

Opgave 1

Wilma Janssen heeft een webwinkel in Oosterse tuindecoratie: "Tuindecò". In maart 2019 heeft ze vanwege een tegenvallende omzet van de webwinkel, onderzoek laten doen naar de tevredenheid van haar klanten. De resultaten van het klanttevredenheidsonderzoek zijn verwerkt in een prioriteitenmatrix. Deze matrix geeft de beoordeling per genoemd aspect aan en de mate waarin een klant het genoemde aspect belangrijk vindt.

Prioriteitenmatrix¹⁾

hoog belang ↑ laag belang	5				
	4	betaalgemak			prijs/kwaliteit
	3		leverings- termijn goederen		
	2	duidelijkheid website			retourzending
	1	snelheid antwoord telefoon			
		1	2	3	4
		slechte beoordeling	→		goede beoordeling

noot 1 beoordeling : schaal 1 – 4
belang: schaal 1 – 5

Uit de matrix blijkt dat de tevredenheid van de klanten op verschillende aspecten te wensen overlaat.

- 2p 1 Welk aspect uit de matrix geeft de grootste reden tot zorg voor Wilma? Motiveer het antwoord.

Wilma Janssen gaat ervan uit dat een investering in extra voorraden zal kunnen leiden tot een grotere klanttevredenheid. Door die investering zal één aspect uit de matrix verbeteren.

- 2p 2 Welk aspect is dat? Motiveer het antwoord.

Wilma Janssen gaat ervan uit dat de investering in extra voorraden van mei betaald kan worden na 1 maand.

- 2p **3** Van welke kredietvorm is hierbij sprake? Maak een keuze uit:
- a. ontvangen afnemerskrediet
 - b. verstrekt afnemerskrediet
 - c. ontvangen leverancierskrediet
 - d. verstrekt leverancierskrediet.
- Motiveer het antwoord.

Wilma Janssen koopt in mei extra voorraad in van € 13.310 inclusief 21% btw. Deze voorraad wordt direct door Wilma Janssen ontvangen. Deze extra investering in de voorraden leidt tot mutaties in de balans van Tuindeco.

- 3p **4** Geef op de balans in de uitwerkbijlage aan welke balansposten veranderen met welke bijbehorende bedragen door de extra investering in voorraden.
- Vul hiervoor de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.*

uitwerkbijlage

4

Vaste activa		Eigen vermogen	
.....
.....
Vlottende activa		Vreemd vermogen lang	
.....
.....
Liquide middelen		Vreemd vermogen kort	
.....
.....

Opgave 2

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 1 tot en met 3
In deze opgave blijven de belastingen buiten beschouwing.*

The Merchandisor bv is een onderneming die merchandiseproducten van games aan detaillisten in Noord-Europa verkoopt. De oprichter, Stefan Heuft, is de enige aandeelhouder. Merchandiseproducten van games zijn producten als posters, sleutelhangers, handdoeken, glazen, kleding en petjes, waar logo's en afbeeldingen van games op gedrukt zijn.



The Merchandisor koopt licenties van de producenten van de games. (zie informatiebron 1).

- 1p **5** Onder welke groep vaste activa op de balans van The Merchandisor worden de aangeschafte licenties opgenomen?

Organisaties kunnen in hun B2B- en B2C-marketingstrategie een pull- of een pushstrategie toepassen. Hieronder staan vier mogelijke combinaties (a, b, c en d) van pull- en pushstrategie en B2B en B2C-marketing.

	B2B-marketing	B2C-marketing
pullstrategie	a	b
pushstrategie	c	d

- 2p **6** Noteer de letter van de juiste combinatie die op de situatie van The Merchandisor van toepassing is (zie informatiebron 1). Licht het antwoord toe.

