



## **Inleiding**

Per 1 november 2011 is de nieuwe Regeling vervreemdingen woonegelegenheden en de nieuwe Circulaire Verkoop van corporatiewoningen in werking getreden. Op een aantal aspecten van die Regeling en Circulaire ga ik hieronder graag nader in omdat die van belang kunnen zijn voor uw koopaanbiedingen, de te sluiten koopovereenkomsten en de notariële akte van levering. De circulaire kan dus aanleiding geven tot wijziging van uw modelcontracten.

Het is goed om te realiseren dat de hoofdregel van het Bbsh nog altijd is dat bij verkoop van woningen door een corporatie toestemming van het ministerie noodzakelijk is. Hierop zijn een aantal uitzonderingen van toepassing. De belangrijkste uitzonderingen die gemaakt worden is de verkoop van woningen aan natuurlijke personen onder bepaalde voorwaarden en aan woningcorporaties. Alle andere verkopen aan derden zijn meldingsplichtig.

## **UITZONDERINGEN OP TOESTEMMINGSVEREISTE**

### **Uitzondering 1**

#### **Verkoop aan natuurlijke personen voor eigen bewoning tegen minimaal 90% van de onderhandse verkoopwaarde**

Voor verkopen aan natuurlijke personen voor eigen bewoning tegen minimaal 90% van de onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik hoeft op grond van het Bbsh geen toestemming gevraagd te worden.

#### Eigen bewoning

In de definitie wordt gesproken over 'eigen bewoning'. Wij adviseren u aan in de koopovereenkomst een zogenaamde 'zelfbewoningsclausule' op te nemen. Op die manier kan oneigenlijk gebruik tegengegaan worden. Onder eigen bewoning kan ook vallen bewoning door familieleden. Aan eigen bewoning is daarom gelijkgesteld bewoning door bloed- of aanverwanten in de eerste graad. Het is dus toegestaan de woning aan ouders te verkopen ten behoeve van hun kinderen. Omgekeerd kan uiteraard ook. Een verkoop aan een neef of nicht valt daar bijvoorbeeld niet onder.

#### 90% criterium

Ook is het goed om het 90% criterium in ogenschouw te nemen. De verleende korting mag maximaal 10% van de onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en bewoning zijn. Bij verkoop Vrij op Naam geldt dat de 'VON' aanbieding gezien wordt als een korting van 2,5%. De korting kan dan dus maximaal 7,5% zijn. Daarnaast worden ook extra acties zoals een 'kortingscheque' bij het 90% criterium meegeteld. Tenslotte is het goed om opmerkzaam te zijn op toezeggingen die u nog aan de koper doet na het sluiten van de koopovereenkomst. Het bijvoorbeeld na het sluiten van de koopovereenkomst nog kosteloos uitvoeren van werkzaamheden aan de woning kan ook aanleiding geven tot overschrijding van het 90% criterium.

### Onderhandse verkoopwaarde

Voor de waardebepaling van de woning moet gebruik gemaakt worden van een gevalideerd taxatierapport. Nieuw is dat u ook gebruik mag maken van een actuele WOZ beschikking.

### **Uitzondering 2**

#### **Verkoop aan een natuurlijk persoon voor eigen bewoning met meer dan 10% korting die voldoet aan de in de Regeling vervreemdingen woongelegenheden gestelde voorwaarden**

Verkoop aan eigenaren-bewoners met meer dan 10% korting kan onder voorwaarden zonder toestemming plaatsvinden.

De belangrijkste voorwaarden waaraan u moet voldoen zijn:

1. De minimale verkoopprijs moet 50% van de onderhandse verkoopwaarde zijn.
2. Het opleggen van een antispeculatie beding aan de koper. De eigenaar-bewoner moet bij doorverkoop binnen tien jaar het verschil tussen minimaal 90% dan wel maximaal 100% van de onderhandse verkoopwaarde ten tijde van de verkoop en het bedrag dat hij daadwerkelijk heeft betaald terugbetalen. U hebt dus een keuze welk percentage tussen 90% en 100% u hanteert.
3. Bij doorverkoop van de woning moet de eigenaar de waardeontwikkeling (zowel positief als negatief) met u delen. Het percentage van de waardeontwikkeling dat gedeeld moet worden kunt u vaststellen aan de hand van de zogenaamde 'fair value' tabel.

Het criterium 'eigen bewoning' is ook hier weer van toepassing.

Alle andere verkopen dan de hiervoor vermelde uitzonderingen zijn altijd meldingsplichtig. Bij complexgewijze verkoop van huurwoningen kan voortaan een onderscheid gemaakt worden tussen de verkoop van sociale huurwoningen (DAEB) en verkoop van huurwoningen met een huurprijs boven de huurtoeslaggrens en koopwoningcomplexen. De verkoop van deze laatste categorie woningen is eenvoudiger geworden. De voorwaarden kunt u in de circulaire terugvinden. Complexgewijze verkoop kan in ieder geval pas plaatsvinden als bij de bewoners geen belangstelling bestaat,

### **Conclusie**

Bij verkoop van woningen aan natuurlijke personen voor eigen bewoning moet u in uw koopovereenkomst een aantal aanvullende bepalingen opnemen. Het betreft:

1. Een clause omtrent de zelfbewoningsplicht.
2. Indien het kortingspercentage groter is dan 10% moet u een anti-speculatie beding opleggen. U dient daarbij een keus te maken voor een percentage tussen de 90% en 100% van de verkoopwaarde ten tijde van verkoop.
3. Indien het kortingspercentage groter is dan 10% moet u een beding opleggen omtrent het delen van de waardeontwikkeling volgens het zogenaamde 'fair value' principe. Het percentage dat u toekomt bij doorverkoop zal daarbij vastgesteld moeten worden.

De bedoelde clauses ben ik op dit moment aan het maken. Indien u wenst kan ik u de bedoelde clauses en teksten aanleveren.

Mocht u verder vragen hebben dan kunt u contact opnemen met: De heer J. de Kroon, 038-4215876, [dekroon@duretdekroon.nl](mailto:dekroon@duretdekroon.nl)