



Karel Schiffer,
algemeen directeur
Nationale Hypotheek
Garantie, verzorgt om
de week een column
op het gebied van
wonen en hypotheek.

VERWONDERINGEN

Slechts in 10% van de gevallen vormt werkloosheid de oorzaak van een gedwongen woningverkoop met verlies. Bij werkloosheid bespaart het sociale vangnet in Nederland ons kennelijk de massale verkopen en prijsdalingen die we wél zien in landen als de VS, Spanje en Engeland.

Niet werkloosheid, maar echtscheiding vormt in toenemende mate de oorzaak van gedwongen verkopen met een restschuld. Momenteel zelfs in 1 op de 3 gevallen.

Bij een echtscheiding was het voorheen vaak zo dat met de opbrengst van de verkoop van de echtelijke woning beide ex-partners hun nieuwe huurappartement konden inrichten. Nu de prijzen van woningen al enige tijd niet of nauwelijks meer gestegen zijn, en

in het afgelopen jaar zelfs gedaald, gaat die vlieger niet meer op. Simpelweg doordat de “kosten koper”, rond de 10% van de aankoopssom, niet worden terugverdiend door de prijsontwikkeling van de woning. Als de woning dan ook nog eens beduidend minder opbrengt dan werd verondersteld, ontstaat er zo maar een restschuld van zo'n 15%. Bij een gemiddelde koopwoning is dat ongeveer 30.000 euro.

Meer dan ooit doet scheiden dus lijden. Slechts voormalige geliefden die een lening hebben met Nationale Hypotheek Garantie komen met de schrik vrij. Wanneer beiden hebben meegewerkt aan een onderhandse verkoop wordt de restschuld immers betaald door NHG. Ook bij werkloosheid is dit het geval.

Waaróm er in bovengenoemde landen inmiddels stikjaloers naar de sociale vangnetten in ons polderland wordt gekeken, behoeft mijns inziens geen nader betoog.

Karel Schiffer