Stefan Heuft maakt op de golfclub kennis met John de Groot die in loondienst is bij een muziekproducent van R&B en hiphop. Stefan Heuft krijgt hierdoor interesse om ook merchandiseproducten horende bij R&B en hiphop te gaan verkopen. Hij kan hierbij dan gebruikmaken van de kwaliteiten en ervaring van John de Groot.

In deze aanpak van Stefan Heuft ligt een kenmerk van effectuation.

- 1p 7 Geef één kenmerk in de aanpak van Stefan Heuft dat onder effectuation valt.

Stefan Heuft zal R&B- en hiphop-merchandiseproducten gaan verkopen, als aan twee voorwaarden wordt voldaan:



Voorwaarde 1:

- uit een SWOT-analyse van het verkopen van R&B- en hiphop-merchandiseproducten bij The Merchandisor moet een positief beeld komen.

Voorwaarde 2:

- als gevolg van het produceren en verkopen van R&B- en hiphop-merchandiseproducten moet de marktwaarde van de The Merchandisor met minimaal € 4.500.000 stijgen.

Voorwaarde 1: SWOT

Stefan Heuft heeft samen met John de Groot in een marketingplan een SWOT-analyse opgesteld van het ontwerpen en verkopen van R&B- en

hiphop-merchandiseproducten door The Merchandisor (zie informatiebron 2).

- 5p **8** Geef in de uitwerkbijlage bij deze vraag aan welk item bij welk onderdeel uit de SWOT analyse past.
Elk item hoeft maar een keer te worden genoemd. Vul hiervoor de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.

Naar aanleiding van de SWOT-analyse is Stefan Heuft overtuigd van het verkopen van R&B- en hiphop-merchandiseproducten door The Merchandisor.

Voorwaarde 2: marktwaarde

De marktwaarde van The Merchandisor wordt bepaald door de contante waarde van het resultaat van de komende 10 jaar.

Om het verwachte extra resultaat van The Merchandisor, die wordt veroorzaakt door de verkoop van R&B- en hiphop-merchandiseproducten te berekenen, is marktinformatie verzameld (zie informatiebron 3).

Voor het beantwoorden van vraag 9, 10 en 11 kan informatiebron 3 worden gebruikt.

- 2p **9** Bereken de totale marktomzet van R&B- en hiphop-merchandiseproducten in Noord-Europa in 2018.

Het verwachte marktaandeel in omzet van The Merchandisor in Noord-Europa van de R&B- en hiphop-merchandiseproducten is 7,5% in 2020.

- 2p **10** Bereken de verwachte extra omzet van The Merchandisor over 2020, veroorzaakt door de verkoop van R&B- en hiphop-merchandiseproducten. Rond de antwoorden af op duizendtallen.

De inkoopwaarde van de omzet is steeds 50% van de omzet.

- 1p **11** Bereken de extra inkoopwaarde van de omzet van The Merchandisor over 2020, veroorzaakt door de verkoop van R&B- en hiphop-merchandiseproducten.

Bij het bepalen van de contante waarde van het verwachte extra resultaat, dat veroorzaakt wordt door de verkoop van R&B- en hiphop-merchandiseproducten, wordt uitgegaan van een rekenrente van 12% per jaar. Ook wordt er eenvoudigheidshalve van uitgegaan dat het resultaat aan het einde van ieder jaar wordt gerealiseerd

3p **12** Bereken de stijging van de marktwaarde van The Merchandisor op 1 januari 2018, veroorzaakt door de verkoop van R&B- en hiphop-merchandiseproducten. *Vul hiervoor de uitwerkbijlage bij deze vraag in.*

1p **13** Toon aan dat aan voorwaarde 2 wordt voldaan.

Stefan Heuft zal dus beginnen met de verkoop van R&B- en hiphop-merchandiseproducten.

Wat nog overblijft is de positie van John de Groot.

Stefan Heuft wil niet dat John de Groot een eigen onderneming begint, want dan is er concurrentie. Daarom doet hij John de Groot een aanbod om mede-eigenaar van de The Merchandisor te worden.

