

Hoofdstuk 3

Wat zijn je mogelijkheden?

.....

In dit hoofdstuk:

- ▶ Wat banken wel en niet weten
 - ▶ De kosten van een koopwoning
 - ▶ Voor wie wel wat financiële hulp gebruiken kan
-

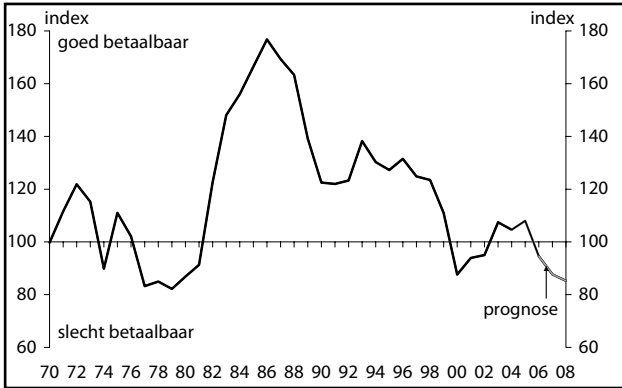
Als je een autoshowroom binnenstapt, word je natuurlijk door een stralende verkoper opgevangen. Voor je het in de gaten hebt, zit je in een comfortabele fauteuil met een kopje koffie in je linkerhand en een glanzende brochure in je rechterhand. De eerste vraag die de verkoper stelt, is: 'Welk bedrag had u in gedachten?' of 'Moet de auto nog in een bepaald budget passen?' Wat hij hoopt is dat jij een absurd hoog bedrag noemt, maar als je een beetje een gemiddelde autokoper bent, zeg je waarschijnlijk iets als: 'Tja, ik heb eigenlijk geen flauw idee. Iets van € xx of anders misschien iets van € yy?'

Veel mensen sluiten een lening af om een auto te kopen. Dus dan is het feitelijk aan de bank om te beslissen welk bedrag ze aan hun auto kunnen besteden. Dat bedrag zal afhankelijk zijn van het inkomen en eventuele andere schulden.

Over het bedrag dat de bank bereid is aan iemand te lenen bestaat een hardnekkig misverstand. Stel dat je van je bank te horen krijgt dat je € 25.000 kunt lenen voor een nieuwe auto. Daarmee bedoelen ze niet dat *jij* je dat kunt veroorloven. Het is precies andersom. Wat ze willen zeggen is dit: 'Ik weet niet veel over je huidige betaalgedrag, en aangezien ik ook geen controle heb over je toekomstige betaalgedrag is dit het maximale bedrag, wat *ik* me kan veroorloven aan jou te lenen.'

Hoe je de financiële instellingen noemt – banken, hypotheekverstrekkers, geldverstrekkers, hypotheekgevers – maakt mij niet uit. Strikt genomen is er natuurlijk wel verschil, maar dat is voor jou niet relevant. Voor jou is relevant dat ze geld hebben en dat ze eraan willen verdienen als ze het uitlenen; want ze hebben commerciële belangen, aandeelhouders en personeel. Ze zijn actief in een bloeiende bedrijfstak waar geld verdiend wordt door het op een slimme manier rond te schuiven. Dat is dus ook precies wat er gebeurt als je een lening krijgt: de bank schuift je tijdelijk wat geld toe, op voorwaarde dat je dat bedrag – plus een beetje extra – volgens een bepaalde afspraak weer terugschuift.

Figuur 3.1: De Rabobank is vrij somber in zijn prognoses over de betaalbaarheid van woningen. Bron: Kwartaalbericht Woningmarkt (mei 2007) van de Rabobank



Banken weten niet wat jij kunt betalen



Meteen maar een waarschuwing. Uit het begin van dit hoofdstuk kon je het al concluderen: als een bank één ding niet is, dan is het wel een liefdadigheidsinstelling. Ze kunnen uitstekende service bieden, met hun klanten meedenken, oplossingen voor problemen aandragen, en sommige banken zijn daar ook heel goed in. Maar uiteindelijk is het voor hen alleen relevant dat de financiële risico's voldoende zijn afgedekt. Hoe jij er financieel voor staat en wat jouw belangen of behoeften zijn, doet er niet echt toe. Het maakt je bank helemaal niets uit of jij wel of niet:

- ✓ spaart om tijdig met pensioen te kunnen gaan;
- ✓ een eigen bedrijfje wilt beginnen of overnemen, of een zeilreis om de wereld wilt maken voor je vijftig bent;
- ✓ de trotse ouder bent van vier superintelligente kinderen die waarschijnlijk allemaal naar de universiteit zullen gaan.

Dat is precies het probleem als je straks een huis gaat kopen op basis van het bedrag dat de bank zegt dat je maximaal kunt lenen. Stel bijvoorbeeld dat jij en je partner straks samen een inkomen hebben waar jullie wel een aardig stulpje van kunnen kopen. Jullie willen graag het onderste uit de kan, het mooiste huis dat met jullie salaris te koop is.

De bank maakt wat sommetjes en komt met een mooi bedrag over de brug. En jullie kopen een fraai herenhuis in het centrum van een mooi oud stadje. Jullie zijn de koning te rijk. Het kostte een fortuin, maar dan heb je ook wat. Dan werken jullie toch gewoon een beetje over?

Ja, natuurlijk kan dat. Totdat de tweeling geboren wordt. Die lange uren op kantoor zijn voor een jonge moeder die borstvoeding geeft gewoon onmogelijk vol te houden, en het zal een jonge vader ook niet meevallen

met al die gebroken nachten vol flesjes en vuile luiers. Bovendien, jonge ouders willen toch ook kunnen genieten van hun kinderen?

Jullie, met je prachtige herenhuis en de bijbehorende torenhoge maandlasten, kunnen kiezen: volhouden en waarschijnlijk een keer bezwijken onder de druk of verkopen en naar een iets eenvoudiger huisje verhuizen.

Het sommetje dat de bank maakte om voor jullie het maximale hypotheekbedrag te berekenen, was vooral om uit te pluizen wat het risico voor de bank zou zijn.

Het klinkt nu misschien alsof er bij banken alleen maar boeven werken die erop uit zijn om je het geld uit de zak te kloppen. Dat is natuurlijk niet zo. Je kunt bij een bank uitstekend terecht voor degelijk financieel advies, maar een bank heeft eigen belangen en baseert zijn advies bovendien op informatie die hij van jou krijgt. Als jij alleen de informatie geeft die je *verplicht* bent te geven – inkomensgegevens en zo – en niet *alle* informatie die een rol kan spelen in jouw financiële toekomst, sluit dat advies niet aan op de realiteit.



Als je financieel advies gaat inwinnen bij een geldverstrekker, moet je zelf al je huiswerk gedaan hebben. Banken en andere instellingen hebben met elkaar afgesproken starters niet meer dan 4,5 keer hun jaarsalaris te lenen. (Het gaat overigens om een gedragscode, niet om een wettelijke bepaling.) Dat is een redelijk uitgangspunt. Er zijn talloze redenen waarom je daarvan zou kunnen afwijken, bijvoorbeeld als je zelf een aardig bedrag kunt inbrengen. Maar je moet ergens beginnen met rekenen, nietwaar?

