



KoopStart

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

1 april 2025



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 januari 2024 van toepassing zijn.

Er is 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 verkoopopbrengst wordt verdeeld wanneer je de woning doorverkoopt.

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, wordt de verkoopopbrengst verdeeld 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.

Er geldt voor een bepaalde periode een tijdelijke aanbiedingsplicht: wanneer je de woning wil verkopen moet je deze eerst te koop 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, wordt de verkoopopbrengst verdeeld tussen de aanbieder en jou. Het deel van de aanbieder 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 verdeling. 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 door en de verkoopopbrengst wordt verdeeld tussen jou en de aanbieder.
Zie hierover verder in Deel C onder 4.
2. Je verkoopt de woning terug aan de aanbieder en ontvangt een terugkoopprijs.
Zie hierover verder in Deel C onder 3.

Rekenvoorbeelden doorverkoop

Hieronder vind je drie rekenvoorbeelden over hoe bij de doorverkoop de opbrengst wordt verdeeld². In de rekenvoorbeelden bedraagt bij de aankoop de koperskorting 30% en is ook het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling 30%. Bij de doorverkoop is dan 70% van de waardeontwikkeling van de woning voor jou (dus niet de volledige waardeontwikkeling).

Aan het eind van ieder rekenvoorbeeld zie je het bedrag dat je overhoudt bij verkoop. Uit deze opbrengst moet je natuurlijk eerst nog wel de resterende hypotheekschuld aflossen.

KoopStart rekenvoorbeeld doorverkoop geen waardeontwikkeling

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde koopprijs		€ 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	€ 0
<i>Verdeling verkoopprijs</i>		
Oorspronkelijke koperskorting		€ 90.000
Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder	30% x € 0	€ 0
Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder		€ 90.000
Deel van de verkoopprijs voor jou	€ 310.000 - € 90.000	€ 220.000

² De rekenvoorbeelden gaan over de verdeling bij doorverkoop. Bij een tussentijdse afrekening gaan de berekening op een zelfde manier. Lees dan 'Getaxeerde marktwaarde bij afrekening' i.p.v. 'Gerealiseerde verkoopprijs'. Aan de aanbieder betaal je dan het bedrag dat in de rekenvoorbeelden staat bij 'Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder'.



KoopStart rekenvoorbeeld doorverkoop waardestijging 20%

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde koopprijs		€ 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>Verdeling verkoopprijs</i>		
Oorspronkelijke koperskorting		€ 90.000
Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder	30% x € 60.000	€ 18.000
Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder		€ 108.000
Deel van de verkoopprijs voor jou	€ 370.000 - € 108.000	€ 262.000

KoopStart rekenvoorbeeld doorverkoop waardedaling 20%

KoopStart-woning kopen		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
Betaalde koopprijs		€ 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>Verdeling verkoopprijs</i>		
Oorspronkelijke koperskorting		€ 90.000
Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder	30% x € -60.000	€ -18.000
Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder		€ 72.000
Deel van de verkoopprijs voor jou	€ 250.000 - € 72.000	€ 178.000



Rekenvoorbeelden terugkoopprijs

Hieronder vind je drie rekenvoorbeelden over de berekening van de terugkoopprijs, waarbij de koperskorting bij aankoop 30% bedraagt en ook het aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling 30% is. Jouw aandeel bedraagt dan 70%. Bij de doorverkoop is dan 70% van de waardeontwikkeling van de woning voor jou (dus niet de volledige waardeontwikkeling).

Aan het eind van ieder rekenvoorbeeld zie je het bedrag dat je overhoudt bij verkoop. Uit deze opbrengst moet je natuurlijk eerst nog wel de resterende hypotheekschuld aflossen.

KoopStart rekenvoorbeeld terugkoop geen waardeontwikkeling

KoopStart-woning kopen							
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop				€ 300.000			
Af: verstrekte koperskorting		30%		€ 90.000			
Betaalde koopprijs				€ 210.000			
KoopStart-woning terugverkopen							
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	€ 0		
Deel waardestijging voor jou		70%	x	€ 0	€ 0		
Terugkoopprijs:		€ 210.000	+	€ 10.000	+	€ 0	€ 220.000



KoopStart rekenvoorbeeld terugkoop waardestijging 20%

KoopStart-woning kopen			
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000
Betaalde koopprijs			€ 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 terugkoop waardedaling 20%

KoopStart-woning kopen			
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop			€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%		€ 90.000
Betaalde koopprijs			€ 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 marktwaaarde. 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 marktwaaarde 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 marktwaaarde, 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 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 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 doorverkoop en hoe dan de verkoopopbrengst wordt verdeeld. Verder is vastgelegd dat dat je de woning **niet** kunt verkopen zonder een verdeling van de verkoopopbrengst tussen jou en de aanbieder.

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.

Samenwonen? Uit elkaar?

Het kan zijn dat je alleen hebt gekocht, maar dat je na een tijdje wil dat de woning ook op naam komt van je partner. Of je hebt met z'n tweeën gekocht, gaat uit elkaar en één van de twee wil blijven wonen. Wanneer je dit soort zaken wil regelen, gaat dat via de notaris. Je hebt voor deze wijzigingen wel schriftelijke toestemming nodig van de aanbieder. Neem dus bijtijds contact op met de aanbieder.

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 wordt de verkoopopbrengst verdeeld tussen jou en de aanbieder.

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

Er kunnen dus drie situaties zijn. 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 terugkoop prijs je ontvangt. Tenslotte vindt bij de notaris de juridische levering en de betaling van de terugkoop prijs 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 5.

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. 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. De waardetoeename als gevolg van de verbeteringen is 100% voor jou. Hoe dit werkt zie je in de rekenvoorbeelden in Deel B.