Stefan Heuft zal John de Groot nog wel moeten overhalen. In een gesprek met John de Groot. beweert Stefan Heuft dat John de Groot beter mede-eigenaar van The Merchandisor kan worden, omdat dit minder risico oplevert voor John de Groot dan wanneer hij een eigen onderneming, met als rechtspersoon de eenmanszaak, start.

2p **14** Onderbouw de bewering van Stefan Heuft met twee argumenten.

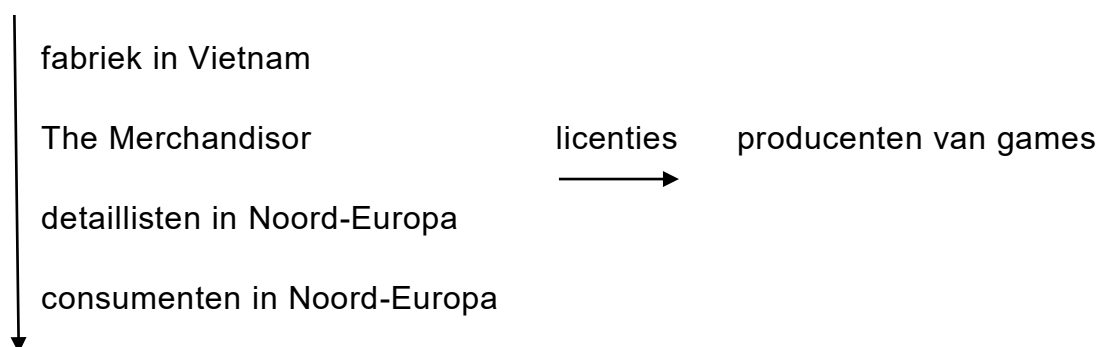
Informatiebron 1

Bedrijfsprofiel The Merchandisor

The Merchandisor koopt licenties van de producenten van games. Deze licenties geeft The Merchandisor het recht om merchandiseproducten van deze games te verkopen.

De merchandiseproducten worden door The Merchandisor ontworpen en in Vietnam door een extern bedrijf geproduceerd. The Merchandisor koopt de producten in en verkoopt deze aan detaillisten in Noord-Europa. Deze detaillisten verkopen de producten online.

In schema (productenstroom):



The Merchandisor kenmerkt zich door snel in te spelen op de ontwikkelingen in de gamingmarkt en door een korte tijd tussen het moment van bestellen van de merchandisingproducten door de detaillist en het afleveren ervan aan de detaillist.

The Merchandisor heeft veel persoonlijk contact met de detaillisten. De detaillisten worden overtuigd om de merchandiseproducten in hun assortiment op te nemen, door het mooie en originele ontwerp en de aantoonbare populariteit van de betreffende game. De detaillist kan van The Merchandisor een korting ontvangen op de inkoopprijs, als de detaillist de merchandiseproducten op een aantrekkelijke plaats in de winkel aanbiedt.

The Merchandisor maakt zelf geen reclame voor de merchandiseproducten, maar lift mee op de populariteit van de games. Wel is The Merchandisor aanwezig op diverse gamebeursen in Noord-Europa. Hier maken ze contact met diverse nieuwe en bestaande detaillisten.

Informatiebron 2

SWOT-analyse

Belangrijkste items uit de SWOT-analyse van het ontwerpen en verkopen van R&B- en hiphop-merchandiseproducten bij The Merchandisor:

- 1 De wereldwijde markt van R&B/hiphopmerchandising is de afgelopen jaren enorm gegroeid en zal in de toekomst nog meer groeien.
- 2 De fabriek in Vietnam waar The Merchandisor haar game-merchandiseproducten laat produceren, kan ook R&B- en hiphop-merchandiseproducten produceren. Deze fabriek is zeer betrouwbaar en snel.
- 3 The Merchandisor beschikt over een goede afdeling Administratie.
- 4 The Merchandisor kan geen R&B- en hiphop-merchandiseproducten aan haar bestaande klanten verkopen, omdat zij tot een andere doelgroep behoren dan klanten die R&B- en hiphop-merchandiseproducten kopen.
- 5 In de toekomst kunnen R&B- en hiphopartiesten hun merchandise-activiteiten meer in eigen beheer gaan houden.