Je moet enig zicht hebben op wat je nog graag wilt doen in je leven. En dat hoeft niet eens specifiek te zijn. Je kunt ook gewoon financiële ruimte willen inbouwen om ooit een spontaan plan uit te voeren. Maar zeg het in ieder geval wel hardop tegen een hypotheekadviseur. En wees kritisch op het advies dat je krijgt. Kun je ondanks je wilde toekomstplannen meer lenen dan je had gedacht, wees dan niet alleen opgelucht, maar ook wantrouwig. Als je een financiële verplichting aangaat, is het *echt* je eigen verantwoordelijkheid dat je je ook aan de afspraken kunt houden.

De kosten van een woonhuis

Voor je op zoek gaat naar dat ene huis waar je de komende jaren graag thuis wilt komen, moet je één ding gedaan hebben. Je moet een antwoord hebben gevonden op de vraag: ‘Welk bedrag kan ik per maand besteden aan een huis?’ Het antwoord is afhankelijk van je financiële doelen, wat ervoor nodig is om ze te bereiken en hoe je er op dit moment voor staat.

Als je hoofdstuk 2 nog niet gelezen hebt, dan lijkt dit me een goed moment om dat te gaan doen. (Tenzij je echt zeker weet dat jij je financiën totaal onder controle hebt.) Want nu komt een belangrijk onderwerp aan bod dat daar direct op aansluit: wat kost het om een huis te kopen en te houden? Kortom, hoe zit het met de kosten van de aanschaf van je huis en de woonlasten?

De aanschaf van een bestaand huis

Als je een huis koopt, betaal je niet alleen voor het huis, maar ook voor de daad van het aanschaffen zelf. In totaal komt dat neer op ongeveer 10% van het bedrag dat je voor je huis betaalt of 8% als je niet de hulp van een aankoopmakelaar inschakelt.

Laat het maar even rustig tot je doordringen. Je koopt bijvoorbeeld een huis voor € 200.000 en het bedrag dat je desondanks afrekent is € 220.000, of € 216.000 zonder aankoopmakelaar. Er zijn tegenwoordig ook makelaars actief die hun diensten voor een veel lager bedrag aanbieden, maar het blijft toch altijd veel geld. Waar betaal je dat allemaal voor?

Ten eerste zijn er voor bestaande huizen de 'kosten koper'. Vaak zie je dat achter de vraagprijs van een huis vermeld staan als 'k.k.' De kosten koper betaal je om officieel (ook voor de wet, dus) eigenaar te kunnen worden van het huis.

- ✔ **Overdrachtsbelasting.** 6% van de prijs die je betaalt voor je huis.
- ✔ **Eigendomsakte.** De kosten van de notaris en inschrijving bij het kadaster.

Goed, dat waren de kosten die je moet maken om wettelijk eigenaar van je huis te worden. Maar ook voor het rond krijgen van de financiering moet je je portemonnee trekken.

- ✔ **Hypotheekakte.** De kosten van de notaris en inschrijving bij het kadaster.
- ✔ **Taxatiekosten in verband met de hypotheek.** Voor het krijgen van een hypotheek moet een onafhankelijke partij het huis waarvoor de lening bestemd is keuren. Veel makelaars zijn ook taxateurs, maar jouw eigen makelaar – als je die hebt – kan dus niet de taxatie van je huis voor zijn rekening nemen.
- ✔ **Afsluitprovisie voor de hypotheek.** Meestal betaal je over het hypotheekbedrag ongeveer 1% provisie. Met die provisie verdienen tussenpersonen hun geld. Sommigen van hen geven een deel van die provisie in een of andere vorm terug aan hun klanten, en sommigen van hen zijn daar ook heel eerbaar en eerlijk in. Maar lang niet iedereen. Laat je niet foppen. Het kan heel goed dat je op een ander moment of op een andere manier alsnog gewoon betaalt.

Meer over overdrachtsbelasting, ook wel 'verhuisboete'

Overdrachtsbelasting is veel mensen een doorn in het oog. Het rijk incasseert iedere keer als een huis van eigenaar verwisselt een flink bedrag. Maar waarom eigenlijk? Wat moet er gefinancierd worden met die € 12.000 die jij betaalt als je een huis van € 200.000 koopt? Niets bijzonders lijkt het; het lijkt gewoon een bron van inkomsten. Er gaan regelmatig stemmen op om de 'verhuisboete' van 6% overdrachtsbelasting af te schaffen voor een bepaalde groep mensen.

- ✔ Zo is geopperd starters financieel te ondersteunen door hen vrijstelling te geven voor de overdrachtsbelasting. De korting zou voor hen net het verschil kunnen betekenen tussen het wel of niet rond krijgen van de financiering.
- ✔ Een ander idee was werknemers die naar een huis dichterbij hun werk verhuizen vrijstelling te geven. Dat zou

goed zijn voor zowel de arbeidsmarkt als de woningmarkt.

Een van de problemen op de Nederlandse huizenmarkt is dat er te weinig beweging is. Er wordt onvoldoende verhuisd, er is te weinig doorstroom. Afschaffing of beperking van de overdrachtsbelasting zou volgens veel mensen kunnen helpen die doorstroom op gang te krijgen. Maar vooralsnog is het een te dure maatregel. De overheid heeft de opbrengsten te hard nodig voor andere – en kennelijk dringender – zaken.

Er is overigens wel een situatie waarbij je minder overdrachtsbelasting betaalt dan die 6%. Mocht je je huis binnen zes maanden weer doorverkopen, dan krijgt de koper van je huis korting op de overdrachtsbelasting. Tenzij jullie overeenkomen dat die korting voor jou als verkoper is. Maar dat moet je dan wel van tevoren afspreken.

- ✔ **Aanvraagkosten voor de Nationale Hypotheek Garantie.** Als je daarvoor in aanmerking komt tenminste. Meer over NHG lees je verderop in dit hoofdstuk.
- ✔ **Eventueel een aankoopkeuring.** Ben je niet helemaal zeker van je zaak – en dat is bijna niemand – dan kan het zinvol zijn een bouwkundige aankoopkeuring te laten uitvoeren.
- ✔ **Eventueel makelaarscourtage.** Meestal bedraagt het tarief van de aankoopmakelaar – de makelaarscourtage – 2% van het bedrag dat je betaalt voor je nieuwe huis. Op een bedrag van € 200.000 is dat dus maar liefst € 4.000. Dat is een nogal fors bedrag. En niet iedereen begrijpt waarom de courtage een percentage van de koopsom moet zijn. Zou het echt zo veel meer moeite kosten om een huis van € 400.000 te verkopen dat daar ook een twee keer zoveel courtage (€ 8.000) tegenover moet staan? Er zijn inmiddels (internet)makelaars actief die een beperkte dienst tegen een vast tarief van ongeveer € 800 aanbieden. Dat scheelt nogal. En die prijsvechters in makelaarsland voorzien duidelijk in een vraag.

De aanschaf van een nieuwbouwhuis

Het lijstje met de eerder genoemde aanschafkosten geldt voor bestaande bouw. Als je een nieuwbouwhuis koopt, gaat het er anders aan toe. Je betaalt dan meestal geen 'kosten koper' maar koopt een huis 'vrij op naam' (v.o.n.).



