

Sobere zomer Woningverkoop

Muren gestuukt, en toch maar één woningbezichtiging

Een nieuw huis gekocht, het oude nog niet kwijt. Wat doe je dan? Het oude huis verhuren is mogelijk een oplossing. Vierde deel van een serie over de gevolgen van de recessie.

Door onze redacteur **MARIEKE VAN TWILLERT** ROTTERDAM, 18 AUG. Hij is projectmanager bij Caggemini in Utrecht, zij is hoofd communicatie bij Philips Design in Eindhoven. Samen stonden ze dagelijks in de file vanuit hun rietgedekte woonboerderij in Meteren, bij Geldermalsen. „Als een van ons de kinderen op school afzette, was het niet mogelijk om een volledige werkdag te maken.”

Jacques Dunselman (41) en zijn vrouw Ange (42) wilden „een lifestyleverandering”. Dat is gelukt. In februari 2008 kochten ze voor 650.000 euro een nieuw huis en sinds tweeënhalve maand wonen ze met zoon Jamie (7) en dochter Nienke (4) in Sint-Oedenrode.

Vrijstaand, een nieuwbouwhuis. De school van de kinderen staat ertegenover, de buitenschoolse opvang is in het schoolgebouw. Echtgenote Ange is al in een kwartier, twintig minuten op haar werk, dus ja, het maakt zeker uit. Het probleem is dat de woonboerderij in Meteren sinds september vorig jaar te koop staat. „Precies in de week dat de kredietcrisis begon, zetten wij ons huis in de verkoop.”

De aanvankelijke vraagprijs is met 50.000 euro gezakt, maar ook met een vraagprijs van onder de vijf ton lukt het niet. Ze hadden niet gedacht dat het met hun huis zo lang zou duren. „We kregen altijd zo veel opmerkingen over ons huis, in positieve zin. We hebben ook een rietgedekt tuinhuisje dat als gastenverblijf of praktisch kan dienen.” Maar het bleef stil.

Het niet-verkochte huis kost 1.500 à 1.600 euro in de maand, „en dat doet altijd pijn”, zegt Dunselman. Al is er geen sprake van schrijnende toestanden zoals in Amerika, het gezin heeft wel maatregelen genomen. „We hadden een huishoudster die één keer

per week langskwam. Die komt niet meer. Daarmee besparen we één maand hypotheek per jaar.” Het jaarlijkse bezoek aan Anges familie in de Verenigde Staten is afgelast. „We gingen in plaats daarvan naar Italië, met de auto in plaats van met het vliegtuig. En niet drie weken, maar anderhalf.” In de herfstvakantie zullen dagtochtjes het gebruikelijke weekje naar de Canarische eilanden vervangen. Ook de aanschaf van de nieuwe bank voor het huis in Sint-Oedenrode is „even op de back burner gezet”.

Makelaarsvereniging NVM schat dat 25.000 tot 30.000 huishoudens in Nederland dubbele woonlasten hebben. Dat is een langzaam afnemende groep; in april schatte de NVM hun aantal nog vijftigduizend hoger. Mensen, zegt een woordvoerder, zijn voorzichtiger geworden met het kopen van een nieuw huis voordat hun oude huis is verkocht. „Ze zijn zich er bewuster van geworden.”

Bovendien zijn er nu meer mogelijkheden voor huiseigenaren om de druk te verlichten. Staatssecretaris Van der Laan (Wonen,



Het oude huis van J. en A. Dunselman. Foto NRC H'blad, Rien Zilvold

PvdA) bracht dit voorjaar de Leegstandwet onder de aandacht. Die wet stelt particuliere eigenaren in staat om hun woning – tijdelijk – te verhuren. Dat is een uitkomst voor mensen die een nieuw huis hebben gekocht terwijl hun oude huis door de recessie nog niet is verkocht.

Dunselman heeft de verhuur van zijn woonboerderij overwogen, maar die optie meteen terzijde geschoven. „Te veel gedoe. Bovendien kom ik volgens het puntensysteem van de gemeente dat bepaalt hoeveel huur een eigenaar mag vragen, nooit aan het bedrag van mijn hypotheek.”

Het gezin kan het nog wel één, twee jaar uitzingen. Dunselman is vol vertrouwen. „Het is afwachten. Maar we hebben nu een nieuwe, agressievere makelaar en de afgelopen maand hadden we drie kijkers. Dat zijn er meer dan in de negen maanden ervoor. Er kwam zelfs niemand langs op de Open-Huizenroutdag.”

Drie kijkers, dat zijn er meer dan die ene die afkwam op de mai-sonnette van Jacinta Hall (39) in Arnhem. Hall woont al lang samen met haar vriend, in Tiel. Haar oude huis raakt ze maar niet kwijt. Het staat sinds 2007 te koop. Een paar jaar geleden is er nog van alles vernieuwd, zegt Hall. Keuken, leidingen, toilet, douche, cv, muren gestuukt. Toch heeft die investering niet geholpen bij de verkoop. „Misschien dat de buurt de mensen afschrikt. Het is een buurt in ontwikkeling. Of mensen kiezen liever voor de nieuwbouwhuizen die er nu ook zijn.” De informatieanalist vroeg eerst 169.000 euro. Nu, een makelaar verder, is de vraagprijs gezakt naar 158.500. „Lager kan ik niet gaan, want dan heb ik te veel

restschuld. Dan ben ik de pineut.” Na maanden wachten besloot Hall onlangs om haar woning te verhuren. Als huurhuis bleek Halls huis opeens zeer aantrekkelijk en waren er snel belangstellenden. Sinds zes weken is het verhuurd aan een stel van wie de vrouw hoogzwanger is. Hall heeft met hen gesproken. „Het klikte meteen, en ook met mijn voormalige buren.”

Voorlopig is ze tevreden. De hypotheeklasten van een huis dat leeg staat, worden gedeckt door de huuropbrengsten. „Het is kijken hoe het gaat. Als er een koper komt, moeten zij vertrekken. Ik moet drie maanden opzegtermijn in acht nemen, zij één maand.” Het blijft een risico, zet Hall. „Je moet goede huurders treffen. Je kunt de hypotheekrente niet meer aftrekken. En ik blijf nog betalen voor de verzekering.”

Hall kwam aan haar huurders via de website overbruggingsverhuur.nl, een van de nieuwe intermediairs tussen huiseigenaren en tijdelijke huurders. Eigenaar Koen Elfrink is er een jaar geleden mee begonnen. Hij wil niet zeg-

gen hoeveel particuliere koopwoningen er via zijn site zijn verhuurd, wel dat het aantal groeit. Het is een nichemarkt, zegt hij. „Het aantal particuliere huiseigenaren dat hun huis verhuurt, zal nog toenemen.” Zijn bedrijf vraagt bij de gemeente de vergunning aan en zorgt bij de bank voor toestemming tot verhuur. Eerder waren vooral banken huiverig.

Voor mensen met hoge hypotheeken is verhuren minder interessant, zegt Elfrink. „Wel voor normale mensen die in financiële problemen komen.” De woningen die hij aanbiedt voor verhuur zijn in doorsnee iets duurder dan de 255.000 euro waarvoor een gemiddeld huis in Nederland tegenwoordig wordt verkocht.

Een obstakel vormen sommige gemeenten, die vergunningen moeten verlenen. „Nog niet alle gemeenten doen mee.” De huizen mogen voor twee jaar worden verhuurd, waarna driemaal verlenging mag worden gegeven. Alleen in Amsterdam en Den Haag zijn ze strenger: daar mag een huis maar voor één jaar tijdelijk worden verhuurd.