

Restschuld verlagen bij verkoop woning

Onderzoek haalbaarheid vastgoedfonds

Anko Drentje en Steven Kromhout, RIGO Research en Advies BV

Den Haag, mei 2013

Uitgave

Platform31
Den Haag, mei 2013

Redactie: naam
Drukwerk: Digital4.nl

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag
www.platform31.nl

Platform31 is de fusieorganisatie van KEI, Nicis Institute, Nirov en SEV

Voorwoord

Een van de onderbelichte aspecten van de huidige problematiek op de woningmarkt is die van de voorraad goedkope koopwoningen. De problemen die zich hier voordoen hebben met name te maken met slecht onderhouden woningen, slecht verkoopbare woningen en de restschuldproblematiek van bewoners van deze woningen.

Om deze problematiek beter in beeld te brengen en te experimenteren met nieuwe oplossingen, is Platform31 het experiment Aanpak Goedkope Koop gestart. In dit experiment is een algemene voorstudie gedaan naar de stand van zaken van de goedkope koopmarkt. In deze studie is daarbij verder ingezoomd op de drie genoemde deelproblemen. Deze problemen zijn zorgpunten. Niet alleen voor bewoners en eigenaren, maar ook voor de vier andere B's: burens (o.a. corporaties), bestuurders (gemeenten), banken en bouwers (en ook makelaars). Deze partijen hebben er allen belang bij dat deze problematiek wordt aangepakt.

In het kader van de restschuldproblematiek wordt in dit programma een experiment voorbereid op initiatief van New World Mediators (NWM) en het Holland Innovation Team (HIT). Hun idee is om een vastgoedfonds en intermediair op te richten dat als doel heeft de restschuldproblematiek van bewoners te beperken. De restschuldproblematiek heeft financiële gevolgen voor de individuele bewoners en de bank, maar ook voor de staat van onderhoud van de woning en daarmee de leefbaarheid van de wijk. Ook beperkt het hebben van een potentiële restschuld de doorstroming op de woningmarkt.

Dit vooronderzoek beziet de mogelijkheden van een dergelijk fonds. Onderzocht is binnen welke juridische, financiële, organisatorische en markttechnische kaders een dergelijk fonds opgericht kan worden. Daarbij is mede gelet op de organisatievorm van het fonds, mogelijke participanten, de doelgroep van het fonds, de aankoop van woningen, het onderhoud en de verkoop van de woningen. Ten slotte is bezien welke rollen de verschillende belanghebbende partijen zouden kunnen hebben in een dergelijk fonds.

Het financieren van zo'n fonds door banken wordt nog niet onverdeeld positief ontvangen. Bankens kiezen nu voor de individuele benadering met maatwerk bij het helpen van betalingsproblemen en mogelijke restschulden en zien nog niet de meerwaarde van een dergelijk fonds. Er zijn vraagtekens bij de financiering, bijvoorbeeld of het een revolverend fonds kan zijn. En wat moet de doelgroep zijn? Mensen met flinke potentiële restschulden bevinden zich niet alleen maar in de goedkope voorraad van de woningmarkt.

Uit het onderzoek blijkt dat bankens wel positief staan tegenover het kwijtschelden van een deel van de restschuld van de bewoners, al dan niet in combinatie met een langlopende, laagrentende lening aan de bewoners om het andere deel van de restschuld af te betalen. Maar bankens vinden ook dat bewoners een inspanningsverplichting hebben als wordt overgaan tot een dergelijke regeling. Bewoners zouden er bijvoorbeeld voor moeten zorgen dat de woning zo snel en goed mogelijk verkocht wordt.

Aan daadwerkelijke oprichting van een vastgoedfonds die ook een intermediaire functie heeft, kleven wel haken en ogen. Deze zijn in het rapport nader toegelicht. De initiatiefnemers NWM en HIT hebben besloten na deze haalbaarheidsstudie niet over te gaan tot experimenteren in de praktijk met deze pilot.

Deze haalbaarheidsstudie heeft nieuwe kennis opgehaald over oplossingsrichtingen voor de restschuldbroblematiek. Wij hopen dan ook dat deze studie een brede groep geïnteresseerden informeert en inspireert en zo bijdraagt aan alternatieve oplossingsrichtingen voor dit maatschappelijke vraagstuk.

Hanneke Schreuders
Bart Bram Spruit

Inhoudsopgave

| | |
|---|-----------|
| Voorwoord | 3 |
| 1 Inleidend | 7 |
| 2 Het plan | 11 |
| 3 Doelgroep | 13 |
| 3.1 Afbakening doelgroep | 13 |
| 3.2 Signalering probleemgevallen | 16 |
| 4 Financiering restschuld | 19 |
| 4.1 Kwijtschelding deel restschuld | 19 |
| 4.2 Financiering restant restschuld | 20 |
| 5 Aankopen, opknappen en doorverkopen | 23 |
| 5.1 Aankoop door Het Fonds | 23 |
| 5.2 Onderhoud | 23 |
| 5.3 Verkoop via (internet)veiling | 24 |
| 6 Organisatie | 27 |
| 7 Financiën | 29 |
| 7.1 Funding/financiering van Het Fonds | 29 |
| 7.2 Verdienmodel | 30 |
| 8 Huidige context | 33 |
| 9 Conclusies en aanbevelingen | 35 |
| Literatuur | 37 |
| Bijlage 1 Basisvoorstel | 39 |
| Bijlage 2 Lijst van geïnterviewden | 45 |
| Bijlage 3 Aandachtspunten bij het vaststellen van de doelgroep | 47 |

1 Inleidend

De koopwoningmarkt in Nederland is er slecht aan toe. Het aantal transacties is in 2012 bijna gehalveerd ten opzichte van 2008, het jaar dat de kredietcrisis in Nederland begon. Sinds die tijd zijn huizenprijzen gedaald. Dit zorgt ervoor dat de woningwaarde in veel gevallen lager is dan het hypotheekbedrag dat op de woning rust. Hierdoor kampen veel huishoudens met een potentiële restschuld. In het derde kwartaal van 2012 wordt het aantal huishoudens met een 'hypotheek onder water' op 800.000 geschat (Conijn & Schilder, 2012). Wie genoodzaakt is te verhuizen, zal met een restschuld kampen die een grote last vormt op de verdere wooncarrière.

Voorstel voor een pilot

NWMediators en Holland Innovation Team (HIT) hebben een innovatief idee ontwikkeld om huiseigenaren met een probleemhypotheek te helpen. Het idee is om een fonds op te richten dat woningen van huishoudens met een hypothecaire restschuld opkoopt, eventueel opknaapt en via een internetveiling doorverkoop. Uitgangspunt hierbij is om een deel van de restschuld door de bank kwijt te laten schelden en het resterende deel van de schuld om te zetten in een laagrentende lening. Omdat de aanpak zich richt op hypotheek onder water, hebben de initiatiefnemers de werktitel 'Atlantis Fonds' gekozen. NWMediators en HIT hebben een aanvraag ingediend voor een pilot bij Platform31 (voorheen: SEV). Als eerste stap van het experiment wordt gestart met een haalbaarheidsstudie met de intentie om de pilot uit te testen in de praktijk.