Geen kosten koper? Dat klinkt aanmerkelijk minder duur dan wanneer het gaat om bestaande bouw. Klopt, maar het verschil is minder groot dan je zou denken. Met nieuwbouw zijn heel andere kosten gemoeid en die zijn bij elkaar goed voor ongeveer 7,5% (zonder makelaarscourtage) tot 9,5% (met makelaarscourtage) van het totaalbedrag dat je betaalt voor het huis. Het scheelt dus zo'n 0,5%. Leuk, maar niet wereldschokkend dus.

Bij een nieuwbouwhuis zijn de kosten van de eigendomsoverdracht (bij de notaris) en de BTW inbegrepen bij het bedrag dat je betaalt voor het huis. (BTW? Jazeker BTW, en wel 19%. Die betaal je voor het bouwrijp maken van de grond.) Het totale bedrag bestaat uit een koopsom voor de grond en een aanneemsom voor de bouw van het huis. Bij elkaar noem je dat – niet erg verrassend – de koop-/aanneemsom.

Daarnaast krijg je te maken met andere kosten. Op een rijtje:

- ✔ **Hypotheekakte.** De kosten van de notaris en inschrijving bij het kadaster.
- ✔ **Afsluitprovisie voor de hypotheek.** Meestal ongeveer 1% van het hypotheekbedrag.
- ✔ **Hypotheekrente tijdens de bouw.** Als je een hypotheek afsluit voor een huis dat nog gebouwd moet worden, houdt de bank waar de hypotheek loopt dat bedrag bij zich. Ze houden het 'in depot'. Naar mate de bouw vordert, worden er steeds termijnen vanuit het depot gedaan. Je betaalt meestal in zes bouwtermijnen. Eerst een bedrag voor de grond, dan bijvoorbeeld als de bouw begonnen is... en zo verder tot je huis klaar is.
- ✔ **Uitstel- en grondrente.** Zolang de grond nog niet officieel aan jou is overgedragen, hoef je de termijnen niet te betalen. Je krijgt uitstel. Maar je moet de bouwer wel rente betalen over dat uitstel.

Tot zo ver de kosten die bij ieder nieuwbouwproject wel aan de orde zijn. Wat nu volgt zijn kosten waar je niet altijd, maar soms wel mee te maken krijgt bij nieuwbouwprojecten.

- ✔ **Aanvraagkosten voor de Nationale Hypotheek Garantie.** Als je daarvoor in aanmerking komt. Meer daarover komt verderop in dit hoofdstuk aan bod.
- ✔ **Financieringsvergoeding.** Als er al termijnen betaald zijn voordat de koop-/aanneemovereenkomst getekend is, heeft de bouwer van het project die waarschijnlijk gefinancierd. Hij wil zijn geld natuurlijk wel terug.

Hypotheekrente en depotrente

Ook als je een nieuwbouwhuis koopt, moet je van het begin af aan rente betalen over het volledige hypotheekbedrag. Ook als er nog geen twee stenen op elkaar liggen. Maar je bank heeft dat bedrag in depot, en daarover krijg je ook weer rente vergoed. De meeste banken rekenen over de hypotheek en het depot hetzelfde rentepercentage. Zolang de bouw nog niet gestart is, worden er geen betalingen gedaan en kun je de hypotheekrente die je betaalt volledig wegstrepen tegen de depotrente die je ontvangt.

Naarmate de bouw vordert, neemt de hypotheekrente die je moet betalen toe aangezien er immers steeds meer betalingen worden gedaan en neemt de depotrente die je ontvangt af, aangezien er immers steeds minder geld in het depot zit. Tegen de tijd dat je huis wordt opgeleverd, zit er (bijna) niets meer in het depot; dan betaal je dus (bijna) de volledige hypotheekrente.

- ✔ **Vertragsrente.** Als je een termijn niet op tijd betaalt, mag de bouwverzekering je daarvoor rente in rekening brengen.
- ✔ **Makelaarscourtage.** Meestal bedraagt het tarief van een makelaar ongeveer 2% van de koop-/aanneemsom.

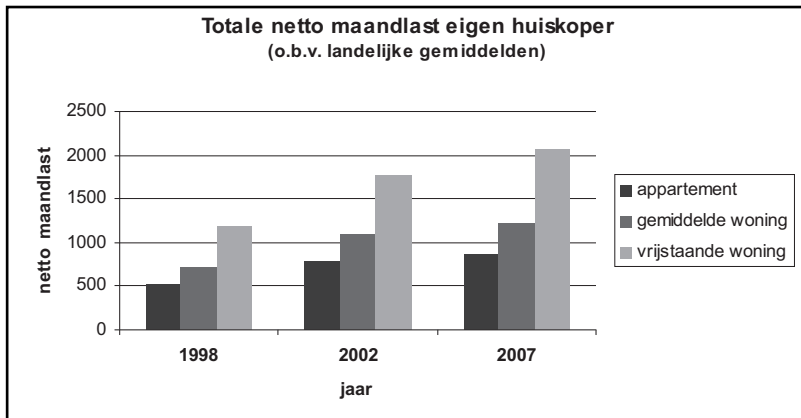
In principe ben je er dan wel, hoor. Maar je kunt natuurlijk altijd meer geld uitgeven. De volgende kosten heb je helemaal zelf in de hand. Als je dus nog ergens een potje over hebt, kun je bijvoorbeeld denken aan:

- ✔ **Meerwerk.** Alles wat niet in de technische omschrijving (het 'bestek') staat, wordt beschouwd als meerwerk. Bouwers zijn geneigd hoge prijzen te vragen voor meerwerk; er is tenslotte toch geen concurrentie op dat moment. Denk daar dus even goed over na! En leg afspraken vast!
- ✔ **Het aanleggen van een tuin.** De tuin van een nieuwbouwhuis ziet er meestal kaal en troosteloos uit. Als je zelf geen tijd, zin of talent hebt om daar wat van te maken, zul je een hoveniersbedrijf moeten inschakelen.

De kosten van wonen in een eigen huis

In de tien jaar tussen 1998 en 2007 zijn de huizenprijzen verdubbeld. De woonlasten gingen in die periode met 70% omhoog. En dat terwijl de Nederlandse salarissen slechts met een schamele 27% stegen. Dat blijkt uit gegevens die Vereniging Eigen Huis bij elkaar zocht en vergeleek. Wat kun je daaruit concluderen? Dat wonen in een koophuis veel duurder is geworden (zie figuren 3.1 en 3.2) en dat je met een modaal salaris eigenlijk geen huis kunt kopen, daar moet nog een (deel van een) tweede salaris bij.

Figuur 3.2: Ontwikkeling van de woonlasten in Nederland van 1998 tot 2007. Bron: Eigen Huis Magazine



Deze cijfers staan hier niet om je de stuipen op het lijf te jagen, maar om de realiteit goed te laten doordringen. Een koophuis betaal je niet zo gemakkelijk af als bijvoorbeeld een auto, en ook een auto kan al aardig in de papieren lopen. Het is een financiële verplichting die diep kan ingrijpen in je dagelijks leven. En het kan een loodzwaar blok aan je been worden, als je niet van tevoren een goed beeld van de kosten hebt.

