

Het kopen van een huurwoning

Woningbouwcorporaties moeten flinke investeringen doen om nieuwbouwwoningen gefinancierd te krijgen. Een effectieve manier voor de corporaties om aan geld te komen is door een deel van de woningvoorraad te verkopen. Huurders kunnen hiervan profiteren door hun huurhuis te kopen. Een eigen huis kopen zonder te hoeven verhuizen! Geld besparen en ook nog eens vermogen opbouwen in een huis.

Als huurder kun je profiteren van de fiscale mogelijkheden van de hypotheekrenteaftrek, en je kunt af van de jaarlijkse huurverhogingen door je huis te kopen. Je huurhuis kun je vaak ook nog eens kopen tegen een zeer scherpe prijs.

Het aanbod

Er zijn twee manieren waarop je een voormalige huurwoning van een woningbouwcorporatie kunt kopen.

- Je koopt de woning tegen een vastgestelde prijs en je hebt de mogelijkheid om de woning later te verkopen en de daarbij gemaakte winst zelf te houden. Hierbij geldt vaak de voorwaarde dat je de woning een aantal jaren niet zonder toestemming van de woningbouwcorporatie mag verkopen. Dit noemt men een anti-speculatiebeding.
- Je koopt de woning voor de vastgestelde prijs minus een korting. Dit noemt men “Maatschappelijk Gebonden Eigendom” (M.G.E.). Hierbij geldt de voorwaarde dat je bij verkoop van de woning deze eerst aan de woningbouwcorporatie moet aanbieden en de eventuele winst/het eventuele verlies deelt.

De overige voorwaarden kunnen per gemeente verschillen.

Afsluiten van een hypotheek

Soms hebben woningbouwcorporaties lucratieve afspraken met banken gemaakt over een rentekorting. Ga hier niet zomaar op in! Vraag ook via je Erkend Financieel Adviseur een voorstel op. Het is zeer aantrekkelijk om te kiezen voor een hypotheek onder de condities van NHG (Nationale Hypotheek Garantie). Dit is een financieel vangnet waar je op terug kunt vallen indien je door bepaalde oorzaken niet meer aan je betalingsverplichtingen kunt voldoen. Een hypotheek met NHG geeft je recht op een hoge rentekorting.

Onderhandelen over de prijs

Woningbouwcorporaties hanteren vaak vaste prijzen. Bij een vraagprijs is er nog onderhandelingsruimte. Bij een vaste prijs in principe niet. Toch kun je proberen om te onderhandelen om een lagere koopprijs te krijgen. Dit kun je bijvoorbeeld doen als er sprake is van achterstallig onderhoud.

De voordelen

- De woning wordt meestal voor een lagere prijs verkocht dan de marktwaarde.
- De hypotheeklasten zullen vaak lager zijn dan de huur, en in de hypotheeklasten zit ook nog een aflossing verwerkt. In kleine stapjes wordt de hypotheekschuld steeds kleiner
- Je hoeft niet te verhuizen.
- De hypotheeklasten blijven gedurende een langere periode gelijk, in verhouding tot de jaarlijks stijgende huurprijzen.
- Bij dalende huizenprijzen kun je bij verkoop de eventuele restschuld delen met de woningbouwcorporatie

De nadelen

- Je deelt bij verkoop de eventuele winst met de woningbouwcorporatie.
- In het geval van een anti-speculatiebeding kun je de woning de eerste jaren niet verkopen zonder toestemming van de woningbouwcorporatie.
- Je draagt bepaalde hoge lasten zelf. Denk hierbij aan onderhoud, belastingen en extra kosten voor het verzekeren van het huis.
- Je betaalt Onroerende Zaak Belasting (OZB). Dit is een belasting voor eigenaren van woningen.

De rechten van de huurder wanneer hij niet wil kopen

Besluit je om de huurwoning niet te kopen? Dan kun je het huis blijven huren. Huurders zijn in Nederland erg goed beschermd door de Wet. Als een verhuurder de huur wil opzeggen, dan zal de verhuurder doorgaans naar de rechter moeten om dit in gang te zetten.

Dit is een algemene wegwijzer, er wordt niet ingegaan op jouw specifieke situatie. Neem jij hierom altijd contact op met een professional voordat jij een beslissing neemt. Nationale Hypotheekbond bv is niet aansprakelijk voor schade ontstaan door gebruik van deze wegwijzer.