7

Aanpak Goedkope Koop

Het idee van NWMediators en HIT sluit aan op het experiment 'Aanpak Goedkope Koop' van Platform31 dat zich onder andere richt op het toenemende aantal betalingsachterstanden en restschulden van eigenaar-bewoners van goedkope koopwoningen. Platform31 begeleidt, volgt en evalueert projectcases waarin coalities samen werken aan deelproblemen van Goedkope Koop. Platform31 begeleidt de opstartfase, draagt bij aan een haalbaarheidsstudie, volgt met een expertgroep de pilots tijdens de uitvoering en evalueert de pilots.

De 'Aanpak Goedkope Koop' richt zich op 3 deelproblemen waarbij het plan van NWMediators en HIT aansluiting vindt op de volgende:

- Slecht onderhouden woningen.
- Mismatch tussen vraag en aanbod.
- Betalingsproblemen bij hypotheek en restschulden.

Haalbaarheidsonderzoek

In opdracht van Platform31 heeft RIGO een onderzoek uitgevoerd naar de haalbaarheid van het plan van NWMediators en HIT.

Bij de uitvoering van het onderzoek worden 3 onderdelen onderscheiden:

- 1 Opstellen basisvoorstel in samenspraak met de initiatiefnemers.
- 2 Desk research.
- 3 Semigestructureerde interviews.

Aan de hand van een startgesprek is in samenspraak met NWMediators, HIT en Platform31 een basisvoorstel opgesteld. Het doel hiervan was om enerzijds de beschreven aanpak concreter uitgewerkt te krijgen, anderzijds vast te stellen aan welke onderdelen van de vraagstelling prioriteit gegeven zou moeten worden. De uitwerking van het basisvoorstel is te vinden in Bijlage 1.

RIGO heeft, aan de hand van het basisvoorstel, desk research uitgevoerd. Verschillende rapporten, artikelen en nieuwsartikelen zijn geraadpleegd. Het doel hiervan was om deze, vaak actuele bronnen te gebruiken als input bij de interviews.

Voor dit onderzoek zijn 9 semigestructureerde interviews afgenomen bij diverse partijen (zie Bijlage 2 voor een overzicht). Deze vormen de kern van het haalbaarheidsonderzoek. Primair is getracht een antwoord te geven op de vraag of banken aan de voorgestelde aanpak (in principe) medewerking zouden verlenen. Secundair is met de geïnterviewden met betrekking tot verschillende aspecten van het plan gesproken over de haalbaarheid, of ze aansluiten bij de oorspronkelijke doelstellingen en of er alternatieven zijn die beter aansluiten bij de doelstellingen van de aanpak.

Leeswijzer

8

Per hoofdstuk wordt een aspect van het plan uitgelicht. In het laatste hoofdstuk worden deze aspecten verenigd in de conclusies.

Hoofdstuk 2 gaat in op de uitgangspunten en doelstellingen van de aanpak.

In hoofdstuk 3 komt de afbakening van de doelgroep aan de orde. Daarbij wordt geprobeerd een antwoord te geven op de vraag of de aanpak geschikt is voor de vastgestelde doelgroep. Tevens wordt ingegaan op de signalering van probleemgevallen.

Hoofdstuk 4 gaat over de financiering van de restschuld. Zijn banken bereid om een deel van de restschuld kwijt te schelden? En welke mogelijkheden zijn er om het overige deel van de restschuld te financieren?

Hoofdstuk 5 gaat in op de aankoop van woningen door het fonds, het plegen van onderhoud en de verkoop van de opgekochte woning via een internetveiling.

Hoofdstuk 6 behandelt de organisatie van het fonds. Er wordt een overzicht gegeven van verschillende mogelijkheden.

Hoofdstuk 7 gaat in op de financiering van het op te zetten fonds. Eveneens wordt in dit hoofdstuk het verdienmodel doorgelicht.

Hoofdstuk 8 gaat in op de manier waarop het voorstel zich verhoudt tot de huidige context. Daarbij worden uiteenlopende zaken behandeld, van maatregelen uit het regeerakkoord tot ontwikkelingen op economisch vlak.

Hoofdstuk 9 bevat de conclusies.

2 Het plan

Het idee van NWMediators en HIT is om een fonds ('Het Fonds') op te richten dat de woning van een huishouden met hypothecaire restschuld opkoopt, eventueel opkoopt en via een internetveiling doorverkoopt. Hierbij treedt een regelende organisatie in dienst van het Fonds op als mediator tussen verkoper en bank om een duurzame, maar snelle, oplossing te vinden voor de verwachte restschuld. Uitgangspunt hierbij is om een deel van de schuld door de bank kwijt te laten schelden en het andere deel van de schuld om te zetten in een laagrentende lening.

De regelende organisatie bekijkt of het rendabel is om de woning op te knappen voordat deze doorverkoocht wordt. De verkoop zal plaatsvinden via het internet op een veilingssite. De laagdrempeligheid is de belangrijkste overweging bij de keuze voor een internetveiling. Daarnaast zou de lage instapprijs een trigger moeten zijn voor potentiële kopers.

De rechtspersoon van Het Fonds zal een stichting zijn; het heeft geen winstoogmerk. Volgens het basisvoorstel van NWMediators en HIT (zie Bijlage 1) zou de regelende organisatie een BV worden. Het alternatief is dat ook deze organisatie een stichting wordt.

Doelstellingen en uitgangspunten

De aanpak is in de eerste plaats bedoeld om een oplossing te bieden voor de volgende maatschappelijk problemen:

- Primair is er de doelstelling om mensen met restschuld te helpen.
- Secundair is er de doelstelling de woningmarkt op gang te brengen.

Hierbij geldt de randvoorwaarde dat met de voorgestelde aanpak de regelende organisatie door Het Fonds kan worden bekostigd.

Beperken van restschulden

Het plan van NWMediators is primair gericht op huishoudens met een (potentiële) restschuld. Het Fonds richt zich daarbij op de 'ergste probleemgevallen'. Dit zijn huishoudens die niet in de NHG-regeling zitten of er voorheen wel in zaten maar op grond van tekortkoming niet meer in aanmerking komen voor NHG-regeling. Bovendien zijn het huishoudens waarvan de hypotheeksom niet hoger is dan € 240.000.