Hypotheeklasten

Hoe dat allemaal precies zit met hypotheekleningen, wanneer je wel of niet zult gaan aflossen en hoeveel rente je betaalt, daarover kun je meer lezen in hoofdstuk 5. Maar omdat je hypotheek veruit de grootste kostenpost zal zijn als je straks huiseigenaar bent, ga je nu alvast met de basisbeginselen kennismaken.

Om helemaal bij het begin te beginnen: een hypotheek is een lening die je afsluit om een huis te kopen. Op die manier kun je bijvoorbeeld een appartement van € 170.000 kopen, terwijl je daar zelf heel weinig of zelfs helemaal geen geld voor hebt. Je moet daar alleen wel rente over betalen. Je woonlasten kunnen voor een klein deel uit aflossingen en/of verzekeringspremies bestaan, maar veruit het grootste deel van het bedrag dat je iedere maand betaalt zal hypotheekrente zijn. Je mag die rente in zijn geheel aftrekken van de inkomstenbelasting en je krijgt een deel van de rente terug; het bedrag dat je terugkrijgt, is afhankelijk van je inkomen.

Dat is de reden dat veel huizenbezitters, of mensen die een huis willen kopen, zich zo druk maken over de hypotheekrenteaftrek. Als die aftrek straks zou worden afgeschaft en er zouden geen maatregelen ter compensatie worden ingevoerd, dan worden de hypotheeklasten nog hoger en kunnen steeds minder mensen zich een koophuis veroorloven. Meer over de discussie over de hypotheekrenteaftrek kun je lezen in de kadertekst 'Meediscussiëren over de hypotheekrenteaftrek'.

Meediscussiëren over de hypotheekrenteaftrek

De discussie over de hypotheekrenteaftrek kan soms hoog oplopen. Het al dan niet afschaffen ervan leek in 2007 zelfs een potentieel breekpunt tijdens de coalitiebesprekingen voor het kabinet Balkenende IV. En de kampen zijn min of meer gelijk verdeeld tussen voorstanders, tegenstanders, twijfelaars en mensen zonder mening. Maar waar gaat de discussie eigenlijk over? Hieronder volgt een aantal veelgehoorde argumenten om de hypotheekrenteaftrek af te schaffen. En daar achteraan volgen evenveel argumenten om de hypotheekrenteaftrek te behouden.

Natuurlijk moet we de hypotheekrenteaftrek afschaffen, want...

- ✔ Het is nu veel te aantrekkelijk om veel te lenen. Mensen worden niet gestimuleerd eigen geld in het huis te steken. De nationale hypotheekschuld neemt langzamerhand extreme proporties aan.
- ✔ De rest van Europa heeft ook geen hypotheekrenteaftrek. Nederland loopt uit de pas. (Hoewel de Franse president Sarkozy vlak na zijn aantreden in 2007 te kennen gaf dat hij graag iets zou willen invoeren dat lijkt op het Nederlandse systeem van renteaftrek. Dus wat de rest van Europa doet zegt wel wat, maar niet alles.)
- ✔ Het is niet eerlijk. Hoe hoger je inkomen, hoe hoger het bedrag dat je kunt lenen. En hoe hoger je lening, hoe meer rente je betaalt en hoe meer hypotheekrente je dus ook kunt aftrekken. Het zijn vooral de hogere inkomens die profiteren.
- ✔ Het systeem doet niet meer waar het ooit voor bedacht is. De bedoeling van de aftrekmogelijkheid is dat meer mensen zich daardoor een eigen huis kunnen veroorloven. Zo lijkt het in de praktijk niet (meer) te werken.

- ✔ Het jaagt de huizenprijzen alleen maar verder omhoog. Wie meer kan lenen – dankzij de aftrekmogelijkheid – zal in een krappe markt ook langer doorgaan met 'opbieden' tegen andere geïnteresseerden, dus stijgen de prijzen.

Natuurlijk moet we de hypotheekrente in stand houden, want...

- ✔ Anders zakt de huizenmarkt in elkaar. Omdat het rentevoordeel in de huizenprijs zit, zal die prijs gaan dalen als het voordeel wegvalt. Er worden in reactie daarop waarschijnlijk minder huizen verkocht, en dus neemt ook de nieuwbouwproductie af. Veel mensen zullen ervaren dat hun woning onbetaalbaar en onverkoopbaar wordt; en dat ze in veel gevallen met een flinke schuld blijven zitten, *als* ze hun huis uiteindelijk toch verkopen.
- ✔ Hypotheekrenteaftrek maakt deel uit van een systeem. Discussies zouden niet moeten gaan over de aftrek alleen, maar over het systeem als geheel. Je zou het ook moeten hebben over het eigenwoningforfait en de overdrachtsbelasting en dergelijke.
- ✔ Een deel van het renterisico is nu voor de overheid. Mensen hebben daardoor minder last van renteschommelingen en raken minder snel in de problemen.
- ✔ Ook de huurder krijgt steun van de overheid. Als de hypotheekrenteaftrek zou worden afgeschaft zou dat alleen kopers benadelen.
- ✔ Anders komen starters helemaal in de verdrukking. Mensen die nu nog in duurdere segmenten terecht kunnen, moeten dan naar goedkopere woningen op zoek. Degenen met de minste financiële slagkracht lijden daar het meest onder.

Er zijn wel een aantal basisregels waar je je aan moet houden als je de hypotheekrente wilt blijven kunnen aftrekken.

- ✔ Je woont zelf in het huis.
- ✔ Je mag gedurende maximaal dertig jaar rente aftrekken.
- ✔ De hypotheek waarover je de rente aftrekt, is bestemd voor het kopen en onderhouden van je woning.
- ✔ Als je je huis met winst verkoopt, moet je die winst in een nieuwe woning steken, als je dat huis tenminste binnen vijf jaar koopt. Anders is de hypotheekrente over het bedrag ter grootte van die winst (ook wel overwaarde of vervreemdingssaldo) niet aftrekbaar van de belasting. Deze beperking van de aftrekmogelijkheden heet de bijleenregeling. Meer informatie daarover staat in hoofdstuk 16.

Meer over de hypotheekrenteaftrek en de verhitte discussies daarover vind je elders in dit hoofdstuk in de kadertekst 'Mee discussiëren over de hypotheekrenteaftrek'.

Overlijdensrisicoverzekering

Banken en andere geldverstrekkers willen hun risico natuurlijk zo klein mogelijk houden. Ze kunnen daarom van je verlangen dat je een overlijdensrisicoverzekering afsluit voor een deel van de hypotheek. Meestal voor het deel van de hypotheek dat meer is dan 75% tot 100% van de executiewaarde. Naast die verplichte verzekering kan het ook goed zijn om je extra te verzekeren, als je bijvoorbeeld samenwoont. Maar dat is aan jou (en je partner) om te bepalen.

Hoe hoog de verzekeringspremie is, hangt af van je leeftijd, je gezondheid en het bedrag dat je wilt verzekeren.

Belastingen

Als huiseigenaar krijg je ineens te maken met allerlei belastingen, sommige daarvan kende je al uit de tijd dat je nog huurde, maar er zitten er ook een paar bij waar je nu voor het eerst mee kennismakt. Zo zul je bijvoorbeeld ineens allerlei belastingen moeten gaan betalen die gebaseerd zijn op de WOZ-waarde van je huis.

