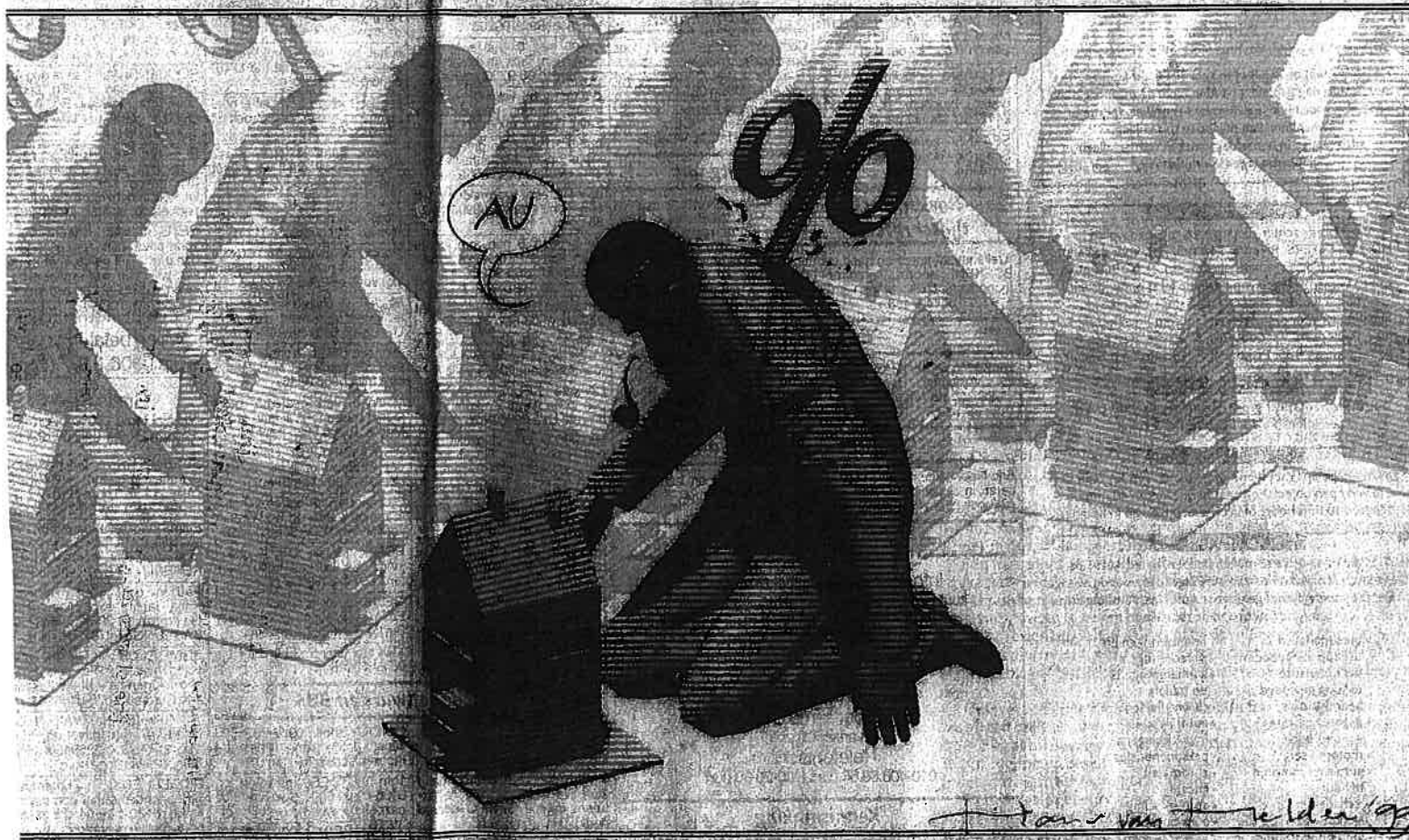


Je huis of je leven



HYPOTHEEK

Waarschuwingen over het afsluiten van al te hoge hypotheeken voor een woningaankoop lijken aan dovemansoren gericht. Geen overheid of instelling die er iets aan doet. Het gevolg is dat huizenkopers er zelf voor opdraaien, als het misloopt tenminste. Wat zijn de risico's en hoe kan de koper van een woning zich indekken?

