

Betaalbare  
koopwoningen  
langdurig  
beschikbaar  
voor starters



“Onze eerste koopwoning  
dankzij KoopGarant”

Goed geregeld

# Betaalbare koopwoningen langdurig beschikbaar voor starters met KoopGarant

Bent u op zoek naar een manier om koopwoningen betaalbaar te maken én betaalbaar te houden voor koopstarters met middeninkomens? Zodat zij een eerste koopwoning kunnen kopen en er ook doorstroming vanuit huurwoningen kan plaatsvinden? Wanneer u woningen verkoopt met KoopGarant heeft u langdurig een voorraad betaalbare koopwoningen ter beschikking voor starters. KoopGarant kan worden ingezet door woningcorporaties, ontwikkelaars en gemeenten.

U verkoopt KoopGarant-woningen voor een lagere prijs dan de marktwaarde. Hierdoor wordt de koopwoning wél betaalbaar voor de doelgroep. En wanneer u later de KoopGarant-woningen weer terugkoopt, zijn de woningen opnieuw betaalbaar met KoopGarant te verkopen, verhuren of op de vrije markt te verkopen.

## Afspraken met de gemeente over betaalbaarheid

Er is een enorm tekort aan betaalbare woningen, zowel huur- als koopwoningen. Daarom maken veel gemeenten afspraken met corporaties en projectontwikkelaars over de aantallen te bouwen betaalbare nieuwbouwwoningen. En dus ook over de te bouwen betaalbare koopwoningen tot de door rijksoverheid gestelde betaalbaarheidsgrens van € 355.000\*. Maar met de huidige marktprijzen is het praktisch onhaalbaar om nog koopwoningen onder deze betaalbaarheidsgrens te verkopen. Tenzij u

hiervoor KoopGarant inzet. Door met KoopGarant te verkopen is er namelijk een marktprijsverlaging tot 50% mogelijk. KoopGarant kan ook worden toegepast bij bestaande woningen.

\* De marktwaarde van een KoopGarant-woning mag bij nieuwbouw niet hoger zijn dan € 440.000 (bovengrens voor BTW en overdrachtsbelastingregeling, 2023). In 2024 wordt deze grens € 510.000.

## KoopGarant

Met een licentie KoopGarant verkoopt u woningen tegen een lagere prijs door het verlenen van een zogenaamde 'koperskorting'.

## Kenmerken van KoopGarant:

1

### Betaalbare koopwoning:

u verkoopt de woning met een koperskorting van 10% tot 50% op de getaxeerde marktwaarde.

2

### Terugkoop:

Later koopt u de woning terug van de eigenaar en u deelt daarbij in de waardeontwikkeling.

3

### Zelfbewoningsplicht:

Zelfbewoningsplicht voor de koper.

4

### Doelgroep:

Het is mogelijk om inkomenseisen te stellen aan de koper.

5

### Kosten:

Geen overdrachtsbelasting bij terugkoop.

6

### Flexibiliteit:

Na de terugkoop kunt u de woning opnieuw met KoopGarant verkopen, verhuren of regulier verkopen.

# Waarom KoopGarant?

- Maakt koopwoningen betaalbaar voor koopstarters met middeninkomens
- Langdurig inzetbare voorraad betaalbare koopwoningen
- Al 20 jaar succesvol toegepast door ruim 160 corporaties en ontwikkelaars
- Goedgekeurd door NHG en Belastingdienst
- Volledig pakket, deskundige ondersteuning en extra services

## Koperskorting

De koperskorting bij verkoop is minimaal 10% en maximaal 50% van de getaxeerde marktwaarde. In de praktijk ligt deze koperskorting meestal tussen 10% en 25%. U bepaalt dit percentage zelf. Wilt u zeker weten dat de kopers deze koperskorting ook echt nodig hebben om de woning te kunnen kopen? Dan is het ook mogelijk om inkomenseisen aan de kopers te stellen.

## Terugkoopgarantie

Als op een later moment de eigenaar van een KoopGarant-woning wil verhuizen, biedt hij de woning bij u aan voor terugkoop. U koopt de woning dan binnen 3 maanden terug. Daarna kunt u de woningen opnieuw met KoopGarant verkopen, verhuren of op de vrije markt verkopen.

## Terugkoopprijs

De terugkoopprijs die u aan de eigenaar betaalt, is opgebouwd uit de oorspronkelijke verkoopprijs plus een deel van de waardeontwikkeling van de woning (zowel bij stijging als daling van de waarde). Uw eigen aandeel in de waardeontwikkeling is gelijk aan het eerder verleende percentage koperskorting. Let op: de waardestijging als gevolg van investeringen door de eigenaar (zoals een luxere badkamer of aanbouw), komt volledig toe aan de eigenaar. In de rekenvoorbeelden is te zien hoe dit werkt en hoe de terugkoopprijs wordt berekend.

## Erfpacht- en KoopGarantbepalingen

Alle voorwaarden zijn goed vastgelegd in de Erfpacht- en KoopGarantbepalingen. Zoals de berekening van de terugkoopprijs en de taxatie-eisen die gelden voor de verkoop en terugkoop. Maar ook de zelfbewoningsplicht en de aanbiedingsplicht. Er ligt vast dat bij verkoop een eeuwigdurend erfpachtrecht is gevestigd, waarbij de canon voor eeuwig is afgekocht. Er is dus geen sprake van een canonvergoeding.