Je hebt misschien wel wat meegekregen van de discussies over stijgende WOZ-waarde en waarom mensen zich daar soms zo boos over maken. In hoofdstuk 16 lees je daar meer over.

De belastingen die gebaseerd zijn op de WOZ-waarde van je huis zijn:

- ✔ **Gemeentelijke belastingen.** De OZB (onroerendezaakbelasting) is daarvan de belangrijkste. Dat is eigenlijk gewoon een belasting voor het feit dat je huis er staat. Tot nu toe mocht de OZB maar met 2,75% per jaar stijgen. Maar met ingang van januari 2008 lijkt daar tot groot ongenoegen van veel huiseigenaren verandering in te komen.

Er wordt gevreesd dat sommige gemeenten de gelegenheid zullen aangrijpen om enorme stijgingen van de OZB door te voeren. (Daarnaast betaal je de gemeente ook voor het gebruik van het riool en de vuilophaaldienst, maar die belasting is niet afhankelijk van de WOZ-waarde, en bovendien betalen huurders die ook.)

- ✔ **Waterschapsheffing.** Het waterschap zorgt voor het schoonmaken van het afvalwater dat je produceert en voor het beheren van het waterpeil in onze rivieren en meren.
- ✔ **Inkomstenbelasting.** Dan is er nog zoiets als het eigenwoningforfait, een belasting die je als huiseigenaar betaalt voor je woongenot. Volgens de belastingdienst woon je kennelijk lekkerder in een eigen huis dan in een huurhuis. En dat extra woongenot wordt gezien als inkomen in natura. Ongeveer een 0,6% van de WOZ-waarde van je huis moet je bij je inkomsten optellen.

Onderhoud

Als je een oud huis hebt gekocht, zul je er wel al rekening mee hebben gehouden. Onderhoud – zeker achterstallig onderhoud – kan zwaar wegen op je begroting. Maar ook een huis dat nog niet zo lang geleden gebouwd is, of zelfs nog maar net is opgeleverd, zal ooit onderhoud nodig hebben. Alvast een potje maken voor straks als het nodig is, is aan te raden.

Opstalverzekering en inboedelverzekering

Iedereen die een eigen huis met bijbehorende hypotheek heeft, is verplicht een opstalverzekering af te sluiten. Daarmee is je huis zelf, de muren, de fundering en het dak, verzekerd tegen bijvoorbeeld brand en inbraak. Maar dan ben je er dus nog niet. Als je huis afbrandt, gaat alles wat erin staat ook in vlammen op. Om je te beschermen tegen dit soort risico's kun je een inboedelverzekering afsluiten. Waarschijnlijk had je die als huurder ook altijd al. Ik hoop eigenlijk van wel, want brand maakt geen onderscheid tussen huurders en huiseigenaren. Als huurder ben je evengoed al je spullen kwijt. Een inboedelverzekering is niet verplicht, maar ik kan zelf geen reden bedenken waarom je die niet zou willen afsluiten.

Uiteraard zijn er nog allerlei andere zaken waartegen je je – geheel op vrijwillige basis – kunt verzekeren. Meer daarover vind je in hoofdstuk 13.

Servicekosten

Als je een appartement koopt, woon je samen met anderen in een groter gebouw. Je komt dan met hen in een Vereniging van Eigenaren (VvE) te zitten, of je dat nu wilt of niet. Dat grotere gebouw waar jouw appartement deel van uitmaakt, is het gezamenlijke eigendom van alle mensen die er een appartement bezitten. Dat betekent ook dat zij er gezamenlijk verantwoordelijk voor zijn. Om het dak, het trappenhuis, de fundering te onderhouden en te verzekeren, betaalt iedereen een bepaald bedrag aan servicekosten aan de VvE.

Wat is er tegen erfpacht?

Als je een huis koopt, koop je meestal de grond waar het op staat erbij. Maar niet altijd. In grote steden als bijvoorbeeld Amsterdam en Den Haag is de grond in veel gevallen het eigendom van de gemeente. Je betaalt de gemeente een bepaald bedrag (de erfpachtcanon) voor het gebruik van de grond. De canon wordt meestal in één keer afgekocht voor de gehele looptijd van de erfpacht, die vaak tientallen jaren duurt. En je kunt bijna overal de erfpacht ook eeuwigdurend afkopen. Omdat de grond bij erfpacht van de gemeente blijft, houdt die ook meer controle over wat er wel en niet is toegestaan op die grond.

Het systeem is ooit bedacht om minder gefortuneerden de gelegenheid te geven het land van de grootgrondbezitters te gebruiken, tegen een kleine vergoeding. De eigenaren waren blij omdat hun woeste grond werd gecultiveerd; als de erfpacht was afgelopen, kregen ze ontgonnen grond terug. Later werd het anders geregeld en zijn gemeenten

het erfpachtstelsel gaan gebruiken om grondbeleid te kunnen voeren.

Vroeger zal erfpacht best een functie hebben gehad, maar die tijden zijn voorbij, vinden veel mensen. Veel gemeenten zijn het met hen eens: bijna overal wordt het systeem afgeschaft of aangepast aan de huidige tijd. Maar sommige gemeenten houden er aan vast. Amsterdam blijft het stelsel bijvoorbeeld ongewijzigd hanteren.

Als de canon na een bepaalde periode wordt herzien, zou die eerst voor inflatie gecorrigeerd moeten worden. In tientallen jaren kan de inflatie tenslotte aanzienlijk zijn. Maar die correctie vindt zelden of nooit plaats. De gemeente int dus niet alleen waardevermindering van de grond, maar ook inflatie. Of je nu eigenaar bent of een erfpachter die de canon voor bepaalde tijd heeft afgekocht, de financiële risico's zijn dezelfde. Eigenlijk zou degene die de lasten draagt toch ook de lusten moeten hebben?

Wil je meer weten over hoe een VvE in elkaar zit, wat je rechten en plichten zijn en hoe je het onderhoud goed kunt organiseren? Blader even door naar hoofdstuk 8.

En de rest

Ja, wat dacht je? Dat dat alles was? Welnee, je wilt toch ook in een warm huis wonen, je potje kunnen koken, een boek lezen voor je gaat slapen? De maandelijkse energierekening kan ook aardig in de papieren lopen. En daarnaast is je aansluiting op het riool niet gratis, moet je betalen voor de vuilophaaldienst en betaal je hondenbelasting als je een hond hebt, om maar eens wat te noemen. De lijst kan zo lang worden als je zelf wilt.

Een steuntje in de rug nodig?

Je ziet het. De kosten van een eigen huis kunnen behoorlijk oplopen. Zeker als je nieuw bent op de koophuizenmarkt kan de situatie nogal uitzichtloos lijken. De overheid wil graag dat een eigen huis ook voor starters tot de mogelijkheden behoort. Het is voor iedereen beter als starters

ook de keus hebben tussen huren en kopen, want dat zou de doorstroom op de huizenmarkt bevorderen. Althans, dat is een gangbare gedachte. Niet iedereen is het met die stelling eens.