Het is voornamelijk de bedoeling dat de regelende organisatie zelf op zoek gaat naar probleemgevallen. Dat zou op twee manieren kunnen gebeuren. Allereerst kunnen banken informatie geven over hun ergste probleemgevallen. Verder hebben makelaars inzicht in welke woningen al gedurende lange tijd te koop staan. De informatie over de ergste gevallen kan aan Het Fonds doorgegeven worden, waarop Het Fonds probleemgevallen gaat benaderen.

Voor deze huishoudens wordt met deze aanpak de hoogte van de restschuld beperkt, omdat de woning niet via een executieveiling verkocht hoeft te worden. Verder geldt dat voor de restschuld een regeling getroffen moet worden. Hierdoor wordt voor dit soort huishoudens mogelijke schuldsanering vermeden.

Ook banken zijn gebaat met de voorgestelde aanpak. Volgens NWMediators schrijven banken op dit moment al af op hun leningenportefeuille voor onroerend goed. Probleemgevallen waarvan de woning verkocht is (of gedwongen verkocht moet worden), komen in de schuldsanering terecht. Hierbij is het te bezien of de bank de restschuld terug ontvangt die overblijft na verkoop van de woning. Daarnaast is schuldsanering voor een bank een langdurig proces. Het betekent dat de restschuld als lening (en dus als risico) gedurende lange tijd op de balans van een bank blijft staan. Dit heeft een negatieve invloed op de risicobeoordeling van de bank. Daarnaast kan imagoschade als gevolg van huisuitzettingen voor banken beperkt worden.

Op gang brengen woningmarkt

Ten slotte wordt geprobeerd met de voorgestelde aanpak de stilstaande koopwoningmarkt op gang te brengen. Starters hebben nu bijvoorbeeld moeilijk toegang tot de koopwoningmarkt. Ook de economie is erbij gebaat dat de koopwoningmarkt in beweging komt. Het komt onder andere de arbeidsmobiliteit ten goede.

Pilot

12

Het doel van de voorgenomen pilot is om inzicht te geven in de haalbaarheid van de voorgestelde oplossing. Men wil tenminste 25 woningen in het goedkope segment verkocht krijgen. Het is de bedoeling om Het in een vervolgfase gefinancierd te krijgen vanuit het Rijk, gemeenten, EU, banken, e.d.

3 Doelgroep

Het aantal mensen dat met een potentiële restschuld kampt, is de afgelopen 1,5 jaar sterk gestegen. Medio 2011 werd het aantal op 500.000 huishoudens geschat, begin 2012 zouden het er 700.000 zijn en voor het derde kwartaal van 2012 werd het aantal op 800.000 geschat (Schilder & Conijn, 2012, 2013). De gemiddelde restschuld wordt nu op € 39.000 geschat. Het aantal executieveilingen loopt in de pas met deze ontwikkelingen. In tabel 3-1 is een overzicht gegeven van het aantal executieveilingen in relatie tot het aantal woningtransacties van de afgelopen jaren.

Tabel 3-1 Aantal executieveilingen en woningtransacties 2008-2012

| Jaar | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Aantal woningen gedwongen verkocht via executieveiling | 2.000 | 2.186 | 2.670 | 2.488 |
| Aantal woningtransacties | 182.392 | 126.127 | 120.739 | 117.261 |
| Aantal executieveilingen per 1000 verkochte woningen | 11,0 | 17,3 | 22,1 | 21,2 |

Bron: Brounen & Rijk, 2008; CBS, 2012; Rijksoverheid.nl, 2012

3.1 Afbakening doelgroep

Het Fonds richt zich primair op de 'ergste probleemgevallen'. Daarbij is de vraag: wat zijn probleemgevallen? Iemand met een woning waarvan de waarde lager ligt dan het hypotheekbedrag, hoeft niet een probleemgeval te zijn. Als deze persoon zijn hypotheeklasten kan betalen en geen noodzaak heeft om te verhuizen, kampt deze niet met een restschuld.

13

Daarnaast is van belang of de hypotheek is afgesloten met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Een huishouden met een hypotheek die onder NHG-voorwaarden is afgesloten, heeft over het algemeen minder te maken met restschuldproblematiek. Immers, wanneer het betreffende huishouden buiten eigen schuld in betalingsproblemen komt, kan het van de regelingen van de NHG gebruik maken. En in het ergste geval, wanneer het huis gedwongen verkocht moet worden, kan kwijtschelding van de restschuld geschieden. Daarom is de doelgroep van de aanpak beperkt tot huishoudens die niet in de NHG-regeling zitten of er voorheen wel in zaten, maar op grond van tekortkoming niet meer in aanmerking komen voor de NHG-regeling.

Bovendien is de doelgroep beperkt tot huishoudens waarvan de hypotheeksom niet hoger is dan € 240.000. De kans dat huishoudens met een hypotheek tot € 240.000 een NHG-hypotheek hebben is overigens vrij groot.¹

¹ In 2012 heeft ongeveer 90% van de kopers met een hypotheek binnen de NHG-kostengrens (per 1 juli 2012 € 320.000) gekozen voor een lening met NHG.

Vraagtekens

Hoewel de doelgroep in het voorstel duidelijk is afgebakend, blijkt de argumentatie daarachter voor velen niet helder te zijn. Uit de interviews komt naar voren dat de gekozen afbakening de nodige vragen oproept bij de partijen die we gesproken hebben. Hieronder staan enkele uitspraken die hierop betrekking hebben.

“We vragen ons of waarom je, je daartoe zou beperken. We kunnen ons er wel in vinden ergens de grens te trekken. Het zou wat vreemd zijn een villa uit Wassenaar door een fonds op te laten kopen.”

“Het zijn mensen uit alle lagen van de bevolking. Het hoeven ook geen woningen te zijn die slecht onderhouden zijn. Vijf jaar geleden waren het vooral gevallen die tegelijkertijd met allerlei sociale problemen te kampen hadden, zoals huwelijksproblemen. Nu treft het iedereen, ook Jan met de pet.”

“We hebben wel de indruk dat de problemen zwaarder gaan worden voor mensen met een hoger inkomen, boven de EUR 30.000. Dit komt omdat dit soort mensen meestal hoger opgeleid zijn, en zodoende bij ontslag minder flexibel op de arbeidsmarkt zijn dan lager opgeleiden. De inkomensval is zodoende moeilijker op te vangen.”

“Bij gevallen tot aan EUR 240.000 gaat het meestal om gevallen waarbij er een NHG-regeling is. Deze gevallen kunnen dus aanspraak maken op allerlei regelingen.”

“Ik denk dat de doelgroep ruimer geformuleerd moet worden. De groep die met een hoge restschuld te kampen heeft, zit vaak boven die grens van EUR 240.000.

14

“Maar het is natuurlijk wel zo dat hoe ruimer je de doelgroep formuleert, hoe groter je het fonds maakt. En dan is meer funding nodig.”