Door Bob Maas*

EEN EIGEN HUIS, geheel naar je zin. Dat is bijna ieders droom. We hebben er dan ook een hoge hypotheek voor over.

Goede inkomens en de historisch lage rente leiden tot forse leningen onder huizenkopers. Koppel dat aan schaarste op delen van de woningmarkt en voor je het weet rijzen de huizenprijzen en hypotheekbedragen de pan uit.

Daarin schuilt een gevaar. Want wat gebeurt er als één van de drie belangrijkste uitgangspunten waarop de woningkoop is gebaseerd, verandert? Het inkomen, de rente en de waarde van het huis kunnen immers op den duur minder bestendig zijn als bij de koop van het huis werd aangenomen.

Maatregelen nemen tegen zwaar weer — risico's — op het moment dat er nog geen wolkje aan de lucht is, vergt een hoge dosis discipline van de koper. Maar waar kies je voor: je huis of je leven?

Neem het renterisico.

In de lage rente schuilt een dubbel gevaar. In de toekomst kan zich een stijging voordoen waardoor de hypotheeklast onbetaalbaar wordt. Dat is overigens te voorkomen door de rente lang vast te zetten. Bijvoorbeeld gedurende 15 of 20 jaar. Dat kost dan wat meer, maar het biedt wel zekerheid.

Met een lagere rente kun je ook meer lenen. Maar vergeet niet dat elke geleende gulden moet worden terugbetaald. Het is verleidelijk om voor een korte rentevaste periode te kiezen om met het bijbehorend lager rentepercentage nog wat meer te kunnen lenen. Maar wie zich geen renterisico kan veroorloven, vraagt daarmee om moeilijkheden.

Neem het inkomensrisico.

Het gaat met het inkomen voor de wind en in de meeste gevallen is er ook een tweede inkomen. Maar blijft dat zo?

Wie wijs is, houdt rekening

met wat nu misschien nog onwaarschijnlijk lijkt. Het inkomen kan dalen door werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of ten gevolge van de wens om korter te gaan werken.

Is de komst van kinderen bijvoorbeeld voorbaat uitgesloten of moet er in het achterhoofd toch nog rekening mee worden gehouden? Het kan het financiële plaatje in de toekomst behoorlijk overhoop halen. En het zal niet de eerste keer

zijn dat een huis moet worden verkocht door de beëindiging van een relatie.

Neem het waarderisico.

De hypothecaire lening is gebaseerd op het inkomen en op de waarde van het huis. Zolang de waarde niet daalt, is er niets aan de hand. Bij verkoop kan de lening altijd worden afgelost.

Maar daalt de waarde van het huis onder het restantbedrag van de hypothecaire lening, dan levert dat bij verkoop verlies op en... een restschuld. Die schuld moet wel

op een of andere manier worden afgelost of worden meegefinancierd in een volgende koopwoning.

Lukt dat geen van beide, dan zit er vaak niets anders op dan de verkoop uit te stellen en te hopen op betere tijden (dat wil zeggen hopen op een prijsstijging).

Een beleggingshypotheek betekent een extra waardevermindering. De koers van de beleggingen (aandelen en dergelijke) waarmee de aflossing van de hypotheek wordt opgebouwd, kan dalen en zelfs in elkaar storten. Het gevolg is dat bij (tussentijdse) beëindiging van de hypotheek minder kan worden afgelost en dat de restschuld dus hoger is.

Een drastische prijsstijging van de woning kan van tijdelijke aard zijn en alleen gelden voor bepaalde woningtypen en regio's. Dat is dan het gevolg van een tijdelijke 'onevenwichtigheid' in de markt waarbij het woningaanbod

niet aansluit op de vraag.

Door de snel groeiende vraag naar koopwoningen en de verlate reactie hierop in de nieuwbouw, zijn de prijzen in verhoudingsgewijs korte tijd omhoog geschoten. Zelfs voor woningen die niet geheel aan de woonwensen van de koper voldoen. Zodra de markt voldoende reageert en het evenwicht zich herstelt, kan dat een prijsdaling tot gevolg hebben.

Bij een schaars aanbod van woningen bestaat ook de kans dat kopers genoeg nemen met een huis dat minder goed in de markt ligt of kwalitatief minder goed is. Zodra een verruiming van het woningaanbod ontstaat, zijn dat de huizen die vaak het eerst en ook het sterkst in prijs dalen.