Maar er zijn wel zo veel mensen van overtuigd, dat er nationaal en lokaal beleid wordt gevoerd om het te bewerkstelligen. De overheid giet de hulp aan starters met een laag inkomen in de vorm van een Koopsubsidie en de Nationale Hypotheek Garantie. Maar ook op lokaal niveau zijn er genoeg initiatieven van de gemeenten en woningcorporaties.



Alle regelingen die ik hieronder beschrijf, zijn er speciaal voor bedoeld om – onder anderen – jou aan een huis te helpen. Laat je vooral niet weerhouden door misplaatste trots of gène. Doe er je voordeel mee. Vraag ernaar als je hypotheekadvies gaat inwinnen, onderzoek of de gemeente speciale projecten heeft, kijk op de websites van woningcorporaties die actief zijn in de buurt waar je wilt gaan wonen.

Koopsubsidie

Koopsubsidie is een maandelijkse bijdrage die mensen met lagere of gemiddelde inkomens kan helpen om een eigen huis te kopen. De bijdrage is belastingvrij, uiteraard, anders blijf je met geld heen en weer schuiven. Of je voor koopsubsidie in aanmerking komt, hangt af van:

- ✓ **wat het huis kost:** in 2007 niet meer dan € 158.850;
- ✓ **wat je wilt lenen:** in 2007 niet meer dan € 171.558;
- ✓ **je leeftijd:** 18 jaar of ouder;
- ✓ **je inkomen:** er is geen officieel maximum, maar naarmate je meer verdient kom je voor minder subsidie in aanmerking; als je veel verdient krijg je logischerwijs geen subsidie;
- ✓ **je eigen vermogen:** in 2007 maximaal € 19.698.

Er gelden nog wat aanvullende eisen. Zo mag je de afgelopen drie jaar geen huiseigenaar zijn geweest, ben je verplicht er zelf te gaan wonen en moet je je hypotheek onder Nationale Hypotheek Garantie (NHG) hebben afgesloten. (Meer over NHG lees je verderop in de dit hoofdstuk.)

Dat zijn nogal wat voorwaarden. Maar als je aan al die voorwaarden voldoet, kom je vermoedelijk in aanmerking voor Koopsubsidie. Wil je er meer zekerheid over, ga dan naar www.senternovem.nl/rgo/koopsubsidie, en reken het zelf uit. Maar helemaal zeker van je zaak kun je pas worden als je de subsidie officieel aanvraagt.

Op www.senternovem.nl kun je het aanvraagformulier voor Koopsubsidie vinden. De meeste banken en hypotheekadviseurs hebben de formulieren ook in huis. Zij kunnen je ook helpen bij het invullen.

Taxatiefraude en NHG

Waarschijnlijk heb je er wel over gelezen in de kranten en gedacht: waar gaat dit over? Taxatiefraude is een complex probleem. Er wordt misbruik gemaakt van de financiële steun die de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen geeft aan mensen met een krap inkomen. Een aantal frauderende snoodaards, met name in de grote steden, wil daar een paar graantjes van meepikken. Het Waarborgfonds heeft daar de afgelopen jaren financieel serieus onder te lijden gehad. Om op de financiële steun van NHG (Nationale Hypotheek Garantie) mee te kunnen liften, hebben fraudeurs iets bedacht wat wel de verkoopcarroussel wordt genoemd. Je zult na het lezen van deze kadertekst wel begrijpen waarom.

Een groepje onfrisse vastgoedhandelaars gaat gezamenlijk naar een kleinschalige, lokale executieveiling. Daar vindt de verkoop plaats van huizen die gedwongen worden verkocht, op last van de geldverstrekker. De handelaars spreken van te voren af wie waarop gaat bieden. Dus als er geveild wordt, komt er steeds maar één bod. Al die onfrisse jongens kopen hun waar op die manier voor een appel en een ei. De panden leveren veel te weinig op, maar de bank zeurt niet, want ze waren gekocht onder NHG. Die legt het verschil bij.

Zo'n pand, dat bijvoorbeeld € 120.000 waard is, wordt door een malafide taxateur op € 160.000 getaxeerd en doorverkocht aan een welwillende tussenpersoon, die met vervalste papieren NHG aanvraagt en vervolgens met de noorderzon vertrekt. Er worden geen maandelijkse termijnen betaald, dus het geduld van de hypotheekverstrekker raakt op. Na verloop van tijd volgt er vanzelf weer een executieveiling. En daar zijn die onfrisse vastgoedjongens weer en dan kan het hele spelletje opnieuw beginnen. Er komt per – veel te hoog getaxeerd – huis maar één bod, het huis levert veel te weinig op, maar de bank is tevreden, want NHG legt het verschil bij...

Zo ongeveer werkt de verkoopcarroussel, die in werkelijkheid natuurlijk wel wat ingewikkelder in elkaar steekt. Wie in dat hele proces het echte geld verdient, is mij niet helemaal duidelijk, maar ergens zit iemand – waarschijnlijk is het er maar eentje – flink te incasseren. Dat gaat over de rug van al die mensen die de NHG heel goed kunnen gebruiken. Het Waarborgfonds heeft in 2006 flinke verliezen geleden door dit soort praktijken. Er wordt hard gewerkt aan de oplossing.



Het potje met geld voor Koopsubsidie heeft een bodem die doorgaans vrij vlot in zicht komt. Op is op, en wie het eerst komt, het eerst maalt. Komt je aanvraag binnen als het geld op is, dan heb je domme pech gehad. Maar er zijn nog altijd zo'n drieduizend starters per jaar die er aanspraak op kunnen maken. Dat is niet niks.

Eens in de vijf jaar wordt bekeken of je nog steeds in aanmerking komt voor de ondersteuning van Koopsubsidie. We hopen allemaal dat we meer gaan verdienen, naarmate we ouder worden. De kans dat dat gebeurt is ook vrij groot. Waarschijnlijk komt er een moment dat je te veel verdient voor de subsidie. En dan houdt het op. Dan kan er weer iemand anders mee over de kooldrempel worden geholpen.

Nationale Hypotheek Garantie

Omdat starters vaak een relatief klein inkomen hebben, is het voor banken een relatief groot risico om hen een lening te geven. Natuurlijk zijn er omstandigheden te bedenken waaronder dat risico wel meevalt, maar over het algemeen kun je zeggen dat een starter vaak meteen al op de top van zijn financiële mogelijkheden moet lenen. Als hij dan werkloos wordt, of zijn relatie loopt op de klippen, kan hij in de financiële problemen komen. Dat is niet alleen een hele last voor de starter zelf, maar ook voor degene die hem het geld voor zijn hypotheek heeft geleend.

De Nationale Hypotheek Garantie (NHG) van de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen is er om de bank de zekerheid te geven dat het geld dat hij je geleend heeft hoe dan ook wordt terugbetaald. Dat is niet om de bank een lol te doen, maar om hem zo ver te krijgen dat hij ook een risicovolle starter een hypotheek wil verstrekken.

Stel dat het onverhoopt toch gebeurt dat je je huis moet verkopen en de verkoop te weinig oplevert om van je schulden af te komen, dan legt NHG het verschil bij. Jij bent dan van je schuld af, maar ook de bank schiet er niet bij in. Dan is de bank blij en raak jij niet verder in de problemen.