Het belangrijkste punt dat uit de interviews naar voren komt, is dat de voorgestelde aanpak juist voor huishoudens met een hypotheek van meer dan € 240.000 het meest geschikt zou kunnen zijn. Maar zoals de laatst geciteerde opmerking laat zien, vreest men ook dat bij een te ruime formulering van de doelgroep de plannen onder hun eigen gewicht zullen bezwijken.

Regionale afbakening pilot

De initiatiefnemers willen zich met de pilot vooral richten op Rotterdam-Zuid, waar probleemwijken zijn. Sommige geïnterviewde partijen vinden dit niet verstandig. De restschuldbroedmatiek in die wijken is niet alleen te wijten aan de crisis op de woningmarkt. Ook voor de crisis waren er immers al problemen in Rotterdam-Zuid. Daarom vinden sommige geïnterviewden dat de initiatiefnemers zich met de pilot beter kunnen richten op ‘doorsneegevallen’ in ‘doorsneewijken’ en juist niet op de extreme gevallen.

Aandachtspunten

Uit de interviews en literatuurstudie is ook gebleken dat de restschuldbroedmatiek complexer in elkaar zit dan op het eerste oog lijkt. Mensen die als gevolg van betalingsproblemen hun huis gedwongen moeten verkopen, hebben zelden alleen schulden in verband met hun hypotheek. Vaak staat een rij andere schuldeisers achter dit soort gevallen.

Het gaat voorbij de vraagstelling en reikwijdte van dit onderzoek om een volledig beeld van de problematiek te schetsen; dat is een studie op zich.

Hieronder worden enkele aandachtspunten kort toegelicht. In Bijlage 3 staat een uitgebreidere (maar niet uitputtende) lijst, die als een checklist gebruikt kan worden bij het vaststellen van de doelgroep.

Noodzaak tot verhuizen

Zoals gezegd heeft niet iedereen met een potentiële restschuld de noodzaak te verhuizen. Uit de cijfers van de NHG (Jaarverslag, 2011) blijken echtscheiding en werkloosheid de voornaamste redenen te zijn om een beroep te doen op ontbinding.

Leeftijd huishouden / jaar van aankoop woning

Uit diverse rapportages van de ASRE (Schilder & Conijn, 2012, 2013) blijkt dat voornamelijk jonge huishoudens de grootste kans hebben op een potentiële restschuld. Zij hebben vaak hun (eerste) woning op het toppunt van de markt gekocht, waardoor zij het meest te lijden hebben onder de huizenprijzendalingen.

Lager vs. hoger opgeleiden

Omdat hoger opgeleide mensen bij ontslag minder flexibel op de arbeidsmarkt zijn dan lager opgeleiden, kunnen zij een inkomensval moeilijker opvangen. De restschuld is voor deze gevallen vaak hoger, de mogelijkheid tot een snelle oplossing lager.

Inkomen(sperspectieven) en vermogen(sperspectieven)

Het aangaan van een langlopende en laagrentende lening vergt een zekere draagkracht van degenen van wie de woning door Het Fonds opgekocht gaat worden. Iemand die als gevolg van een negatieve inkomensverandering geen enkele lening kan dragen, is daarmee niet geschikt voor deze aanpak.

15

Afbakening op soort hypotheek

Het is de vraag of de aanpak geschikt is voor mensen met een hypotheek waaraan een kapitaalverzekering gekoppeld is (zoals een spaarhypotheek). Volgens de geïnterviewde banken is ontbinding van dit soort hypotheken complex en alleen onder strikte voorwaarden mogelijk.

Financiële competentie

De aanpak vraagt het een en ander van de degene van wie Het Fonds het huis opkoopt. Deze zal met zijn volle verstand akkoord moeten gaan met een aantal regelingen. De aanpak vergt daarom enige financiële competentie van de doelgroep zelf; de doelgroep moet zich bewust zijn van de financiële consequenties.

Oplossingsrichtingen

Bij de interviews zijn ook enkele oplossingsrichtingen expliciet naar voren zijn gekomen.

Grenzen aan de restschuld

Het is aan te raden om een onder- en bovengrens te stellen voor de potentiële restschuld. De aanpak is niet bedoeld voor eigenaren die hun potentiële restschuld makkelijk zelf kunnen financieren en afbetalen. Aan de andere kant is de aanpak niet geschikt als de potentiële restschuld naar de €100.000 gaat; voor dit soort gevallen is schuldsanering een betere optie.

Regresfaciliteit NHG

Voor het creëren van draagvlak voor de aanpak is het van belang om een mogelijke 'moral hazard' (zie hoofdstuk 4 hierover) zo veel mogelijk uit te sluiten.

De NHG hanteert criteria om te bepalen of een eigenaar-bewoner te goeder trouw is en geen schuld heeft aan de gedwongen verkoop van zijn woning. De zogenaamde 'regresfaciliteit' van de NHG waarin dit is geregeld, is daarmee een instrument dat rechtstreeks toegepast kan worden voor de selectie van probleemgevallen.

3.2 Signalering probleemgevallen

Een andere uitwerkingsvraag betreft de wijze waarop de doelgroep in contact gebracht wordt met Het Fonds. Uit de interviews blijkt dat er meerdere partijen zijn die al dan niet in een vroeg stadium (potentiële) probleemgevallen kunnen signaleren.

Banken

Het tijdig benaderen van probleemgevallen is belangrijk, omdat dit de oplossingsruimte en ernst van het probleem bepaalt. Banken blijken dit zelf ook te onderkennen en geven aan bewust, actief en assertief om te gaan met veranderende omstandigheden. Enerzijds probeert men bij de afdeling 'Bijzonder Beheer' van de banken in een vroeger stadium (potentiële) probleemgevallen te benaderen (de 'Hypotheekhulplijn' van de ING is hier een voorbeeld van), anderzijds probeert men naar oplossingen te zoeken, die verder gaan dan alleen het gedwongen verkopen van woningen.

Makelaars

Mensen die met (naderende) schulden kampen, zoeken vaak een vertrouwenspersoon. Omdat een makelaar vaak als eerste de woningeigenaar spreekt over zijn verkoopplannen, is een makelaar ook een belangrijke partij om in een vroeg stadium de problematiek te ontdekken. De makelaar kan de woningeigenaar verder helpen door te adviseren, te informeren en te mediëren. In het laatste geval komt het erop neer dat de woningeigenaar de makelaar volmachtigt te onderhandelen met de hypotheekbank.

16

NVVK

De NVVK (stichting schuldhulpverlening) begeleidt mensen die kampen met allerlei schulden en betalingsproblemen. Sinds 2012 zijn banken en de NVVK met elkaar de dialoog aangegaan, omdat voor de schuldhulpverleners tot voor kort de restschuld nog niet een belangrijk probleem was. De NVVK heeft veel inzicht in de psychologische en sociale aspecten die met schuldproblematiek samen gaan. Daarnaast hebben zij inzicht in overige schuldproblemen die vaak gepaard gaan met restschuldproblematiek.

