

WEINIG ANGST VOOR RISICO'S, MAAR ER ZIJN OOK NADELEN

VEEL ANIMO VOOR DUOKOOP

Voor veel mensen die een te hoog inkomen hebben voor een sociale huurwoning en te weinig om een gewenste woning te kopen is er weinig tot geen aanbod.

Voor die groep heeft het fintech bedrijf DNGB iets ontwikkeld: Duokoop. Je koopt alleen de woning en huurt de grond, waardoor er meer bestedingsruimte is om die droomwoning te kopen. Prachtig toch? Maar critici waarschuwen voor de risico's, die overigens op de woningzoeker weinig indruk lijken te maken als we de ondervraagde makelaars geloven.



Het startsein voor de ontwikkeling van deze erfachtconstructie begon in 2009. Uit onvrede met de KoopGarant-regeling richtte Olav Koenders DNGB op. Op zich vond hij de erfachtconstructie een prima instrument, maar: "KoopGarant heeft de nare eigenschap dat de woningeigenaar bij terugverkoop van de woning een deel van de winst moet delen met de erfverpachter. Eigenlijk is er

sprake van een cumulatieve erfachtcanon en daar is terecht veel discussie over. Ik wilde het anders doen met Duokoop."

BOVEN VERWACHTING

Zo gezegd, zo gedaan. DNGB heeft een platform voor de hypotheekadviseur ontwikkeld om een Duokoop-transactie tot stand te brengen. Circa

350 hypotheekadviseurs en geldverstrekkers maakte tijdens de testperiode gebruik van het systeem. Nadat hun input in de software was verwerkt, ging DNGB met Duokoop de kapitaalmarkt op om pensioenfondsen en verzekeraars te interesseren voor het product. In 2018 zetten pensioenfondsen het eerste fonds op ter waarde van 1 miljard euro.

Vanaf september vorig jaar draait deze erfpachtconstructie volgens Koenders boven verwachting: "Met meer dan 700 afgesloten transacties zitten we boven ons target", zegt de CEO. "Het blijkt dat er een enorme behoefte bestaat bij grote groepen woningzoekenden die geen woning kunnen kopen vanwege te weinig investeringsruimte. Vooral de laatste vijf maanden zie je het gebruik van Duokoop weer massaal toenemen. Een mooi voorbeeld is een woningproject in Leidsche Rijn, dat niet verkocht werd omdat de huizen te duur waren voor de geïnteresseerde kopers. Toen het project met Duokoop werd aangeboden, was het binnen drie weken verkocht."

EERLIJKE VOORLICHTING

Rosendaal Makelaars uit 's-Heerenberg maakt gebruik van Duokoop en is er enthousiast over. "Juist met dat beetje meer bestedingsruimte door alleen de woning te kopen en de grond te huren kan een gewenste woning binnen handbereik komen", zegt directeur-eigenaar Erik Rosendaal. Zijn broer Koen, die in dezelfde gemeente Rosendaal Financieel Advies runt, vindt Duokoop een mooie aanvulling in het productassortiment. "In 's-Heerenberg en omstreken slaat het product goed aan. Vooral onder starters maar ook doorstarters en ouderen. De twee laatstgenoemde groepen hoeven niet de gehele overwaarde van hun vorige woning investeren. Daardoor hebben ze een leuk extraatje en dat vinden mensen ook heel wat waard."

De broers zijn ook op de hoogte van de risico's die aan Duokoop kleven (zie kader). Daarom adviseert Rosendaal Financieel Advies ook niet elke klant om gebruik te maken van dit financieringsproduct. "Bij elke individuele klant bekijken we wat de plussen en minnen zijn. We lichten onze klanten eerlijk voor. Als mensen een normale hypotheek

>>>

'Met meer dan 700 afgesloten transacties zitten we boven ons target'

VOOR- EN NADELEN VAN DUOKOOP

Voordelen

- Mensen kunnen door Duokoop een woning kopen die anders buiten bereik was gebleven
- Duokoop woningen vallen onder de NHG. Dat levert meer zekerheid op voor een tophypotheek
- Je kunt een iets duurder huis kopen. Voorbeeld: je verdient beiden € 30.000. Met een hypotheek met 1,9% rente kun je € 274.244 lenen. Bij Duokoop is dit € 283.437 (grondwaarde een derde van de totale waarde woning).
- Lagere netto woonlasten gedurende een groot deel van de looptijd.
- Je kunt de grond later alsnog boetevrij, op elk gewenst moment, tegen duidelijke voorwaarden van het pensioenfonds kopen.
- Duokoop wordt door veel banken geaccepteerd. Dat is bij veel niet-gemeentelijke erfpachtconstructies niet het geval.
- Volgens makelaars die ermee werken, bevordert Duokoop de doorstroming op de lokale woningmarkt
- Canon is volledig aftrekbaar voor de inkomstenbelasting (Duokoop kan alleen i.c.m. eigen bewoning)
- Geaccepteerd door woningborg en swk garantiefondsen (bij nieuwbouw)

Nadelen

- De constructie is over de gehele looptijd van 30 jaar duurder dan een gewone hypotheek. Dit komt omdat je de stijging van de grondwaarde misloopt en het percentage erfpachtcanon met 3% hoger is dan de hypotheekrente.
- Als je later de grond alsnog wilt kopen, betaal je minimaal het bedrag dat de grond bij aanvang waard was. Bij dalende woningprijzen kun je de grond dus niet goedkoper krijgen.

