

STARTERS TREKKEN HUIZENMARKT UIT HET SLOP

80%

Almeerse jongeren koopt eerste huis in Almere



Verkocht, net mis, te laat! Allemaal termen die iedere huiseigenaar graag op het te koop-bord in zijn voortuin plakt. Het was de laatste jaren meer uitzondering dan regel. Na het instorten van de huizenmarkt ging het bergafwaarts met de verkoop. Huizenprijzen vlogen naar beneden en banken sloten hun deuren. Hoe staat het nu met de koopwoningmarkt in Almere? We vroegen het drie grote hypotheekverstrekkers.

TEKST MELANIE PARKER-ZWANZIGER

Het staat op ieders netvlies gegrift. Zomer 2007, het begin van de kredietcrisis. Voor onze ogen werd de huizenmarkt in een duizelingwekkende val naar beneden gezogen. Eind 2011 stabiliseerde de markt, echter de groei bleef uit. Tot voorkort. De markt beweegt weer omhoog. Het vertrouwen van de consument in de economie neemt toe, de rente staat historisch laag,

de prijzen groeien licht en huizen staan minder lang te koop. Een rooskleurig beeld. Maar dat geldt niet voor iedereen. 'Woningen tot € 250.000 zijn in trek. Daarboven is het nog akelig stil,' vertelt Richard Sorber, Kantoordirecteur ABN Amro. 'De starter neemt stappen. De markt is gunstig voor deze groep. Bovendien kunnen ze gebruik maken van verschillende interessante regelingen.'

Oneerlijke concurrentie

Almere kent relatief veel jonge inwoners. Van regelingen als Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) en Ik bouw betaalbaar in Almere (IbbA) wordt gretig gebruik gemaakt. Ook tijdens de crisis bleven deze regelingen populair. Starters krijgen de kans een huis te kopen dat anders niet voor ze was weggelegd. Ivar Dirkmaat, Franchisenemer SNS Bank geeft een voorbeeld. 'Stel je hebt een jaarinkomen van € 28.000. Met de IbbA regeling koop je hiervoor een huis van ongeveer 130 – 145 m2 met een waarde van € 187.000. Ideaal voor een starter die met zijn salaris anders niet verder was gekomen dan een klein appartement.' Tegelijkertijd zorgt de regeling voor oneerlijke concurrentie. Je kunt hier namelijk geen bestaande woning mee kopen.

Aantal woningen dat te koop staat:

2540

TIPS VOOR KOPERS

- Heb geen haast. Oriënteer je goed want er zijn zoveel leuke huizen te koop. Maak een plan van eisen. Waar moet je toekomstige huis aan voldoen?
- Maak afspraken met adviseurs als hypotheekleveranciers, makelaars, de kavelwinkel, architecten of bouwbegeleiders.
- Ben je starter? Kijk eens naar regelingen als Ik bouw betaalbaar in Almere en Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Die maken het mogelijk (zelf) je droomhuis te bouwen
- Wacht niet te lang, want vanaf nu kun je ieder jaar 1% minder lenen ten opzichte van de waarde van je woning. Je hebt dan eigen geld nodig om de bijkomende kosten te betalen.

Huurhuis te koop

Veel woningbouwcorporaties hebben hun woningen in de uitverkoop staan. Om te kunnen blijven voldoen aan hun financiële verplichtingen moeten ze vastgoed verkopen. Almere heeft veel sociale huurwoningen. Een groot deel hiervan verkopen de corporaties aan particulieren. Heel interessant voor starters, omdat je deze woningen goed kunt financieren met regelingen. 'Starters moet je goed begeleiden, vindt Erica Martelhoff, Manager Financieel Advies bij Rabobank. 'Sluit aan bij hun belevingswereld. Wij doen dat met online hypotheekdossiers. Hiermee kunnen ze veel zelf doen.' Richard beaamt dat. 'Veel mensen zijn in gedachten het huis al aan het inrichten. Wij houden de drempel bewust laag. Het eerste oriëntatiegesprek is voor iedereen gratis en starters krijgen daarnaast korting op de advieskosten.'

Jeugd trots op Almere

Maar liefst 80% van de Almeerse jeugd koopt zijn eerste huis in Almere. Dat is opvallend. Deze groep laat regelmatig een negatief geluid horen over de stad. Erica weet waarom. 'Het is heel simpel. Als je jonge Almeeders vraagt: Is het stappen in Almere leuker dan in Amsterdam? Dan zeggen ze nee. Komen ze in de leeftijd dat ze een huis willen kopen dan blijven ze toch liever in Almere. Ze komen erachter dat hier leuke huizen zijn, voor een goede prijs en ze kennen de buurten. De jeugd heeft binding met de

stad. Tuurlijk is er altijd wat te klagen, maar het stukje trots begint steeds meer te groeien in Almere.'