Vereniging Eigen Huis

Volgens de Vereniging Eigen Huis (VEH) handelen huiseigenaren die in de problemen dreigen te komen vaak uit angst. Zij nemen niet snel contact op met de bank, omdat ze vrezen dat deze meteen tot een executieveiling over zal gaan. Deze mensen benaderen vaak als eerste de Vereniging Eigen Huis. De VEH kan dan een adviserende, informerende en mediërende rol spelen, bijvoorbeeld door de hypotheekbank te benaderen of de woningeigenaar te informeren over de juiste loketten.

Het Fonds is afhankelijk van bovengenoemde partijen om probleemgevallen te kunnen benaderen. Omdat een bank als eerste met betalingsproblemen van een klant te maken heeft, is de bank de partij die meer aan de voorkant van het proces zit. Maar zoals eerder gezegd hoeft een probleemgeval niet altijd met betalingsproblemen te kampen.

In dat geval zijn makelaars of de VEH de meest waarschijnlijke partijen die als eerste te horen krijgen dat er problemen zijn. Tenslotte zit de NVVK, samen met banken, meer achter in het proces, omdat men in dat geval met betalingsproblemen, of erger, een restschuld kampt.

Na signalering van de probleemgevallen, moet een selectie plaatsvinden van die gevallen voor wie de voorgestelde aanpak geschikt is. Dit kan gebeuren door de regelende organisatie zelf of door een van de partijen met een signaleringsfunctie. Het is uiteindelijk aan de regelende organisatie om te bepalen of een huishouden aan de voorwaarden voldoet.

4 Financiering restschuld

De primaire doelstelling van het voorstel behelst een oplossing te bieden voor de financieringsproblemen van mensen die met een restschuld kampen. Uitgangspunt hierbij is om een deel van de schuld door de bank kwijt te laten schelden en het andere deel van de schuld om te zetten in een laagrentende lening.

Dit hoofdstuk biedt een antwoord op de vraag of banken bereid zijn mee te werken aan de voorgestelde aanpak en wat de alternatieven zijn met betrekking tot het bieden van een oplossing voor restschuldbroblemen. Voor het onderzoek zijn drie banken geïnterviewd.

4.1 Kwijtschelding deel restschuld

Uit de interviews blijkt dat banken voorzichtig zijn met het doen van mededelingen a priori over mogelijke constructies en daarbij behorend beleid en regelgeving om de restschuld aan te pakken. Kort samengevat zeggen ze bereid te zijn aan elke constructie mee te willen werken om een restschuld aan te pakken. Waar het echter vooral om gaat, is de klant maatwerk te bieden. De gekozen oplossing is daar afhankelijk van. Die voorzichtigheid is te verklaren uit een drietal oorzaken:

- 1 Het 'moral hazard'-probleem.
- 2 Het voorkomen van strategisch gedrag.
- 3 De uitwerking van het voorstel.

19

Moral hazard

De voorzichtigheid van banken is vooral te verklaren uit het feit ze beducht zijn voor de moral hazard die met het voorstel kan worden uitgelokt. Zij vrezen dat in het huidige voorstel onvoldoende prikkel ligt bij de woningeigenaar om zich in te spannen om restschuldbroblemen op te lossen en te voorkomen. Banken vinden het uitgangspunt om het verlies te beperken in beginsel een goed streven. Maar dat vergt naast de inzet van banken tevens concessies van de woningeigenaar zelf. Eén van die concessies zou kunnen zijn de woning niet volledig tegen de marktwaarde op te kopen, maar tegen een percentage daarvan. Dit zorgt er tevens voor dat de financieel-economische haalbaarheid van het voorstel in zijn geheel verbeterd wordt. Immers, Het Fonds moet kosten maken om de woning te kopen, op te knappen en door te verkopen.

Strategisch gedrag

Een tweede punt waarom banken niet snel geneigd zijn uitspraken a priori te doen over bijvoorbeeld kwijtschelding van de restschuld, is dat men verwacht dat mensen er dan rechten aan gaan ontlenu; zij gaan erop inspelen. Het beleid van banken is daarom dat ze heel voorzichtig zijn met het opstellen van algemene regels. Banken hebben bij hun afdelingen 'Bijzonder Beheer' geen vaste procedure voor de aanpak van restschuld. Liever bekijkt men per geval wat de beste oplossing is. In sommige gevallen wordt de restschuld voor een deel kwijtgescholden. In andere gevallen kan de restschuld gefinancierd worden binnen de hypotheek van een nieuwe woning. En in weer andere gevallen wordt de restschuld verhaald op de voormalig woningeigenaar.

Uitwerking

De geïnterviewde banken staan niet negatief tegenover het kwijtschelden van een deel van de restschuld.

Maar hun bereidwilligheid om mee te werken is wel afhankelijk van de uitwerking van het voorstel. Enerzijds moet het op te richten Fonds organisatorisch goed op orde zijn wat betreft integriteit, toezicht en waarborgen. Anderzijds moeten de uitgangspunten en doelstellingen duidelijk zijn, samen met de doelgroep die daarbij hoort.

4.2 Financiering restant restschuld

Het kwijtschelden van een deel van de restschuld enerzijds en het verstrekken van een langlopende laagrentende lening anderzijds, zijn voor een bank twee complementaire maatregelen. Tegenover het verlies dat gemaakt wordt op de kwijtschelding, staat een stuk zekerheid in de vorm van risicoreductie. Deze zekerheid is de betaling van een deel van de restschuld. En dit is voor een bank een belangrijk gegeven, omdat de restschuld in het alternatieve (worst case) scenario van een executieveiling nauwelijks op de voormalig eigenaar te verhalen valt.

Maar het is niet alleen de zekerheid van de aflossing van de lening zelf, ook de zekerheid dat een (illiquide) hypotheek van een probleemgeval van de balans wordt gehaald werkt als een voordeel, omdat de bank het vastgoedrisico niet meer loopt.

20

Tenslotte heeft genoemde constructie als voordeel voor een bank dat makkelijker aan de kapitaalvereisten van Basel III kan worden voldaan.

Aandachtspunten

De vraag is of de consument met een restschuld geholpen is met een dergelijke lening. Een aantal zaken speelt hierbij een rol.

Betaalbaarheid

Of een eigenaar de lasten van een langlopende laagrentende lening kan dragen hangt af van het inkomen en het bestedingspatroon van de eigenaar. Kengetallen van het NIBUD kunnen daarbij uitkomst bieden. Daarnaast is het de vraag hoe de lening zich verhoudt tot de betaalbaarheid van een nieuwe woning.

