

Nationaal Doorstromingsfonds Woningmarkt beperkt risico dubbele woonlasten koper

Enkele weken geleden werd het Nationaal Doorstromingsfonds Woningmarkt (NDWo) gelanceerd. Het NDWo neemt gedurende maximaal twee jaar maandelijks 75 procent van de eventuele rentelasten op de oude woning van de koper voor haar rekening. Zowel verkoper als koper kunnen het initiatief namen tot de transactiebemiddeling middels het NDWo. Verkopers die hun woning met NDWo aanbieden, raken hun woning sneller kwijt. Makelaars en hypotheekadviseurs zijn enthousiast over het nieuwe doorstromingsfonds.

De Nederlandse woningmarkt is geblokkeerd. Mensen durven geen huis meer te kopen omdat zij bang zijn hun eigen huis niet kwijt te raken. Dat raken zij niet kwijt omdat zij om dezelfde reden zelf ook geen koper kunnen vinden. Het aantal verkochte woningen is daardoor met bijna dertig procent gedaald. Veel huiseigenaren zijn bang dat het met de prijzen dezelfde kant opgaat.

NOODZAKELIJKE VERHUIZINGEN

Veel Nederlanders moeten vanwege wijziging van werkgever, uitbreiding van het gezin, redenen van medische aard of andere redenen eigenlijk verhuizen. De wereldwijde kredietcrisis zorgt de laatste maanden echter voor grote aarzeling. Er staan meer woningen te koop dan ooit en zelfs nieuwbouwwoningen raakt men aan de straatstenen bijna niet meer kwijt. Er is weinig beweging in de markt, vanwege de angst dat de koper zijn eigen woning

niet snel genoeg zal kwijtraaken en dus gedurende lange tijd op dubbele hypotheeklasten zal blijven zitten.

FONDS UIT ONDERHANDELINGSMARGE
Het nieuwe Nationaal Doorstromingsfonds Woningmarkt (NDWo) kan voor veel angstige kopers de oplossing zijn om toch de handtekening onder het koopcontract te zetten. Het NDWo wordt gevoed door de koper en de verkoper zelf. Het fonds ontstaat uit de vrije onderhandelingsmarge die normaliter tussen de vraagprijs en de koopsom bestaat. Die onderhandelingsmarge is in normale marktomstandigheden zo'n 3,5 tot 4,5 procent, maar sinds medio vorig jaar loopt die marge op richting 6 tot 9 procent. Kopers nemen momenteel geen genoegen met een beperkte prijsdaling, terwijl verkopers in problemen kunnen komen bij een grotere daling van de prijs dan 10 procent.

GARANTIESTELLING

Om de doorstroming op gang te brengen en beide partijen toch optimale mogelijkheden te verschaffen, ondertekent de verkoper een zogenaamde Doorstromingsakte waarin hij verklaart om, gedurende een periode van maximaal twee jaar, 75 procent van de netto rentelasten van de koper te betalen, zolang de koper zijn eigen woning nog niet heeft verkocht.

Een bedrag dat gelijk staat aan twee jaar lang 75 procent van de netto rentelasten wordt door de verkoper uit de door hem ontvangen koopsom als garantiestelling gestort in het NDWo. In feite wordt dit bedrag in de onderhandelingsroute tussen vraagprijs en definitieve koopsom tussen verkoper en koper vrijgemaakt. Het NDWo berekent de netto rentelast van de koper en verleent op verzoek aan- of verkoopbegeleiding aan verkopers, kopers, makelaars en hypotheekadviseurs. De NDWobijdrage stopt weer op het mo-

ment dat de koper zijn eigen woning heeft verkocht.

In het slechtste geval is de verkoper het totale bedrag kwijt als de koper er inderdaad twee jaar lang niet in slaagt zijn oude woning te verkopen. Mocht de koper zijn eigen woning echter binnen een maand na de aankoop van zijn nieuwe woning verkopen, dan ontvangt de verkoper zijn totale bedrag aan garantiestelling van het NDWo terug. De verkooptijd voor een doorsnee woning ligt momenteel op ruim een half jaar. Alleen in de dure sector staan huizen soms langer dan twee jaar te koop. De gemiddelde verkooptijd in Nederland was in maart van dit jaar circa 13 maanden. De kosten voor de werkzaamheden van het NDWo bedragen € 295,- excl. btw.

PRAKTIJKVOORBEELD

Voorbeeld: Freek Jansen uit Rotterdam bezit momenteel een huis met een waarde van twee ton. Omdat hij van baan is veranderd en zijn nieuwe werkgever in Nijmegen huist, moet hij verhuizen. Freek heeft het oog laten vallen op de woning van Henk de Vries in Nijmegen, die te koop staat voor een vraagprijs van drie ton. Freek heeft zelf nog een hypotheek van € 175.000,- op zijn huis tegen een rente van 5 procent. Na aftrek van het belastingvoordeel heeft Freek op zijn oude woning een netto rentelast van circa € 425,- per maand. Zou hij gedurende twee jaar voor dubbele hypotheeklasten komen te staan dan zou hem dat € 10.200,- extra kosten. Freek is bereid om het huis van Henk voor maximaal € 289.000,- te kopen.

Henk is akkoord met deze koopsom maar Freek vindt dat nog niet genoeg om het koopcontract te ondertekenen. Freek is namelijk bang dat hij zijn eigen woning niet snel kwijtraakt en voor dubbele rentelasten komt

te zitten. Henk en Freek komen daarom overeen dat er een bedrag in het NDWo wordt gestort, waardoor Freek maandelijks € 318,75 (75% van € 425,-) uit het fonds ontvangt, mocht hij zijn woning niet binnen twee maanden na de notariële overdracht van het huis verkocht hebben.