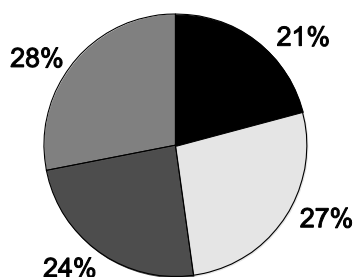
Informatiebron 3

Markt informatie

Het aantal verkochte muziekalbums wereldwijd wordt voor 2018 begroot op 550 miljoen stuks.

Van de consumenten die een bepaald album kopen (fysiek en/of digitaal), koopt 11% diverse merchandiseproducten van die band of van dat album, in hetzelfde jaar waarin ze het album hebben gekocht. Ze geven dan gemiddeld € 30 per jaar aan merchandiseproducten uit.

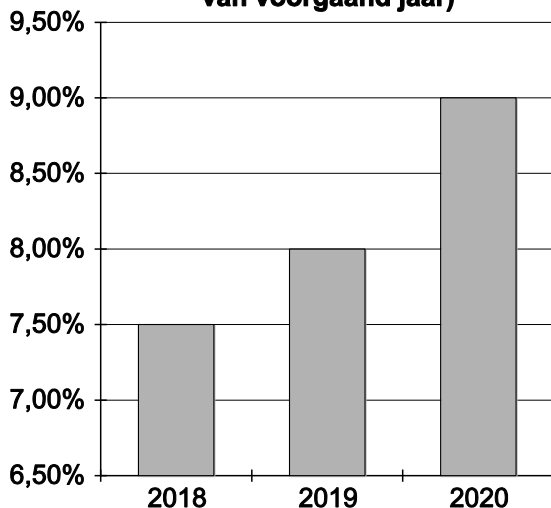
Verdeling aantal verkochte albums per werelddeel in 2018



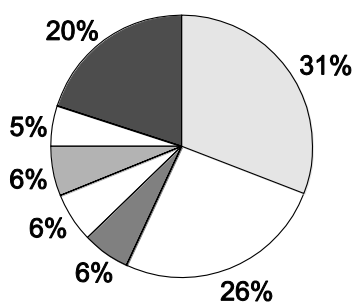
Legenda:

- Japan
- Noord-Amerika
- Noord-Europa
- overig

jaarlijkse omzetsijging van merchandiseproducten R&B/hiphop in Noord-Europa (in % ten opzichte van voorgaand jaar)



**verdeling aantal verkochte albums
in Noord-Europa in 2018**



Legenda:

- pop
- rock
- country
- dance
- R&B
- hiphop
- overig

uitwerkbijlage

8

<p>Strength Itemnummer: ..</p> <p>Itemnummer: ..</p>	<p>Opportunity Itemnummer: ..</p> <p>Itemnummer: ..</p>
<p>Weakness Itemnummer: ..</p> <p>Itemnummer: ..</p>	<p>Threat Itemnummer: ..</p> <p>Itemnummer: : ..</p>

12

verandering als gevolg van verkoop R&B- en hip-hop merchandiseproducten	2018	2019	2020	2021– 2027
omzet (vraag 10)	1.198.000	2.587.000	
inkoopwaarde van de omzet (vraag 11)	599.000	1.293.500	
constante kosten	399.000	843.500	1.365.500	
resultaat	
contante waarde van het extra resultaat op 1 januari 2018	3.628.856,14