VBO: "OPPASSEN"

VBO, branchevereniging van makelaars en taxateurs waarschuwt voor de mogelijke negatieve effecten van Duokoop op de woningmarkt. "Meer vraag in deze tijd van woningkrapte drijft de prijzen verder omhoog. Daar wordt de woningmarkt niet beter van", zegt directeur Hans van der Ploeg van VBO. Tien jaar geleden heeft hij zijn makelaarskantoor opgeheven, maar als hij nog actief zou zijn als makelaar dan zou Van der Ploeg Duokoop niet inzetten. "Naast het feit dat Duokoop de woningprijzen opdrijft, denk ik dat een woningkoper eerder geneigd is om een identieke woning te kopen met eigen grond. Kijk, na de looptijd van de hypotheek zit je nog wel vast aan die erfpacht. Bovendien zijn de financieringslasten op de lange termijn zwaarder bij Duokoop wanneer je het vergelijkt met reguliere hypotheekvormen. Ik ben opgevoed met de simpele filosofie van mijn opa; die zei: je kunt alleen iets kopen als je het kunt betalen."

Van der Ploeg snapt wel dat Duokoop financieringsproblemen voor bepaalde woningzoekers oplost. "Die problematiek moeten we ook aanpakken, maar het kan volgens mij ook op een andere manier. Geldverstrekkers dienen veel meer maatwerk per type klant te leveren. Waarom zou de totale koopsom altijd binnen 30 jaar moeten worden afgelost? Is dat voor iedere klant nou echt noodzakelijk? Als je daar wat meer speling biedt, komt er ook meer bestedingsruimte vrij."

kunnen financieren, zou ik het niet adviseren. Het ligt aan de leefsituatie en de toekomstverwachting van een klant. Ik had bijvoorbeeld een stel van 70+ die graag een andere woning wilden kopen. Zij wilden daarnaast nog graag van het leven genieten. Dan maakt het echt niet uit of zij over 30 jaar wat duurder uit zijn met Duokoop in vergelijking met een annuïteitenhypotheek..."

PRIJSOPDRIJVING

Ook eigenaar Perrie Voorbach van Voorbach Makelaardij uit Amersfoort is goed te spreken over Duokoop. "Als je het instrument inzet komen er absoluut meer kijkers voor een woning. Dat is natuurlijk ook aantrekkelijk voor de verkoper. Risico's moet de hypotheekadviseurs voor zijn klant in kaart brengen. De meerkosten over een periode van 30 jaar gelden natuurlijk niet voor iedere woningkoper. Lang niet iedereen blijft zo lang in dezelfde woning zitten. Wat mij betreft mogen die rekenmodellen op de schop. De gemiddelde Nederlander verhuist elke zeven jaar."

'Bij elke individuele klant bekijken we wat de plussen en minnen zijn'

En de veronderstelde prijsstijging op de woning dankzij de grotere vraag naar koopwoningen vanwege de aantrekkingskracht van Duokoop? "Tja, natuurlijk komt enige prijsopdriving wel voor, maar zonder Duokoop heb je daar ook last van hoor. Het gebrek aan woningaanbod en de lage rente zijn de ware boosdoeners voor de prijsstijgingen." Desondanks waarschuwt hoogleraar woningmarkt Peter Boelhouwers wel voor stijgende prijzen als gevolg van instrumenten zoals Duokoop. "Ik denk dat vooral de markt van bestaande woningen verder oververhit raakt. Ik zou heel voorzichtig met de inzet van Duokoop op die markt. In de nieuwbouw is het prijseffect minder verstorend." ■

WONEN IN DE VEILING
129 woningen & 20 appartementen

VERKOOP GESTART!

WWW.DEVEILING-UTRECHT.NL

De woningen / appartementen in bouwveld 4 fase 2 worden verkocht met **DUOKOOP** de Volksmakelaar

DNGB LAAKT CONSUMENTENBOND

Uit een rekenvoorbeeld van de Consumentenbond op haar website blijkt dat Duokoop over 30 jaar ruim € 64.000 duurder is dan een annuïteitenhypotheek en ruim € 58.000 duurder dan de combinatie annuïteiten-/aflossingsvrije hypotheek. "Die berekening is niet objectief, want de Consumentenbond rekent met een percentage erfpachtcanon van 3,95% in plaats van 3,00%. Ik durf te beweren dat bij Duokoop de gemiddelde netto maandlast over de volledige periode van 30 jaar lager is dan een annuïteitenhypotheek of combinatie van annuïteiten- & aflossingsvrije hypotheek. Dit komt omdat de erfpachtrente aftrekbaar is van de inkomstenbelasting en er geen aflossing is op het gronddeel", aldus Olav Koenders van DNGB.