

In de praktijk

Koopcomfort wordt bij de meeste corporaties aangeboden als product naast Koopgarant. Bovendien is Koopcomfort vanwege de terugkoopgarantie uitstekend toe te passen in een Te Woon strategie van de corporatie. Voor de implementatie is een, zij het beperkte, aanpassing in de organisatie van de corporatie noodzakelijk. Daarnaast vragen Koopcomfortcontracten 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 maken van afspraken over tijdstip en wijze van oplevering en het adequaat optreden bij dreigende executieverkoop.

Koopcomfort is een van de producten die OpMaat in licentie aan woningcorporaties beschikbaar stelt. Met deze licentie kunnen corporaties en andere vastgoedorganisaties woningen met Koopcomfort aanbieden aan hun klanten. De licentieovereenkomst geeft bovendien recht op ondersteuning bij de implementatie. Hiervoor zijn deskundige adviseurs inzetbaar.

Andere tot de licentie behorende pluspunten:

- toegang tot het afgeschermd gedeelte van de website, het Servicenet. Hierop staan modelcontracten, informatiebladen, instructies en voorbeelden van voorlichtingsmateriaal van diverse corporaties;
- deelname aan netwerkbijeenkomsten;
- ontvangst van digitale nieuwsbrieven;
- 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. Advies op maat en opleidingen zijn naar eigen wens en in overleg met OpMaat beschikbaar.

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



Voor vragen, opmerkingen en meer informatie:

Utrechtseweg 29F
3811 NA Amersfoort

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



KOOPcomfort
kopen met gemak



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 Koopcomfort ontwikkeld. In deze brochure meer over dit product dat inmiddels door meer dan diverse corporaties in hun dienstenpakket is opgenomen.

Keuze tussen Koopcomfort en Koopgarant

Bij Lingewaard Wonen en Volkshuisvesting Millingen aan de Rijn kunnen zittende huurders kiezen uit Koopgarant en Koopcomfort, met bij Koopgarant de keuze uit verschillende kortingspercentages tot 35%. Voor wie een lege woning wil kopen zijn de keuzes niet ongelimiteerd. Huishoudens met een hoog inkomen komen alleen in aanmerking voor Koopcomfort. Naarmate het inkomen lager is, zijn er bij Koopgarant hogere kortingspercentages te kiezen, tot maximaal 30%. De kopers kunnen zodoende zelf in hoge mate de hoogte van hun maandlasten bepalen. Tegelijk beperken corporaties hun investering voor de mensen die zelf wat ruimere mogelijkheden hebben.

De twee corporaties bieden op deze manier zo'n 600 woningen aan, ongeveer 20% van hun totale woningbestand.



Het principe van Koopcomfort is erg eenvoudig. De koper van een huis betaalt de volledige marktprijs 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.

Koopcomfort kan daarmee gezien worden als Koopgarant zonder korting. Door de terugkoopregeling komt de woning (net als bij Koopgarant) altijd bij de corporatie terug. Met Koopcomfort biedt de corporatie zekerheid aan de eigenaar-bewoner. Bovendien kan de corporatie de woning ook voor volgende bewoners betaalbaar houden. Zo kunnen corporaties maar ook andere marktpartijen grote delen van hun woningportefeuille duurzaam inzetten voor hun kerntaak: volkshuisvesting.

Net als bij de andere producten van OpMaat hebben ook bij Koopcomfort partijen als de Vereniging Eigen Huis, Belastingdienst en Waarborgfonds Eigen Woningen kritisch meegedacht.

Met het Waarborgfonds Eigen Woningen is bijvoorbeeld afgesteld dat de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) bij Koopcomfort toegepast kan worden. Ook is een handzame 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 eigenwoningregeling.

Koopcomfort voldoet hierdoor zowel aan de wensen van corporatie en klant als aan de randvoorwaarden van overheid, financiers en NHG.

Lefier en Te Woon

Sinds 2006 biedt Lefier Stad Groningen (voorheen In) woningen Te Woon aan, waarbij de klant de keuze krijgt uit Koopgarant, Koopcomfort en huur. Lefier wil graag dat haar bewoners keuzevrijheid hebben. Daarnaast wil Lefier middeninkomens behouden en bewoners de kans geven vermogen op te bouwen. De uitkomsten van een pilot in 2006 waren bemoedigend. 10% van de bewoners is overgegaan tot het kopen van de woning, waarvan de meerderheid met 25% korting. Ook bewoners die niet kochten waren positief over het feit dat hen een keuze is voorgelegd. Intern heeft Te Woon positieve gevolgen voor de verbreding van functies en bevordert het een meer klantgestuurde benadering van bewoners en woningzoekenden. Vanaf 2009 biedt Lefier steeds meer woningen Te Woon aan, niet alleen in de stad Groningen maar ook in haar andere werkgebieden Zuidoost-Drenthe, en Hoogezand/Stadskanaal.



Terugkoopgarantie

Het belangrijkste kenmerk van Koopcomfort is de terugkoopgarantie van de woningcorporatie. Als de eigenaar-bewoner zijn of haar Koopcomfort 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 aanbieding 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 deze woningen bovendien 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 of niet met Koopcomfort.

Zowel de terugkoopgarantie als de wijze waarop de terugkoopprijs wordt bepaald zijn vastgelegd in de Erfpacht- en Koopcomfortbepalingen.

Anders dan bij Koopgarant biedt Koopcomfort de eigenaar-bewoner en de corporatie de mogelijkheid om, met wederzijds goedvinden, af te zien van de terugkoopregeling. In dat geval levert de corporatie het bloot eigendom aan de eigenaar-bewoner. Deze is daarmee vrij om de woning als gewone woning vrij op de markt te verkopen.

Beperking financieringsrisico's

Kopers van een Koopcomfortwoning krijgen de mogelijkheid om de 'kosten koper' en verbouwingskosten mee te financieren. De corporatie kan er voor kiezen om de financiële ruimte aan een maximum te binden. 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.

Executieregeling en erfpacht

De corporatie heeft er veel belang bij dat de Koopcomfortbepalingen 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 Koopcomfortwoning 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 Koopcomfort wordt gevestigd te combineren met gemeentelijk erfpacht indien daarvan sprake is. In die gevallen wordt Koopcomfort als ondererfpachtrecht gevestigd.