Opgave 3

Wessels bv is een fruitimporteur die aan diverse supermarkten in het noorden van Nederland levert. Van Wessels is de balans gegeven:

debet	31 december 2018 (getallen in euro's)		credit
Gebouwen	88.000	Geplaatst kapitaal	5.000
Inventaris	15.000	Reserves	17.000
Transportmiddelen	20.000	Voorzieningen	45.000
Licenties en goodwill	3.000	Hypothecaire leningen	80.000
Vorraden	6.000	Crediteuren	15.000
Debiteuren	7.000	Te betalen belastingen	9.000
Te vorderen belastingen	5.000	Resultaat 2018	-/- ¹⁾ 25.000
Liquide middelen	<u>2.000</u>		<u> </u>
	146.000		146.000

noot 1 -/- betekent negatief.

Het gaat financieel niet goed met Wessels. Op 31 december 2018 is de solvabiliteitspositie en de liquiditeitspositie slecht.

- 1p **15** Bereken het eigen vermogen van Wessels per 31 december 2018.
- 1p **16** Wat betekent de uitkomst van vraag 15 voor de waarde van de activa in relatie tot de waarde van het vreemd vermogen?

De liquiditeitspositie wordt bij Wessels gemeten door de verhouding tussen de waarde van de vlottende activa en de waarde van de schulden met een korte looptijd.

- 1p **17** Hoe heet het financiële kengetal dat de verhouding meet tussen de waarde van de vlottende activa en de waarde van de schulden met een korte looptijd?
- 1p **18** Bereken het gevraagde kengetal uit vraag 17 voor Wessels.

Een van de oorzaken van de financiële problemen is dat enkele grote supermarkten zelf hun fruit importeren. Hierdoor is een groot deel van de handel van Wessels weggevallen.

Wessels wil daarom per 1 januari 2019 een van zijn werknemers, Rohan Hanoeman, 43 jaar, ontslaan. Er moet dan een ontslagvergoeding (transitievergoeding) worden betaald. Deze moet Rohan Hanoeman in staat stellen sneller/makkelijker nieuw werk te vinden.

- 1p **19** Leg uit op welke wijze de transitievergoeding de ontslagen medewerker kan helpen bij de overgang naar nieuw werk.

De hoogte van de transitievergoeding die aan Rohan Hanoeman moet worden uitbetaald is wettelijk geregeld:

De hoogte van de transitievergoeding is als volgt bepaald:

- zolang het dienstverband 10 jaar of minder heeft geduurd: per gewerkt jaar: 1/3 deel van het laatst verdiende bruto maandsalaris,
- voor elk jaar dat het dienstverband langer heeft geduurd dan 10 jaar: 1/2 deel van het laatst verdiende bruto maandsalaris
- de transitievergoeding bedraagt maximaal € 77.000 of het bruto jaarsalaris als dat hoger is dan € 77.000

(Wettelijke regeling betreffende transitievergoeding)

Rohan Hanoeman heeft op 1 januari 2019 16 jaar bij Wessels gewerkt. Zijn laatst verdiende bruto maandsalaris bedraagt € 2.900.

- 2p **20** Bereken de transitievergoeding die Wessels volgens de wettelijke regel aan Rohan Hanoeman moet betalen (afroonden op euro's)

Opgave 4

Café Chesapeake is een horecagelegenheid in Scheveningen met uitzicht op zee. Met de zomer in aantocht is het café per 1 april 2018 op zoek naar een nieuwe werknemer. De verwachting is dat de extra werknemer een half jaar ingezet gaat worden.

Personeel behoort tot het human capital van een organisatie. Door vergroting van het aantal personeelsleden stijgt de kwantiteit van het human capital.

- 1p 21 Geef aan op welke manier Café Chesapeake de kwaliteit van haar huidige human capital kan vergroten.

Na afloop van de sollicitatieprocedure besluit Café Chesapeake Kevin Fleuren aan te nemen. Hij krijgt onderstaande (gedeeltelijke) arbeidsovereenkomst voorgelegd.