Zo werkt de Nationale Hypotheek Garantie

Om in aanmerking te komen voor NHG moet je aan een aantal voorwaarden voldoen. De belangrijkste volgen hierna:

- ✔ **Je mag maar voor een bepaald bedrag een hypotheek aanvragen.** Voor 2007 gold een grens van € 265.000, inclusief alle bijkomende kosten (notariskosten, overdrachtsbelasting, afsluitprovisie). NHG gaat uit van een standaardpercentage van 12% bijkomende kosten voor bestaande bouw en 8% voor nieuwbouw. Dat betekent dat dat leuke oude arbeidershuisje dat je op het oog hebt niet meer mag kosten dan ruim € 236.000. (En dat superstrakke nieuwe appartement, dat er in ieder geval in de brochure fantastisch uitziet, iets meer dan € 245.000.)
- ✔ **Je moet zelf in het huis gaan wonen.** Dat zal je niet verbazen. Dit soort subsidies is er voor mensen die graag willen kopen, maar die dat zonder NHG misschien in moeilijkheden zou brengen. Niet voor huurbazen die zo een leuk inkomen hopen binnen te halen.
- ✔ **Je kunt NHG aanvragen voor een woonhuis, een appartement, een woonwagen, een woonwagenstandplaats.** Maar niet voor woonboten en stacaravans.
- ✔ **Je inkomen mag uiteraard niet te hoog zijn.** Financiële steun is er voor mensen die het nodig hebben. Als je het zelf kunt betalen... ja, dan betaal je het dus zelf. Om een idee te krijgen of je in aanmerking komt, kun je zelf een inkomenstoets doen op de website van NHG. Daarmee krijg je een indicatie, geen uitsluitse!



En wat is dan de Woonlastenfaciliteit?

Ondanks alle voorzorgen kan er natuurlijk altijd wat mis gaan waardoor mensen tijdelijk financieel klem komen te zitten. Als financiën het enige probleem vormen, en het ernaar uitziet dat dat probleem van tijdelijke aard is, kun je bij het Waarborgfonds Eigen Woningen een soort overbruggingskrediet aanvragen, want dat is de Woonlastenfaciliteit (WLF) eigenlijk.

Uiteindelijk is het voor iedereen beter, voor zowel de huiseigenaar als de geldverstrekker, als er geen gedwongen verkoop hoeft plaats te vinden. Dat is de achterliggende gedachte van de WLF. Soms is er alleen maar even wat tijd nodig om de zaken financieel weer op orde te krij-

gen. Daarom kunnen mensen een beroep doen op de WLF, een extra borgstelling voor een aanvullende lening. Gedurende een periode van maximaal twee jaar kunnen zij dan eventuele achterstand inlopen en hun woonlasten blijven betalen.

Ook voor WLF gelden er voorwaarden:

- ✓ Het moet gaan om financiële problemen die zijn ontstaan door echtscheiding, werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of overlijden.
- ✓ Uit een NHG-toets moet blijken dat de huiseigenaar zijn woonlasten niet kan betalen.

Wat levert NHG op?

Om NHG af te sluiten betaal je eenmalig een afsluitpremie van 0,4%; in ruil daarvoor krijg je korting tot 0,6% op de hypotheekrente. Die afsluitpremie heb je er vlot weer uit, meestal al in een jaar tijd. Wat je NHG daarnaast biedt, en daar gaat het natuurlijk om, is de zekerheid dat je niet met een torenhoge schuld blijft zitten als er iets mis gaat en je huis *moet* worden verkocht. Meer informatie kun je vinden op www.nhg.nl.

Een starterslening van de gemeente

In sommige gemeenten kun je een starterslening aanvragen, maar niet overal. Het ministerie van VROM heeft de gemeenten zelf de keus gelaten of ze de starterslening willen aanbieden of niet. Nog niet de helft van alle gemeenten heeft besloten mee te doen.

Een starterslening is bedoeld om de kloof te overbruggen tussen het bedrag dat je volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie zou mogen lenen en het bedrag dat je nodig hebt om een bepaald huis te kopen. De lening heeft de vorm van een aanvulling op je eerste hypotheek, met een rentevaste periode van vijftien jaar en een maximale looptijd van dertig jaar. De eerste drie jaar van de looptijd hoef je over dat bedrag geen rente en geen aflossingen te betalen. Daarna wel, maar alleen als je inkomen voldoende is gestegen.

Denk je dat dat niet het geval is, dan kun je gebruikmaken van de mogelijkheid van een hertoetsing. Op basis van de uitkomst daarvan wordt bepaald wat dan wel redelijke hypotheeklasten zouden zijn. Ook na het

zesde, tiende en vijftiende jaar kun je laten hertoetsen. Als je inkomen na vijftien jaar ook nog onvoldoende is, blijft het bedrag dat op dat moment wordt vastgesteld geldig voor de rest van de looptijd. Pas als je de woning verkoopt, wordt de lening afgelost.

Aangezien je huis na vijftien jaar of langer waarschijnlijk aardig in waarde gestegen zal zijn, is het risico voor degene die de starterslening verstrekt (de gemeente dus) maar klein. Sterker nog: de kans dat degene die de starterslening krijgt (jij dus) er ook een leuk bedrag aan overhoudt is vrij groot. Dat is nog eens een win-winsituatie!

Gemeenten bepalen ieder voor zich onder welke verdere voorwaarden iemand voor zo'n lening in aanmerking komt. Dat moet je dus even navragen bij de Dienst Wonen, of hoe die afdeling in jouw gemeente ook heet.

Huurhuis kopen van een woningcorporatie

Er is veel vraag naar deze oplossing, dus steeds meer woningcorporaties brengen een deel van hun bezit als koopwoningen op de markt. Dat is heel gunstig voor mensen met een krap inkomen, want voormalige huurhuizen zijn vaak wat lager geprijsd. De staat van onderhoud kan nogal variëren, van behoorlijk uitgewoond tot fraai opgeknapt, dus let dan ook goed op wat je koopt. Meer over het beoordelen van de staat van onderhoud komt aan bod in hoofdstuk 7 en 12.

'Gewoon' kopen

Woon je nu ook in een huis van een woningcorporatie? Dan kun je om te beginnen eens informeren of je het huis waar je nu in woont niet voor een zacht prijsje kunt kopen. Als je er comfortabel woont en je hebt geen enkele behoefte om te verhuizen, kan dat heel aantrekkelijk zijn. Maar misschien hebben ze ook wel andere huizen en appartementen in de aanbidding. Dat kan ook een optie zijn.

Overigens is het wel zo dat je in deze twee gevallen toch 'gewoon' een huis koopt, ook al koop je van de woningcorporatie. Het kan zijn dat de prijs die je ervoor moet betalen toch een beetje rauw op je dak valt. Houd er rekening mee dat de huizenprijzen fors gestegen zijn, vooral in de afgelopen tien tot vijftien jaar. Dus ook als de woningcorporatie bereid is een procentje of wat van de marktconforme prijs af te halen, kan het zijn dat de prijs voor jou toch te hoog is.