Koopkracht

Bij schuldsanering wordt het inkomen op bijstandsniveau gesteld. Als het besteedbaar inkomen als gevolg van de langlopende laagrentende lening ook op dat niveau uitkomt, dan is de eigenaar met deze aanpak niet geholpen.

Flexibiliteit lening

Bij een dergelijke lening moet genoeg flexibiliteit worden ingebouwd om ervoor te zorgen dat bij gewijzigde omstandigheden mensen bijvoorbeeld sneller kunnen aflossen.

Aftrekbaarheid rente i.v.m. restschuld

Het is nu mogelijk de restschuld in Box 1 te stoppen en 10 jaar lang de rente daarvan af te trekken.

Na die 10 jaar zal de lening vervallen naar een consumptief krediet, waardoor de lasten van de overblijvende schuld zwaarder worden. Het is moeilijk te zeggen of een langdurige lening na 10 jaar dan nog een toegevoegde waarde heeft. Het hangt ook af hoe snel iemand zijn restschuld afbetaalt in de 10 jaar dat hij van de hypotheekrenteaf trek gebruik kan maken.

Nazorg

Er moet voldoende aandacht zijn voor nazorg voor de voormalige woningeigenaar.

Zoals in hoofdstuk 3 over de doelgroep al ter sprake is gekomen, is het van belang dat de doelgroep ook kapitaalkrchtig genoeg is om een dergelijke lening te kunnen dragen. Iemand met een inkomensval en langdurige werkloosheid zal geen extra lening kunnen dragen en is daarmee niet geschikt voor de voorgestelde aanpak.

Oplossingsrichtingen

Bij de interviews zijn verschillende suggesties aan de hand gedaan om enerzijds banken bereidwillig te maken aan dit voorstel mee te werken, anderzijds om de haalbaarheid van het voorstel te vergroten.

Waarborg lening NHG

Zekerheid is voor een bank belangrijk. Die kan vergroot worden middels een borging die de NHG nu ook al verstrekt bij hypotheeken. Het mes snijdt hierbij aan meerdere kanten: de borging kan ervoor zorgen dat de rente laag blijft en de strikte voorwaarden van NHG kunnen zowel naar leningverstrekker als leningnemer worden toegepast. Hiermee wordt tevens een oplossing geboden voor het moral hazard-probleem.

21

Opkopen tegen percentage van de marktwaarde

Laat Het Fonds de woning tegen een percentage van de marktwaarde opkopen. Dit zorgt ervoor dat de verkoper zich beter bedenkt om 'in te stappen' bij deze aanpak. Dit zorgt er echter wel voor dat de restschuld hoger zal uitvallen en daarmee minder aan de oorspronkelijke doelstelling tegemoet wordt gekomen.

Inspanningsverplichting

Zorg voor inspanningsverplichting bij de woningeigenaar die er aan bijdraagt dat de woning zo snel mogelijk wordt verkocht. De woning netjes houden, het openstellen van de woningen voor bezichtigingen en het bijdragen aan marketingactiviteiten ten behoeve van de verkoop zijn hier voorbeelden van.

Verstrekker lening

Een bank is wellicht niet de meest geëigende partij om een laagrentende lening aan te bieden, juist omdat deze een winstoogmerk heeft. Er zijn in Nederland verschillende fondsen of organisaties met een maatschappelijk oogmerk die eveneens laagrentende leningen verschaffen:

- SVn – Het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) beheert revolverende fondsen van gemeenten. Uit deze fondsen verstrekt SVn op aanwijzing van de gemeenten laagrentende leningen aan particulieren, zoals de Starterslening. Rente en aflossing op deze leningen vloeien terug in het gemeentelijke investeringsfonds.

- Gemeentelijke kredietbanken - Hoewel niet alle gemeenten een kredietbank hebben, kunnen zij wel een rol spelen. Zij hebben de kennis en ervaring met schulphulpverlening. Ze kunnen op laag schaalniveau opereren en kunnen daardoor ook maatwerk leveren.

Toepassen regresfaciliteit NHG (zie hoofdstuk 3).

5 Aankopen, opknappen en doorverkopen

5.1 Aankoop door Het Fonds

In de voorgestelde aanpak worden de woningen van eigenaar-bewoners met een restschuld door Het Fonds opgekocht. Door verschillende geïnterviewde partijen is een compleet andere benadering aangedragen met betrekking tot de woningen.

Zo vraagt een aantal geïnterviewden zich af waarom Het Fonds woningen zou moeten opkopen als het zich alleen ten doel stelt een oplossing te bieden voor de restschuld van woningeigenaren. De aanlooptijd om de pilot op te zetten zou hierdoor te lang gaan duren.

Het aankopen, plegen van onderhoud en verkopen van de woningen zijn volgens de geïnterviewden verantwoordelijkheden die Het Fonds eigenlijk niet op zich zou moeten nemen. De slagkracht van Het Fonds wordt vergroot als men zich alleen concentreert op de restschuldbroblematiek. Het financieren van woningen en de risico's die daarbij gepaard gaan kunnen achterwege worden gelaten. Dit geld kan worden gebruikt bij het vinden van oplossingen voor de restschuld, bijvoorbeeld door het verlenen van leningen door Het Fonds zelf. Ook zijn er partijen die dit soort taken beter kunnen uitvoeren omdat ze hier meer ervaring mee hebben.

Het Fonds zou zich volgens een aantal geïnterviewden moeten beperken tot alleen het bieden van een oplossing met betrekking tot de restschuld waarbij meer de aansluiting wordt gezocht met bestaande structuren, regelingen en organisaties. Op deze manier komt het tevens meer tegemoet aan de scope van een pilot zelf.

23

5.2 Onderhoud

Na de aanschaf van een woning door Het Fonds zal bekeken worden of onderhoud gepleegd moet worden aan de woning. De randvoorwaarde hierbij is dat het onderhoud tot waardevermeerdering leidt. Over de gewenste hoogte van de waardevermeerdering en over de hoogte van de (maximale) investering zijn (vooralsnog) geen criteria opgesteld.

Het is daarnaast van belang dat er een energielabel komt. Bij afwezigheid hiervan bij aanschaf van de woning, zal Het Fonds de kosten hiervoor zelf vergoeden. Een energielabel heeft als voordeel dat het probleem van informatiescheefheid bij verkoop op de veiling voor een deel kan wegnemen.

Waardestijging

De overweging om onderhoud te plegen aan een woning hangt samen met het uitgangspunt dat de kans op verkoop hiermee vergroot wordt. De randvoorwaarde bij dit uitgangspunt is dan wel dat de kosten die met het onderhoud gemoeid zijn, lager zijn dan de waardestijging die eruit te verkrijgen is.

Uit een onderzoek dat door onderzoeksinstituut OTB in 2011 is uitgevoerd voor de NHG, blijkt dat dit lang niet altijd het geval is.