1 proeftijd

1.1 De eerste maand van de arbeidsovereenkomst geldt als proeftijd, waarin ieder der partijen de overeenkomst met onmiddellijke ingang kan opzeggen.

2. taak en inhoud functie

2.1 Werknemer wordt aangesteld in de functie van Medewerker bediening en is in die functie belast met de volgende werkzaamheden: dienstverlening in het algemeen en het reageren op de verwachtingen en wensen van de gast in het bijzonder.

2.2 Werknemer is verplicht alle hem door of namens werkgever opgedragen werkzaamheden, ook indien deze niet tot een normale uitoefening van zijn functie behoren, maar wel indien en voor zover deze redelijkerwijs van hem kunnen worden verwacht, zo goed mogelijk uit te voeren en daarbij alle verstrekte aanwijzingen en voorschriften in acht te nemen.

3. salaris en vakantietoeslag

3.1 Het salaris van werknemer bedraagt € bruto per maand, op basis van een fulltimebaan.

3.2 Aan werknemer zal 8% van zijn basis brutosalaris als vakantietoeslag worden uitbetaald. Uitbetaling van de vakantietoeslag zal iedere maand geschieden.

Er zijn 3 wettelijke eisen aan een individuele arbeidsovereenkomst

- 3p **22** Noem deze vereisten en geef per eis aan of bovenstaande overeenkomst voldoet aan de wettelijke eisen. *Vul hiervoor de uitwerkbijlage horende bij deze vraag in.*

Kevin Fleuren is geboren op 1 augustus 2000. Hij wordt op 1 april 2018 op full-time basis voor een half jaar aangenomen. Het brutoloon is het minimumloon voor de Horeca. Onder de 22 jaar wordt een percentage van het minimumloon verdiend. Hieronder staat een tabel met percentage van het minimumloon naar leeftijd. De bedragen zijn exclusief vakantietoeslag.

leeftijd	% van het brutominimumloon	brutominimumloon
22	100,00	1.565,40
21	85,00	
20	70,00	
19	55,00	
18	47,50	
17	39,50	
16	34,50	
15	30,00	

Het werkgeversdeel van de sociale lasten is 28% van het brutoloon inclusief vakantietoeslag.

- 4p **23** Bereken de totale loonkosten van Kevin Fleuren over 2018 voor Chesapeake.

uitwerkbijlage

22

	Wettelijk vereiste aan individuele arbeidsovereenkomst	Artikelen uit arbeidsovereenkomst van Chesapeake
1		
2		
3		

Opgave 5

*Bij deze opgave horen de informatiebronnen 4 en 5
Bij deze opgave blijven de belastingen buiten beschouwing.*

Rachel de Koning en Mike de Boer hebben elkaar tijdens hun studie bedrijfskunde ontmoet. Rachel de Koning werkt als freelancer en Mike de Boer heeft een baan in loondienst. Na een relatie van enkele jaren zijn ze op 1 september 2010 in gemeenschap van goederen getrouwd.

Helaas houdt het huwelijk van Rachel de Koning en Mike de Boer geen stand. In 2018 gaan ze uit elkaar en vragen een echtscheiding aan. Ze hebben geen kinderen gekregen. De scheiding wordt officieel uitgesproken en ingeschreven op 31 december 2018.

- 1p **24** Wie spreekt officieel de scheiding van Mike de Boer en Rachel de Koning uit?

Mike de Boer wil weten wat voor hem de financiële gevolgen zijn van de scheiding. Van zijn advocaat hoort hij dat er alimentatieverplichtingen zijn en dat er een verdeling komt van de tijdens het huwelijk opgebouwde bedrijfspensioenrechten.

Alimentatieverplichtingen

Na onderling overleg en op advies van advocaten wordt vastgelegd in de echtscheidingsbeschikking dat Mike de Boer aan Rachel de Koning een maandelijkse alimentatie betaalt. De hoogte van deze alimentatie is berekend volgens een standaardberekening. Relevante gegevens voor de standaardberekening staan in informatiebron 4.