Freek is opgelucht. Zijn risico op dubbele lasten is nu beperkt tot € 106,25 per maand en dat risico kan hij overzien. Henk kan het risico ook overzien, want in het slechtste geval raakt hij over een periode van twee jaar € 7.650,- (24 x € 318,75) van zijn ontvangen koopsom van € 289.000,- kwijt, waardoor de opbrengst van zijn woning achteraf op € 281.350,- zou uitkomen. Hierdoor boet hij in het slechtste geval 6,23% in op zijn aanvankelijke vraagprijs. Voor Freek zijn de maandelijkse bijdragen uit het NDWo niet fiscaal belast omdat het om een deelrestitutie van de koopsom gaat. Mocht Freek overigens zijn woning toch binnen twee

maanden verkopen dan ontvangt Henk de gehele garantiestelling van € 7.650,- uit het NDWo terug.

In kringen van makelaars en hypotheekadviseurs is enthousiast gereageerd op de plannen van het NDWo. Op de website van het NDWo (ndwo.nl) wordt duidelijk gemaakt hoe om te gaan met de onderhandelings situatie en met de doorstromingsakte als verplichte garantiestelling. De notaris maakt het geld over aan het doorstromingsfonds van het NDWo en heeft verder geen werk aan de regeling. De maandelijkse NDWo-bijdrage wordt vanuit het NDWo geregeld.

Makelaars, hypotheek- en assuratiekantoren die voor hun klanten van de NDWo-regeling gebruik willen maken, kunnen eventueel een beroep doen op het aankoopbegeleidingsteam van het NDWo. Nadere informatie kan ook verkregen worden middels de bijgesloten antwoordkaart.

DOORSTROMINGSFONDS SLECHTS EENMAAL NODIG

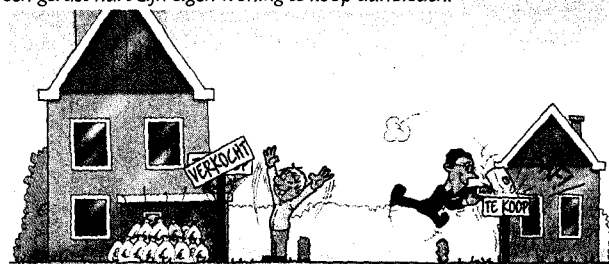
Het sterke van dit doorstromingsplan is dat het maar eenmaal behoeft te worden toegepast in de totale ketting van aankopen en verkopen van woningen vanaf de goedkoopste woning naar de duurste woning. Want immers, als de eerste woning (A) via het NDWo is verkocht, heeft niemand meer een probleem. De verkoper die de garantiestelling heeft afgegeven (B), met als gevolg de verkoop van zijn woning, weet wat hij minimaal aan zijn woning overhoudt. Omdat hij zekerheid heeft dat zijn woning verkocht is, kan hij zelf een duurder woning kopen. De verkoper van de duurder woning (C) heeft geen probleem omdat zijn koper zijn eigen huis al (met garantiestelling) heeft verkocht. Verkoper C kan zijn huis dus zonder garantiestelling verkopen. Daardoor kan verkoper C zelf weer zonder zorgen het nog duurder huis van verkoper D kopen, etc, etc.

De stagnatie in de doorstroming ligt dus slechts tussen de huiseigenaren A en B. Is dat probleem opgelost dan draait de hele woningcyclus weer. En juist de verkoper van woning A hoeft het minst bang te zijn voor het "niet-kunnen-verkopen" van zijn huis. Want de goedkoopste huizen zullen worden verkocht aan de starters in de woningmarkt die zelf dus nog geen huis behoeven te verkopen. Uit eerdere berichten is reeds gebleken dat het aantal starters dat de woningmarkt heeft ontdekt dit jaar aanzienlijk is gestegen. Het NDWo lijkt dus veruit "het ei van Columbus".

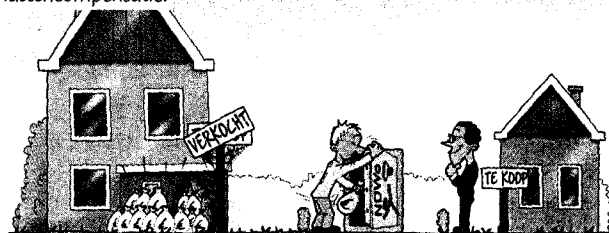
HOE WERKT HET? De woning van Henk staat al geruime tijd te koop. Zijn buurman, Freek, woont zelf in een kleiner huis en zou graag meer ruimte willen. Henk krijgt zijn woning niet verkocht en besluit het NDWo in te schakelen.



Via het NDWo draagt Henk bij aan de dubbele lasten van Freek. Hierdoor heeft Freek geen angst om de woning van Henk te kopen en kan hij met een gerust hart zijn eigen woning te koop aanbieden.



Henk neemt voor maximaal twee jaar 75 procent van de netto woonlasten van Freek over. Hij stort daartoe vooraf een bedrag in het Nationaal Doorstromingsfonds Woningmarkt dat gelijk staat aan deze twee jaar van lastencompensatie.



Na elf maanden dient zich een serieuze koper aan en weet Freek een goede deal te sluiten voor zijn oude woning. Hierdoor komt vanaf dat moment de bijdrage in de dubbele lasten door Henk te vervallen.



Aangezien de oude woning van Freek ruim binnen 24 maanden is verkocht, krijgt Henk een flinke som geld terug uit het NDWo. Dit geld wordt vanuit het NDWo teruggestort aan Henk.