Verwachtingen bijstellen

Het is een ander verhaal voor doorstromers met een huis boven de € 250.000. Deze huizen staan langer te koop. 'Neem mijn situatie,' zegt Ivar. 'Ik kocht mijn huis in de Stripheldenbuurt op de top van de markt. Vanaf dat moment zijn de huizenprijzen alleen maar gedaald. Als ik zou willen verhuizen dan moet ik middelen aanwenden om de onderwaarde te dekken. Denk aan spaargeld. Dat is juist het lastige in dit segment. Want een verlies van 20% op een huis van € 150.000 is beter te overzien dan wanneer je een huis van € 350.000 hebt. De doorstroom van duurdere huizen stagneert hierdoor.'

Restschuld blijft bij de bank

Veel huizenbezitters die gedwongen moeten verkopen, blijven met een restschuld zitten. Bij scheiding is dit vaak het geval. Almere is dé scheidingsstad van Nederland waar bijna de helft van alle huwelijken strandt. Dat is hoog. Landelijk is dit 1 op de 3 huwelijken. Daarnaast staan veel huizen in Almere onder water. Bij de verkoop blijft er een restschuld over. Deze mag je in veel gevallen meefinancieren. Gelukkig wordt er meegedacht. 'Het is makkelijker gemaakt om een nieuw huis te financieren als je een restschuld hebt,' vertelt Erica. Je ontvangt over deze extra schuld

€ 176.000

Gemiddelde verkoopprijs



+2%

Verkooprijs ontwikkeling ten opzichte van een jaar geleden

Percentage echtscheidingen Almere:

46.2%

Landelijk 37%

355

Aantal verkochte woningen in Q2 2014

bijvoorbeeld een langere periode van hypotheekrenteaftrek: 15 jaar in plaats van 10. Alle beetjes helpen.'

Boost

De doorstroom wordt belemmerd doordat de restschuld niet overdraagbaar is. De ABN Amro kan bijvoorbeeld geen restschuld van de Rabobank overnemen of vice versa. Als je je restschuld wilt meefinancieren moet je bij dezelfde bank blijven ook al zijn de voorwaarden bij een andere bank gunstiger voor jouw situatie. Als dit verandert, kan het de markt een enorme boost geven. Vooral in het duurdere segment. Ivar ziet mogelijkheden. 'Als een klant ergens anders beter af is, moet je dat zeggen. Een goed adviseur doet dat. De SNS Bank is een hypotheekshop. Wij hebben ons eigen SNS Hypotheeklabel en daarnaast bemiddelen we in hypotheek van andere banken, zoals Bank of Scotland en Aegon. Zodra de restschuld ergens anders meegefinancierd kan worden spelen wij hier direct op in. Want dan kun je de klant transparantie, onafhankelijkheid en keuzevrijheid aanbieden.'

TIPS VOOR VERKOPERS

- Ga op tijd naar de bank. Oriënteer je online of stap het bankkantoor binnen. Bekijk goed wat jouw mogelijkheden zijn.
- Prijs je huis direct goed. Zet het voor de werkelijke waarde in de markt. Het heeft in deze tijd geen zin om een hogere verkoopprijs te proberen.
- Zet je huis goed in de etalage. Weet je niet hoe? Laat een interieurstylist langkomen en maak professionele foto's.
- Maak gebruik van je netwerk. Zet social media in en ga flyeren. Wees pro-actief.

Heb je plannen om te kopen?

Oriënteer je goed, maar wacht niet te lang. Alleen dit jaar kun je nog alle kosten meefinancieren. De maximale hoogte van een hypotheek ten opzichte van de koopprijs wordt ieder jaar lager. Dit jaar kun je nog 104% van de waarde van het huis financieren. Dit percentage daalt ieder jaar met 1% tot 2018. Dan is het 100%. Dan zul je de notariskosten, overdrachtsbelasting en hypotheekkosten zelf moeten dragen. Eigen middelen worden steeds belangrijker. Koop dit jaar of ga sparen.

Snelle verkoop

Kan het bord weer in de tuin? Zeker, is het collectieve antwoord van de hypotheekverstrekkers. Mits je reëel blijft. Zet je huis direct voor de werkelijke waarde in de markt. Een hogere vraagprijs proberen heeft geen zin. Kopers zijn slim genoeg en een eerlijke makelaar neemt de opdracht niet eens aan. 'Gebruik ook vooral je netwerk,' zegt Richard. 'Facebook en Twitter zijn goede media.' Snel verkopen kan. Mits je realistisch blijft en zelf actief aan de gang gaat. •