Bij 35% van alle aankopen onder NHG-regeling was sprake van een directe kwaliteitsverbetering door middel van (achterstallig) onderhoud of renovatie. De investeringen die hiermee gepaard gingen leidden tot een waardestijging van gemiddeld 60% (OTB, 2011).

Level playing field

De interviews wijzen uit dat men over het plegen van onderhoud of renovatie sceptisch is. Ten eerste heeft men bedenkingen bij de mogelijkheden om door het plegen van onderhoud een waardestijging te realiseren die hoger is dan de kosten die ermee gemoeid zijn.

Ten tweede vreest men dat er bij de uitvoering van het onderhoud geen sprake zal zijn van een 'level playing field'. Volgens de geïnterviewden is de kans groot dat het werk uitbesteed zal worden aan een 'bevriende' aannemer. En dat terwijl er voldoende concurrentie nodig is om de renovatie of het onderhoud tegen lage kosten te kunnen laten uitvoeren.

Een belangrijk positief aspect aan het plegen van onderhoud of renovatie is dat het de kans op informatiescheefheid kleiner kan maken. Met een gecertificeerde aannemer en het afleveren van garantiebewijzen over de staat van de woning weet een potentiële koper beter waar hij aan toe is. Dit zorgt weer voor een snellere verkoop met een hogere opbrengst, zeker wanneer het een veiling betreft.

Oplossingsrichtingen

Alhoewel de geïnterviewden hun bedenkingen hebben over het plegen van onderhoud, draagt men ook alternatieven aan om de kans op verkoop te verhogen.

24

Van oppimpen tot renovatie

Als het de bedoeling is de kans op verkoop te vergroten, dan is het plegen van onderhoud of renovatie lang niet altijd het meest efficiënte middel daarvoor. Met een lager niveau van kwaliteitsverbetering – dat al kan beginnen met het oppervlakkig 'oppimpen' van de woning – kan in de meeste gevallen met een lagere investering hetzelfde effect bereikt worden.

Informatiescheefheid

Het niveau van onderhoud – of beter gezegd onderhoudsachterstand – vormt een probleem bij veilingen (Brounen, 2008). Een potentiële koper heeft niet dezelfde informatie over het te verkopen object als de verkoper. Deze asymmetrie in informatie zorgt ervoor dat te behouden wordt geboden voor het aangeboden goed. Dit probleem wordt ook wel het 'Lemon's Problem' genoemd.

Het beter informeren over de kwaliteitstoestand van de woning zorgt ervoor dat de kans op verkoop wordt vergroot. Hier zijn verschillende instrumenten voor. Een gevalideerde taxatie, het aanbrenge van een energielabel of een bouwkundige keuring behoren tot de mogelijkheden. Het verminderen van de scheefheid in informatie tussen koper en verkoper zorgt ervoor dat de verkoopprijs op een meer marktconform niveau komt te liggen.

5.3 Verkoop via (internet)veiling

Uit de interviews is gebleken dat men niet positief staat tegenover het gebruik van een veiling, of die nu via het internet plaatsvindt of niet. Daar zijn verschillende oorzaken voor aan te wijzen.

Voordat hierop ingegaan wordt, wordt eerst kort uitgelegd hoe de rechtspositie van zowel de koper als verkoper bij een veiling verschilt ten opzichte van de situatie waarbij de woning onderhands verkocht wordt.

Rechtspositie

Het is mogelijk de voorgestelde internetveiling op twee manieren uit te voeren. Ofwel men kiest voor een structuur van een 'echte' veiling, ofwel de woning wordt onderhands verkocht waarbij het middel 'veilen via internet' wordt gebruikt. De rechtspositie van zowel de koper als de verkoper verschilt bij een veiling ten opzichte van onderhandse verkoop.

Bij een echte veiling koop je als koper het goed zoals het wordt aangeboden; dus met of zonder de gebreken die mogelijk aanwezig zijn. Er is geen mogelijkheid om de woning te bezichtigen. Dit zorgt ervoor dat de informatie over het te veilen object altijd beperkt is voor de potentiële koper. De hoogste bieder moet het object daadwerkelijk kopen. Er gelden geen ontbindende voorwaarden zoals de mogelijkheid om een koopovereenkomst te kunnen ontbinden op basis van financiering.

Bij onderhandse verkoop behoud je als koper een aantal garanties. Het conformiteitsbeginsel, de informatieplicht en de mededingingsplicht zijn hier voorbeelden van. Bij een echte veiling zijn deze niet van toepassing. Als de woningen onderhands verkocht worden door middel van 'veilen via internet', dan kan de hoogste bieder nog steeds gebruik maken van zijn recht te ontbinden op basis van financiering en zal de verkoper nog steeds informatieplicht hebben. Hierdoor kan de opbrengst hoger zijn dan bij een echte veiling.

Meningen over internetveiling

25

Onder de diverse partijen die zijn geïnterviewd, heersen verschillende bezwaren ten aanzien van een internetveiling, die hieronder kort zijn opgesomd.

Onnodig hoge kosten

Wanneer men kiest voor onderhandse verkoop, gebruikmakend van het middel 'veilen via internet', moeten nog steeds marketing- en makelaarskosten gemaakt worden. De kosten met betrekking tot de internetveiling komen daar bovenop.

Negatieve connotatie

Door associatie met een executieveiling heeft een internetveiling – in welke vorm deze ook gegoten wordt – een negatieve connotatie. Dit geldt niet in de laatste plaats voor de hypotheekbank die hierbij betrokken is.

Tijdsdruk

Het gebruik maken van een veiling veronderstelt een bepaalde snelheid in het verkopen, aangezien het gebruik van een veiling gepaard gaat met een einddatum; een tijdstip waarop de veiling afloopt. In een woningmarkt met overaanbod en weinig transacties, zal dit ervoor zorgen dat de opbrengsten van een veiling te laag zijn.

Veilen onder, tegen of boven de marktwaarde

Wanneer het startbod onder de marktwaarde ligt, bestaat het gevaar dat het eindbod ook daaronder ligt, wanneer het startbod op het niveau van de marktwaarde ligt of daarboven, bestaat het gevaar dat de woning niet wordt verkocht.

Doelgroep

Er is nog onvoldoende nagedacht over de doelgroep die de woningen via een internetveiling zou willen kopen.

Maar volgens de respondenten zijn er ook positieve punten te vermelden over een internetveiling.

Vertrouwen

Het startbod bij een veiling kan voor vertrouwen zorgen. Er wordt hiermee een ondergrens gesteld waarboven de woning verkocht kan worden, zeker wanneer het startbod lager ligt dan de marktwaarde.

Naamsbekendheid

Een internetveiling kan op een laagdrempelige manier voor naamsbekendheid zorgen.