Speciale regelingen

Woningcorporaties hebben een maatschappelijke functie. Er wordt van hen een hoop verwacht. Een van hun taken is meedenken over hoe starters aan een eigen huis te helpen zijn. Dat heeft geleid tot tal van speciale constructies waarmee het koopaanbod van woningcorporaties voor de lagere inkomens bereikbaar wordt. Sommige van die regelingen zijn zo succesvol gebleken dat ze door veel andere woningcorporaties zijn over-

genomen. Andere zijn nog in een experimenteel stadium en nog maar beperkt beschikbaar. En er wordt ongetwijfeld op dit moment gestudeerd op nog veel meer mogelijkheden.

Voor geïnteresseerden kan het soms een beetje een ratjetoe lijken, al die verschillende projecten en regelingen. Maar het gaat uiteindelijk om wat al die verschillende constructies gemeen hebben: ze proberen de aangename kant van kopen te combineren met de aangename kant van huren. Het is werkelijk de moeite waard om de mogelijkheden op z'n minst te onderzoeken.

Om je te inspireren, staan hier een paar voorbeelden van succesvolle en veelbelovende startersregelingen. Maar dat betekent niet dat regelingen die hier niet staan vermeld minder goed of aantrekkelijk zijn. Ga er op af. Zoek het uit. Gebruik de mogelijkheden die er zijn.

- ✔ **Koopgarant** is een slimme constructie waarbij de koper korting krijgt op de koopprijs – meestal 10% of meer – en de koper en de woningcorporatie uiteindelijk delen in de winst. Bij Koopgarant wordt het risico voor de koper aan alle kanten afgedekt.
 - Wil je de woning weer verkopen, dan ben je verplicht die aan de woningcorporatie aan te bieden. Die, op haar beurt, is verplicht de woning terug te kopen. De waarde van het huis wordt door een onafhankelijke taxateur bepaald.
 - Je bent verplicht de woning goed te onderhouden. En de woningcorporatie mag dat ook controleren en je aanspreken op je verantwoordelijkheid.
 - Als de waarde van de woning gedaald is op het moment dat je hem terugverkoopt aan de corporatie, delen jullie het verlies. (Is de waarde toegenomen, dan delen jullie de winst. Dat is natuurlijk wel zo eerlijk.)
 - Je mag de kosten koper en eventuele verbouwingsplannen meefinancieren. Dat wil zeggen: je mag het geld daarvoor ook lenen. Er geldt wel een maximum.
 - Meer informatie over de mogelijkheden is te vinden op www.koopgarant.com
- ✔ **Sociale Koop** biedt kopers de mogelijkheid alleen dat deel van het huis te kopen dat ze kunnen betalen. Het moet wel om ten minste 50% van het huis gaan, anders zou er voor de wet geen sprake van een eigen huis zijn. In dat geval zou je dus ook je hypotheekrente niet kunnen aftrekken en zou de constructie haar doel – lage maandlasten – faliekant voorbijschieten.

Sociale Koop is een heel flexibele constructie. Je mag tussentijds stukjes van het huis bij kopen, tot het helemaal van jou is. Maar dat hoeft niet. Je deelt mee in de waardeontwikkeling voor het deel van het huis dat van jou is.



Hulp van ouders

Een eigen huis is voor sommige starters simpelweg te duur. Of er zijn omstandigheden waardoor je moet verhuizen naar een plek waar helemaal geen huurhuizen zijn – of alleen koophuizen in een voor jouw onbetaalbaar segment. Hoe het ook zij, als het voor hen mogelijk is, kunnen je ouders je misschien een steuntje in de rug geven. Dat kunnen ze op verschillende manieren doen.

✔ **Ze kunnen garant staan.** Als je nu nog niet zoveel verdient, maar de bank denkt dat dat in de toekomst misschien wel anders is, dan is dit misschien wel een optie. Je betaalt zelf de volledige lasten van de lening; en die zijn dus hoger, omdat de lening ook hoger is. Pas als jij je betalingsverplichtingen niet nakomt, klopt de bank aan bij je ouders. Mocht je na verloop van tijd inderdaad meer gaan verdienen, dan kun je in overleg met de bank de garantie van je ouders laten vervallen.

✔ **Ze kunnen je het geld dat je te kort komt lenen.** Als je die lening tegen een marktconforme rente afsluit, gaan je maandlasten ook omhoog. Maar dat kunnen je ouders opvangen door je jaarlijks een schenking te doen. Jaarlijks mogen zij je een bedrag belastingvrij schenken (€ 4.412 in 2007).

✔ **Ze kunnen je het geld dat je te kort komt in z'n geheel schenken.** Als je tussen de 18 en de 35 jaar oud bent,

mogen je ouders je eenmalig een grote belastingvrije schenking doen (€ 22.048 in 2007). Daarmee zou je wellicht het verschil tussen wat je wilt en wat je kunt kopen, kunnen opheffen. Je ouders mogen je natuurlijk altijd meer geld geven, maar dan gaan ze belasting betalen: het zogeheten schenkingsrecht. Hoe meer ze je schenken, hoe meer belasting ze daarover moeten betalen. Het tarief tussen ouders en kinderen begint bij 5% en kan oplopen tot een indrukwekkende 27%.

✔ **Ze kopen de ene helft van het huis en jij de andere.** Je koopt maar de helft, dus je betaalt ook maar de helft. Dat kan lekker zijn bij een klein salaris. Het wordt dan alleen wel wat ingewikkelder voor de belasting. Voor jou is het gunstig: je hypotheekrente is volledig aftrekbaar, maar je hebt maar met de helft van het eigenwoningforfait temaken. Dat geldt niet voor je ouders: hun deel van jouw huis valt onder een minder gunstig belastingregime.

✔ **Zij kopen het huis en jij gaat erin wonen.** Je ouders kunnen je het huis verhuren of ze kunnen je gebruiksrecht geven. Als huurder hoef je niks op te geven aan de belasting, als 'bezitter' van een gebruiksrecht moet je de waarde van het gebruiksrecht opgeven. De belastingdienst hanteert daarvoor een standaardtabel.

Als je je huis weer gaat verkopen, moet je het eerst aan de woningcorporatie aanbieden. Die heeft het eerste recht om het te kopen, maar niet de plicht. Heeft de woningcorporatie geen behoefte je huis te kopen, dan kun je je huis gewoon verkopen op de vrije markt. Als je huis op dat moment nog niet 100% van jou, dan betaalt je de woningcorporatie voor het deel dat nog van haar is. Eventuele toename van de waarde wordt verrekend.

Meer informatie over de mogelijkheden is te vinden op www.socialekoop.nl

✓ **Huis-Werk** in Enschede is een sympathiek experiment dat de koop van een huis koppelt aan het vinden van een baan. Een klein aantal werkloze huurders doet mee aan het experiment. Zij worden gecoacht en geholpen bij het zoeken naar werk of het starten van een eigen bedrijf. Als het hun lukt om binnen een bepaalde tijd voor een eigen inkomen te zorgen, mogen zij over drie jaar het huurhuis waarin zij wonen kopen, vrij op naam (dus zonder kosten koper) en met 10% korting op de taxatiewaarden.

Dit zijn zo maar wat voorbeelden van grote en kleine projecten die verspreid over het land gestart zijn. Maar vergeet niet even te googlen op andere initiatieven, bijvoorbeeld: Koop Goedkoop, Koophuur, Te Woon, Slimmer Kopen... Misschien is een van die constructies wel voor handen bij jou in de buurt en kom je ervoor in aanmerking.