- 4p **25** Bereken de maandelijkse alimentatieverplichting van Mike de Boer aan Rachel de Koning. *Vul hiervoor de uitwerkbijlage bij deze vraag in.*

Bedrijfspensioenrechten

Bij de scheiding is ook geregeld dat de bedrijfspensioenen van zowel Mike de Boer als Rachel de Koning verdeeld worden. Het bedrijfspensioen wordt verdeeld volgens de Wet verevening pensioenrechten bij scheiding. Relevante gegevens voor de verdeling van het bedrijfspensioen staan in informatiebron 5.

- 3p **26** Bereken het bedrag dat van Mike de Boer opgebouwd bedrijfspensioen aan Rachel de Koning wordt uitgekeerd op zijn pensioendatum. *Vul hiervoor de uitwerkbijlage bij deze vraag in*

Informatiebron 4

Informatie met betrekking tot het bepalen van de alimentatie

Regels bij het betalen van alimentatie

De partner met het hoogste netto-inkomen (betalende partner) betaalt maandelijks alimentatie aan de partner met het laagste netto-inkomen (ontvangende partner).

Behoeftte van de ontvangende partner:

Deze behoefte wordt vastgesteld op 60% van het maandelijks netto-inkomen (exclusief vakantiegeld) dat beide partners samen verdienen, verminderd met het netto-inkomen (exclusief vakantiegeld) van de ontvangende partner.

Draagkrachtruimte van de betalende partner:

Dit is het bedrag dat de betalende partner op kan brengen. De draagkrachtruimte is het maandelijks netto-inkomen inclusief vakantiegeld van de betalende partner minus een bedrag voor levensonderhoud. Het bedrag van levensonderhoud dat de betalende partner zelf nodig heeft bestaat uit een bedrag van € 695 (bijvoorbeeld voor boodschappen) plus een bedrag voor uitgaven aan woon- en zorglasten.

Alimentatie: De te betalen alimentatie is 60% van de draagkrachtruimte, met een maximum van de behoefte van de ontvangende partner.

Aanvullende gegevens

Gegevens van Mike de Boer per maand in 2019

- Netto-inkomen € 2.600, exclusief 5% vakantiegeld over het netto-inkomen
- Woonlasten € 900
- Zorglasten € 100

Gegevens van Rachel de Koning per maand in 2019

- gemiddeld netto inkomen € 2.400 uit haar freelance activiteiten

Informatiebron 5

Informatie met betrekking tot het verdelen van het bedrijfspensioen bij scheiding

Wet verevening pensioenrechten

Er is een speciale wet die regelt op welke wijze het tijdens het huwelijk opgebouwde bedrijfspensioen verdeeld moet worden: de Wet verevening pensioenrechten bij scheiding.

Het gaat in deze wet alleen om het bedrijfspensioen dat is opgebouwd via een bedrijfspensioenregeling bij de werkgever. Deze regeling heeft alleen betrekking op echtscheidingen die hebben plaatsgevonden op of na 1 mei 1995. De partner en ex-partner hebben beiden recht op de helft van het bedrijfspensioenvermogen dat tijdens het huwelijk is opgebouwd en wordt uitgekeerd op het moment van pensioenaanspraak.

Aanvullende gegevens

Gegevens met betrekking tot het pensioen van Mike de Boer:

- De interest waarmee gerekend wordt, is op basis van 1,5% samengestelde interest, waarbij de interest aan het einde van het jaar bij het vermogen wordt bijgeschreven.
- Pensioendatum Mike is 31 december 2050
- Opgebouwd bedrijfspensioenvermogen op 1 september 2010
€ 9.200
- Opgebouwd bedrijfspensioenvermogen op 31 december 2018
€ 56.000

Gegevens met betrekking tot het pensioen van Rachel de Koning:

- Rachel de Koning heeft geen bedrijfspensioenvermogen opgebouwd.