## Financiering

Kopers van KoopGarant-woningen kunnen zonder belemmering een hypotheek krijgen bij veel geldverstrekkers in Nederland. De KoopGarant-regeling is goedgekeurd door de Nationale Hypotheek Garantie (NHG).

“Met KoopGarant komen woningen terecht bij mensen voor wie ze bedoeld zijn én blijven ze langdurig voor deze groep bereikbaar.”

## Ivo ten Hagen

wethouder gemeente Oudewater

Langdurig inzetbare voorraad betaalbare koopwoningen.



## Rekenvoorbeelden KoopGarant\*

In de volgende rekenvoorbeelden is te zien hoe zowel de verkoopprijs als de terugkooprijs worden vastgesteld. Het maakt duidelijk wat het effect is van een positieve én negatieve ontwikkeling van de marktwaarde.

↑ Bij waardestijging		↓ Bij waardedaling	
<b>1e verkoop</b>		<b>1e verkoop</b>	
Marktwaarde bij verkoop	€ 300.000	Marktwaarde bij verkoop	€ 300.000
Koperskorting	20% € 60.000	Koperskorting	20% € 60.000
<b>Verkoopprijs (KoopGarant-prijs)</b>	<b>€ 240.000</b>	<b>Verkoopprijs (KoopGarant-prijs)</b>	<b>€ 240.000</b>
<b>Terugkoop</b>		<b>Terugkoop</b>	
Marktwaarde bij terugkoop	€ 330.000	Marktwaarde bij terugkoop	€ 290.000
Marktwaarde excl. verbeteringen	€ 320.000	Marktwaarde excl. verbeteringen	€ 280.000
Waarde-effect verbeteringen	€ 10.000	Waarde-effect verbeteringen	€ 10.000
<b>Terugkoopprijs</b>		<b>Terugkoopprijs</b>	
Oorspronkelijke verkoopprijs	€ 240.000	Oorspronkelijke verkoopprijs	€ 240.000
Waarde-effect verbeteringen	€ 10.000	Waarde-effect verbeteringen	€ 10.000
Aandeel eigenaar		Aandeel eigenaar	
waardeontwikkeling	80% x € 20.000	waardeontwikkeling	80% x € -20.000
	€ 16.000		€ -16.000
<b>Terugkoopprijs</b>	<b>€ 266.000</b>	<b>Terugkoopprijs</b>	<b>€ 234.000</b>

\* In dit rekenvoorbeeld is een aandeel in de waardeverdeling van 1:1 gebruikt. Voor woningcorporaties is op dit moment 1:1,5 vanuit wetgeving verplicht.





## Voorbeeld Nieuwbouw KoopGarant

Woningcorporatie Omthuis ontwikkelde samen met projectontwikkelaar Heijmans 8 nieuwbouw KoopGarant-woningen in Leusden. De woningen zijn door Omthuis verkocht met een koperskorting van 25% voor € 199.000. Alleen eigen huurders die jonger waren dan 35 jaar en voldeden aan de gestelde inkomenseisen, kwamen in aanmerking om een KoopGarant-woning te kopen. De belangstelling vanuit de huurders was groot en de woningen zijn snel verkocht. De meeste kopers hadden de woning niet zonder KoopGarant kunnen kopen. En zo kwam er een doorstroming tot stand vanuit sociale huurwoningen naar deze KoopGarant-woningen.



“Zonder KoopGarant had ik geen kans gekregen op een koopwoning in deze woningmarkt.”

**Saskia Koedam**

32 jaar, verpleegkundige,  
eigenaar KoopGarant-woning in Leusden

Maakt koopwoningen betaalbaar voor koopstarters met middeninkomens.



“Wij willen KoopGarant inzetten om bij nieuwbouw onze bestaande wijken meer te differentiëren. Zo krijgen we een veel gevarieerdere woningvoorraad én bevolking in die wijken en dat komt de veerkracht in de wijken ten goede.”

**Rob van Son**

vestigingsmanager Alwel, Roosendaal

## Licentie goed geregeld

OpMaat geeft KoopGarant uit in licentie aan woningcorporaties, ontwikkelaars en gemeenten. Hiermee kunt u woningen met KoopGarant verkopen en krijgt u online onder andere de beschikking over alle benodigde informatie en de koop-overeenkomsten die voldoen aan de actuele

eisen. Ook kunnen wij u ondersteunen bij de toepassing van KoopGarant door bijvoorbeeld het volledige proces over te nemen voor de terugkoop van de KoopGarant-woningen. Heeft u vragen of heeft u advies nodig? Dan staan we altijd voor u klaar!

### Stichting OpMaat

Als expertisecentrum bedenken, ontwikkelen en beheren wij unieke verkoopoplossingen voor starterswoningen. Dankzij deze oplossingen –naast KoopGarant is er ook KoopStart- maken wij het mogelijk dat woningcorporaties, ontwikkelaars en gemeenten volwaardige en betaalbare koopwoningen kunnen aanbieden aan koopstarters met midden-inkomens. OpMaat ontzorgt en denkt proactief mee. Zo dragen wij ons steentje bij aan het oplossen van de woningnood in Nederland.

### Meer weten over KoopGarant?

Bel ons op tel. 033 – 462 12 23 en maak een afspraak met één van onze adviseurs. Of kijk op [www.opmaat.nl](http://www.opmaat.nl) voor meer informatie en voorbeelden.

© copyright juni 2023.

[www.opmaat.nl](http://www.opmaat.nl)

KoopGarant is een product van:  
 **OpMaat** | Betaalbaar wonen voor iedereen