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 woning³. 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. 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 aanbieder in de waardeontwikkeling is dan ook 30%. Jouw aandeel in de waardeontwikkeling is 70%.

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. Het is mogelijk dat de je een kostenvergoeding betaalt van maximaal 1% van de terugkoopprijs, in verband met de kosten die de aanbieder maakt in verband met de terugkoop. Als dit van toepassing is, wordt dit vermeld in de koopovereenkomst.

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 marktwaaarde 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.

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

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

³ 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'.



geweest bij de aankoop of financiering van jouw woning. 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 tussentijds afrekent, betaal je een **vergoeding**⁴ via de notaris. De vergoeding bestaat uit de oorspronkelijke koperskorting plus of min een aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling van de woning⁵. Hoe deze waardedeling in zijn werk gaat, beschrijven we hierna. In Deel B tref je rekenvoorbeelden aan van de berekening van de vergoeding. De rekenvoorbeelden gaan over de verdeling bij doorverkoop. Bij een tussentijdse afrekening gaat de berekening op een zelfde manier. Lees dan 'Getaxeerde marktwaarde bij afrekening' i.p.v. 'Gerealiseerde verkoopprijs'. Aan de aanbieder betaal je dan het bedrag dat in de rekenvoorbeelden staat bij 'Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder'.

Verdeling waardeontwikkeling

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

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 aanbieder in de waardeontwikkeling is dan ook 30%. Jouw aandeel in de waardeontwikkeling is 70%.

⁴ In de contracten tref je dit aan als 'vergoedingsbedrag'.

⁵ 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'.



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 doorverko-
pen. 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 'voorbereidingsovereenkomst'. Hiermee ligt voor beide partijen vast hoe de verkoop gaat en hoe de verdeling van de verkoopopbrengst verloopt. Zodra dit is geregeld, ga je de woning verkopen.

Wanneer je de woning verkocht hebt, sluit je samen met de aanbieder een koopovereenkomst met de koper van je woning. Er wordt dan vastgelegd welk deel van de verkoopprijs voor jou is en welk deel naar de aanbieder gaat.

Tenslotte vinden de juridische leveringen aan de nieuwe koper en de betalingen plaats in één zitting bij de notaris. Je hebt dus geen overbruggingsfinanciering nodig..

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. 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 verdeling van de verkoopopbrengst. De waardetoeename als gevolg van de verbeteringen is dus voor jou. Hoe dit werkt zie je in de rekenvoorbeelden in Deel B.

Verdeling verkoopopbrengst

Wanneer je de woning doorverkoopt wordt de verkoopopbrengst verdeeld tussen jou en de aanbieder. Het deel voor de aanbieder bestaat uit de oorspronkelijke koperskorting plus of min een aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling van de woning⁶. De rest van de verkoopopbrengst is voor jou. Hoe de verdeling van de waardeontwikkeling in zijn werk gaat, beschrijven we hierna. In Deel B tref je rekenvoorbeelden aan van de verdeling van de verkoopopbrengst.

Verdeling waardeontwikkeling

De aanbieder deelt in de waardeontwikkeling. Het gaat hierbij om waardestijging én om waardedaling. 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 aanbieder in de waardeontwikkeling is dan ook 30%. Jouw aandeel in de waardeontwikkeling is 70%.

Hertaxatie bij doorverkoop

Hierboven is uitgelegd hoe bij de doorverkoop de verkoopopbrengst wordt verdeeld. 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 verdeling van de verkoopopbrengst.

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.

Bij de notaris: de juridische levering en de aflossing van de hypotheek

Tenslotte vinden de juridische leveringen en de betalingen plaats in één zitting bij de notaris. Jij ontvangt dan het bedrag van de verkoopopbrengst min het deel dat voor de aanbieder is. Zie ook onderaan in de rekenvoorbeelden in Deel B, bij 'Deel van de verkoopopbrengst voor jou'. Uit deze opbrengst moet je natuurlijk eerst nog de resterende hypotheekschuld aflossen. Dit verzorgt de notaris ook.

⁶ De exacte regels over de bepaling van de KoopStart-prijs (uitgifteprijs) en de verdeling van de verkoopopbrengst 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'.



Het kan zijn dat je opbrengst niet voldoende is om de restschuld af te lossen. Dat is hetzelfde als wanneer je een woning zonder KoopStart zou hebben gekocht. Wanneer je gefinancierd hebt met NHG en er bijzondere omstandigheden zijn waardoor je moet verkopen (bijvoorbeeld werkloosheid, scheiding) waarbij je buiten jouw schuld een restschuld overhoudt, dan scheldt de NHG je restschuld doorgaans kwijt. Wanneer dit niet het geval is, dan kan een restschuld een belemmering zijn om te verkopen.

Naar een volgende koopwoning?

Na de aflossing van de restschuld houd je meestal een bedrag over uit de doorverkoop van je KoopStart-woning.

Wanneer je een volgende woning koopt, dan wil je vaak een stap maken: bijvoorbeeld naar een grotere woning, of van een appartement naar een eengezinswoning. Deze woning is meestal duurder dan de KoopStart-woning die je verkoopt. Het bedrag dat je overhoudt van de verkoop van de KoopStart-woning is dan mogelijk niet altijd voldoende om die volgende stap te maken. Je hebt dan ook meestal een hoger inkomen nodig, zodat je voldoende kunt lenen voor die volgende woning. Is je inkomen niet genoeg gestegen of heb je geen extra eigen geld achter de hand, dan kan het zijn dat het moeilijk is om een volgende stap op de koopmarkt te zetten.

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/>.