarvan sprake is. In die gevallen wordt Koopgarant als ondererfpachtrecht gevestigd.

In de praktijk

Koopgarant doe je er niet 'even' bij. Voor de implementatie is een aanpassing in de organisatie van de corporatie noodzakelijk. Daarnaast vragen Koopgarantcontracten specifieke kennis. Na verkoop is het werk niet gedaan, want op een zeker moment zal de woning weer aan de corporatie worden aangeboden. Dan zal de terugkoop vakkundig en vlot moeten verlopen. Dat vraagt expertise. Daartoe horen zaken als het aansturen van taxateurs, het vaststellen van de waardeverandering, het maken van afspraken over tijdstip en wijze van oplevering en eventueel het adequaat op-treden bij dreigende executieverkoop.

Koopgarant is een van de producten die OpMaat in licentie aan woningcorporaties beschikbaar stelt. Met deze licentie kunnen corporaties en andere vastgoedorganisaties woningen met Koopgarant aanbieden aan hun klanten. De licentieovereenkomst geeft bovendien recht op ondersteuning bij de implementatie. Hiervoor zijn deskundige adviseurs inzetbaar tot in totaal 4 dagdelen. Deze ondersteuning kan naar gelang de behoefte van de corporatie worden uitgebreid op uurbasis.



CPO in Steensel-Noord

Als onderdeel van de dorpsuitbreiding van het Brabantse dorp Steensel bereidt de Startersvereniging Steensel-Noord via CPO (collectief particulier opdrachtgeverschap) de bouw voor van 18 woningen. Het plan bestaat uit drie stroken rond een driehoekige brink, met als beeldend thema Kempische langgevelboerderijen. De bouw start in het voorjaar van 2009. Indien na aanbesteding uit de taxatie blijkt dat er zonder kortingen een overwaarde in de woningen zit van tenminste 15%, geeft Woningstichting De Zaligheden 20% korting op reguliere gemeentelijke grondprijs. Hierdoor gaan de starterswoningen € 150.000 tot € 170.000 kosten. Daarnaast kan De Zaligheden op individuele basis extra kortingen geven bij eventuele financieringsproblemen. De corporatie verstrekt de vereniging een renteloze voorfinanciering en garandeert de bouw van eventuele onverkochte woningen. Door Koopgarant blijven de woningen ook bereikbaar voor een volgende generatie starters.

Artist impression: Keeris architecten Eersel

Andere tot de licentie behorende pluspunten:

- Toegang tot het afgeschermd gedeelte van de website, het Servicenet. Hierop staan van modelcontracten, informatiebladen, instructies, en voorbeelden van voorlichtingsmateriaal van diverse corporaties.
- deelname aan netwerkbijeenkomsten;
- ontvangst van de digitale nieuwsbrief;
- ondersteuning door middel van e-mail en telefoon voor eenvoudig te beantwoorden vragen.

Elke organisatie die een licentie met OpMaat aangaat betaalt een eenmalige licentievergoeding en daarna een jaarlijks abonnement, waarvan de hoogte is gebaseerd op de omvang van de eigen Koopgarant-woningportefeuille.

Advies op maat en opleidingen zijn naar eigen wens en in overleg met OpMaat beschikbaar.

Andere producten van OpMaat zijn Koopcomfort, Te Woon en de Huurkoopvergelijker.

Woonwaard rolt breed uit

Woonwaard begon in 2005 met de implementatie van Koopgarant in haar woningbezit. Er werd op vrij bescheiden schaal gestart in twee complexen met bestaande huurwoningen in Heerhugowaard en Alkmaar, met in totaal ruim 200 woningen. Hoewel veel van deze woningen enkele jaren eerder al in vrije verkoop waren aangeboden, besloot circa 10% van de zittende huurders alsnog op het aanbod Koopgarant in te gaan. Bij mutatie werden de lege woningen vervolgens eveneens onder Koopgarant aangeboden. De belangstelling hiervoor was van meet af aan redelijk tot goed. Begin 2008 besloot Woonwaard nog zo'n 2.000 bestaande huurwoningen met Koopgarant te gaan verkopen. De zittende bewoners konden kiezen tussen Koopgarant of vrije verkoop. Inmiddels is zo'n 20% van de woningen van Woonwaard beschikbaar via Koopgarant.