**De auteur is senior-onderzoeker bij 'vereniging eigen huis', een onafhankelijke consumentenorganisatie voor (toekomstige) eigen huisbezitters.*

WAT WEL TE doen en wat niet bij het kopen van een huis:

- Het belangrijkste bij de koop van een huis is dat u hiervoor niet meer geld leent dan u werkelijk kunt behappen. Een hypotheek van vijf of zesmaal het brutojaarsalaris, zoals veel hypotheekinstellingen aanbieden, is in de meeste gevallen te hoog. De Vereniging Eigen Huis raadt aan niet meer dan drieënhalve viermaal het brutojaarsalaris te lenen, waarbij u uitdrukkelijk rekening moet houden met uw individuele uitgavenpatroon en bestaande financiële verplichtingen.
- Er moet volledige duidelijkheid zijn over alle woonlasten voordat u tot koop besluit. De kosten van onderhoud, belastingen en verzekeringen kunnen

TIPS

per huis aanzienlijk verschillen. Vooral als het volgende huis duurder is.

- Zet de hypotheekrente lang vast. Een korte of variabele rente komt alleen in aanmerking als u een (zeer) ruim inkomen hebt ten opzichte van de hypotheek.
- Zorg bij voorkeur voor een financiële buffer zodat een eventuele waardedaling niet meteen betekent dat u vastzit aan het huis. Kies bij voorkeur voor een goed in de markt liggende en kwalitatief goede woning. U bent dan minder kwetsbaar voor prijsdalingen en u kunt het huis dan in de toekomst ook gemakkelijker verkopen.

● Houd er rekening mee dat een tweede inkomen in de toekomst geheel of gedeeltelijk kan wegvallen. Laat dit inkomen dan geheel of gedeeltelijk buiten beschouwing.

● Wees terughoudend met een beleggingshypotheek. Het huis is op zich al een belegging waarmee u risico loopt. Het extra risico van beleggingen in de hypotheek is alleen verantwoord als daar een ruim inkomen of eigen vermogen tegenover staat. Risico op maat is mogelijk met een gecombineerde spaar-/beleggingshypotheek.

● Als de totale kosten van het 'in eigendom verkrijgen' van de woning niet hoger zijn dan 370.000 gulden, vraag dan altijd *Nationale Hypotheek Garantie* aan. Dat levert een lagere rente op en u loopt minder risico.

Ongeloofwaardig

1999:

Jaap en Sarah, beiden voor in de dertig. Hij: consultant in de IT-sector. Zij: manager bij een uitzendorganisatie. Gezamenlijk inkomen: 200.000 gulden. Ze voelen zich rijk, de rente is laag en ze hebben hun stek gevonden: een twee-onder-een-kapper in de Randstad voor 985.000 gulden.

Alle bijkomende kosten betalen zij uit hun spaargeld, de koopprijs financieren zij met een beleggingshypotheek. Geen wolkje aan de lucht.

2009:

Beiden zijn inmiddels voor in de veertig. Hij: werkloos en kan door zijn functie, leeftijd en de oplopende werkloosheid moeilijk een andere baan vinden. Zij: moeder van twee kinderen en nu in deeltijd werkzaam in een wat lagere functie.

De situatie neemt een dramatische wending als hun hypotheekrente wordt herzien en de maandlast van de hypotheek bijna wordt verdubbeld. Het huis verkopen is de enige mogelijkheid. Dan blijkt tot overmaat van ramp dat door de verslechterende economie het huis 30 procent in waarde is gedaald.

Nog erger is het gesteld met de beleggingen waarmee ze de aflossing van hun hypotheek dachten op te bouwen. Jaap en Sarah eindigen in een buurflat met een schuld van ruim drie ton.

Ongeloofwaardig?

Iets vergelijkbaars overkwam duizenden (ex-)eigenhuisbezitters eind jaren 70 en begin jaren 80 toen de woningmarkt in één klap instortte. Nu zal het zeker niet zo'n vaart lopen — bij de huidige lage rente en de gunstige economische omstandigheden — maar omdat je een huis niet voor één of twee jaar koopt, is het verstandig met een omslag in de woningmarkt rekening te houden.