uitwerkbijlage

25

	berekening	bedrag
behoefte van Rachel		
draagkrachtruimte Mike		
te betalen alimentatie		

26

	berekening	bedrag
door Mike opgebouwd bedrijfspensioenvermogen tijdens het huwelijk		
eindwaarde van het tijdens het huwelijk opgebouwd bedrijfspensioenvermogen op pensioendatum		
deel van de eindwaarde van het opgebouwd bedrijfspensioenvermogen dat Mike moet betalen aan Rachel		

Opgave 6

Imke Troost en Rob Keizer hebben een gezamenlijk inkomen € 45.000. Zij krijgen per 1 januari 2019 te maken met een huurverhoging van € 27,72 per maand en gaan vanaf dan maandelijks € 687,72 huur betalen voor hun sociale huurwoning. Zij vragen zich af of hun woningbouwcorporatie zich met deze huurverhoging heeft gehouden aan de wettelijke regels.

Wettelijke regeling

De woningmarkt kan worden verdeeld in 3 segmenten: sociale huurwoningen (goedkopere huurwoningen bedoeld voor mensen met laag inkomen), commerciële huurwoningen (duurdere huurwoningen) en koopwoningen.

Woningcorporaties mogen de huur van sociale huurwoningen jaarlijks maximaal verhogen met een het wettelijk vastgesteld percentage. Voor 2019 is dat 2,8%. Maar aan huurders van sociale huurwoningen met een gezamenlijk inkomen van meer dan € 40.349, de zogenaamde scheefhuurders, kan de woningcorporatie een hogere inkomensafhankelijke huurverhoging opleggen, die in 2019 maximaal 4,3% is.

- 3p **27** Toon met een berekening aan of het percentage waarmee voor Imke Troost en Rob Keizer de huur in 2019 is verhoogd, past binnen de wettelijke regeling.

Imke Troost en Rob Keizer willen vanwege de jaarlijkse stijging van hun huuruitgaven, weten of het financieel aantrekkelijk is om een woning te kopen in plaats van te blijven huren. In hun woonplaats hebben ze een woning te koop zien staan. Om zicht te krijgen op de financiële haalbaarheid ervan hebben ze een onafhankelijke hypotheekadviseur ingeschakeld.

Deze geeft aan dat de kosten koper (k.k.), zoals de overdrachtsbelasting en de kosten van de hypotheekakte, sinds 2018 niet meer mogen worden meegefinancierd in de hypothecaire lening. Het risico voor zowel de hypotheeknemer als de hypotheekgever vermindert hierdoor.

- 2p **28** Leg uit welk risico voor de hypotheeknemer daalt wanneer niet meer dan 100% van de waarde van de woning mag worden gefinancierd met een hypothecaire lening.

Uitgaande van een jaarlijkse inkomensafhankelijke huurverhoging van gemiddeld 4,3% is het advies van de hypotheekadviseur een huis te kopen in plaats van te huren. De woning zal worden gekocht op 1 januari 2019. De adviseur stelt een hypotheek voor van € 180.000 met een looptijd van 30 jaar, waarbij lineair wordt afgelost aan het eind van het jaar. Hij houdt daarbij rekening met een interest op de lening van 3,6% en een inkomensheffing van 37%.

- 4p **29** Toon met een berekening aan dat de netto hypotheekuitgaven al in 2024 lager zijn dan de huuruitgaven in dat jaar. Ga er hierbij vanuit dat er jaarlijks aan het einde van het jaar wordt afgelost op de hypothecaire lening.

Imke Troost en Rob Keizer besluiten de woning te kopen.

In het aankoopproces van de woning krijgen Imke Troost en Rob Keizer niet alleen te maken met een onafhankelijke hypotheekadviseur en een aankoopmakelaar, maar ook met de notaris.

- 1p **30** Welke functie heeft de notaris in het aankoopproces van de woning?