



# KoopStart

Een woning kopen voor een lagere prijs

1 januari 2024



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<sup>1</sup>.

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.

<sup>1</sup> Er is ook een variant van KoopStart met een tijdelijke aanbiedingsplicht. Wanneer je dan de woning wil verkopen moet je deze eerst aanbieden aan de ontwikkelaar, corporatie of gemeente waarvan je hebt gekocht. 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.

Je bent vrij om de woning zelf door te 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 vanaf 3 jaar na de overdracht. 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

Hieronder vind je drie rekenvoorbeelden over hoe bij de doorverkoop de opbrengst wordt verdeeld<sup>2</sup>. In de rekenvoorbeelden bedraagt de koperskorting bij de aankoop 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 geen waardeontwikkeling

<b>KoopStart-woning kopen</b>		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
<b>Betaalde koopprijs</b>		<b>€ 210.000</b>
<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
<b>Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder</b>		<b>€ 90.000</b>
<b>Deel van de verkoopprijs voor jou</b>	€ 310.000 - € 90.000	<b>€ 220.000</b>

<sup>2</sup> 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'.



## KoopStart rekenvoorbeeld waardestijging 20%

<b>KoopStart-woning kopen</b>		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
<b>Betaalde koopprijs</b>		<b>€ 210.000</b>
<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
<b>Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder</b>		<b>€ 108.000</b>
<b>Deel van de verkoopprijs voor jou</b>	€ 370.000 - € 108.000	<b>€ 262.000</b>

## KoopStart rekenvoorbeeld waardedaling 20%

<b>KoopStart-woning kopen</b>		
Getaxeerde marktwaarde woning bij aankoop		€ 300.000
Af: verstrekte koperskorting	30%	€ 90.000
<b>Betaalde koopprijs</b>		<b>€ 210.000</b>
<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
<b>Deel van de verkoopprijs voor de aanbieder</b>		<b>€ 72.000</b>
<b>Deel van de verkoopprijs voor jou</b>	€ 250.000 - € 72.000	<b>€ 178.000</b>



# 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 **'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](http://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 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. Tussentijdse afrekening of doorverkoop

Als jij eigenaar bent van een KoopStart-woning komt er een moment dat je de woning weer wilt 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 een bedrag af met de aanbieder.

De gang van zaken verschilt. Daarom beschrijven we hierna deze twee situaties apart:

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





### 3. Tussentijdse afrekening

Na 3 jaar 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.

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 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 afstand<sup>3</sup> 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 taxatieopdracht 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.

<sup>3</sup> 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.



## Vergoeding

Wanneer je tussentijds afrekent, betaal je een **vergoeding**<sup>4</sup> via de notaris. De vergoeding bestaat uit de oorspronkelijke koperskorting plus of min een aandeel van de aanbieder in de waardeontwikkeling van de woning<sup>5</sup>. 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%.

## 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.

## 4. Doorverkoop

Je kunt de woning op ieder moment doorverkopen. Wanneer je dit van plan bent, meld je dit bij de aanbieder.

Voordat 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.

<sup>4</sup> In de contracten tref je dit aan als 'vergoedingsbedrag'.

<sup>5</sup> 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.



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. Daarnaast moet de gekozen taxateur binnen een bepaalde afstand<sup>6</sup> 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 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 doorverkoop 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 woning<sup>7</sup>. 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.

<sup>6</sup> Zie noot 3.

<sup>7</sup> 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'.



### **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.

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 moeilijk zijn 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/>.