Overwegingen gebruik internetveiling

Er zal eerst een duidelijke keuze gemaakt moeten worden of er gebruik gaat worden van een veiling, in welke vorm deze gegoten gaat worden en hoe deze het best aansluit bij de uitgangspunten en doelstellingen van het voorstel. Is het de bedoeling de restwaarde zo laag mogelijk te houden? Dan is een veiling waarschijnlijk niet het meest geëigende middel. Wil men de kosten laag houden van de regelende organisatie van Het Fonds? Dan zorgt een internetveiling bij onderhandse verkoop voor te hoge kosten. Wil men draagvlak van diverse partijen zoals banken? Ook dan is een veiling niet het beste middel om de woning te verkopen.

6 Organisatie

Het voorstel is om een fonds op te richten dat de woning van een huishouden met hypothecaire restschuld opkoopt, eventueel opknapt en via een internetveiling doorverkoopt (zie ook Bijlage 1). Hierbij treedt een regelende organisatie in dienst van Het Fonds op als mediator tussen verkoper en bank om een duurzame, maar snelle, oplossing te vinden voor de verwachte restschuld. Voor de uitvoering van het idee worden twee organisaties opgericht:

- 1 Een vastgoedfonds in de vorm van een stichting.
- 2 Een organisatie die de taken voor Het Fonds uitvoert.

De intermediair neemt verschillende taken en verantwoordelijkheden op zich:

- Het benaderen van banken en makelaars voor probleemgevallen.
- Het inschakelen van een makelaar bij de aankoop van de woning.
- Het vinden van een oplossing voor de restschuld.
- Het onderzoeken van de mogelijkheden om middels opknappen de woning te verbeteren, zodat de kans op verkoop via de veiling wordt verhoogd.
- Het uitbesteden van verbeterwerkzaamheden aan klusbedrijven.
- Het zoeken naar funding voor Het Fonds bij overheden.
- Het beheren van de veilingssite.
- Het inschakelen van een makelaar bij de verkoop van de woning.
- Het optreden als uitvoeringsorganisatie bij eventuele verhuur van de woning (wanneer de woning niet verkocht wordt via de veiling).

27

Uitkomsten interviews

Op grond van het basisvoorstel is de geïnterviewden gevraagd naar hun mening over de organisatiestructuur. Hieruit is gebleken dat men vooral op dit punt het voorstel summier vindt. Aan de andere kant wordt er door geïnterviewden op gewezen dat een op voorhand gedetailleerde uitwerking van de organisatiestructuur aan de doelstelling van een pilot voorbij gaat. Het betekent namelijk dat de aanlooptijd voor de oprichting van Het Fonds ook langer wordt. Het is van belang hier een modus in te vinden die zowel aan de eisen van belanghebbenden als de doelstelling en omvang van de pilot tegemoet komt.

De geïnterviewden zijn unaniem van mening dat zowel Het Fonds als de regelende organisatie een stichtingsstructuur zou moeten krijgen. Een organisatie met een BV-achtige constructie wekt al gauw de indruk dat er verdiend wordt aan huishoudens met een probleemhypotheek. Daarnaast is een aantal zaken van cruciaal belang, met name waar het gaat om principemedewerking en draagvlak onder de diverse betrokken partijen.

Toezicht

Volgens alle geïnterviewden moet ervoor gezorgd worden dat de regelende organisatie via toezicht niet aan verleidingen kan toegeven. Daarnaast moet aangegeven worden welke personen (of organisaties) vertegenwoordigd zijn in dit orgaan en of het een publiekrechtelijke toezichthouder betreft.

Bestuur

Volgens de banken zou in het bestuur van Het Fonds een consumentenorganisatie moeten zitten, zoals de VEH (Vereniging Eigen Huis). Dit zou goed zijn voor het maatschappelijke draagvlak voor Het Fonds.

Checks & balances, governance

Er ontbreekt een beschrijving van de organisatorische waarborgen die men bij de verschillende processtappen wil gaan inzetten. Worden de taxaties bijvoorbeeld gevalideerd? Wat gebeurt er als de woning niet wordt verkocht? En hoe garandeert men dat de woningeigenaar een goede prijs krijgt voor zijn woning?

Samenwerking

De regelende organisatie zal met allerlei instanties en organisaties moeten samenwerken. In welke vorm wordt deze gegoten? En met wie wordt samengewerkt? Dergelijke vragen zullen in de verdere uitwerking van de aanpak moeten worden beantwoord.

Oplossingsrichtingen

1 of 2 rechtspersonen

Zowel de regelende organisatie als Het Fonds kunnen onder 1 stichting of er kan voor beiden een afzonderlijke stichting worden opgericht.

Rol overige partijen

28

Bij het toezicht of het bestuur kan een rol weggelegd zijn voor de VEH en de NHG. Het doel hiervan is tweeledig: enerzijds zorgen dit soort organisaties voor het toezicht, anderzijds wordt maatschappelijk draagvlak gecreëerd.

Uitbesteden of delegeren van taken en verantwoordelijkheden

De regelende organisatie neemt een aantal zeer uiteenlopende taken en verantwoordelijkheden op zich. Een aantal hiervan wordt reeds door bestaande organisaties uitgevoerd.

Aansluiting zoeken op bestaande structuren, organisaties en regelingen

De voorgestelde aanpak kan een beeld geven van een organisatie die erg op eigen houtje opereert. Mede omwille van de slagkracht en de voortvarendheid bij het opzetten van de pilot, zou meer de aansluiting gezocht kunnen worden bij bestaande structuren, organisaties en regelingen.

7 Financiën

7.1 Funding/financiering van Het Fonds

Het Fonds heeft vermogen nodig om haar activiteiten te kunnen financieren. De belangrijkste activiteit is het opkopen van woningen van probleemgevallen. Daarna vergt vooral het onderhoud financiële slagkracht, maar ook de operationele kosten van de organisatie moeten gefinancierd worden.

In het oorspronkelijk plan staat dat de overheid de geëigende partij is om de aanpak te financieren. In dit hoofdstuk wordt hiervan de haalbaarheid bekeken. Verder wordt een overzicht van alternatieve financiers en financieringsconstructies gegeven.

Overheid

De financiering van Het Fonds zien de geïnterviewden als een struikelblok. Het is zeer de vraag of de overheid daar geld in wil steken. In een tijd van bezuinigingen is de overheid minder snel bereid om hierin te willen investeren. Er wordt namelijk ook een risico met deze panden gelopen, alleen al door de te verwachten huizenprijzendingen en de slechte verkoopbaarheid hierdoor.

Uit onderzoek (Van Geuns et al., 2011) over de aanpak van schuldproblematiek blijkt echter dat de maatschappelijke baten van schulphulpverlening opwegen tegen de kosten. De uitkomsten van dit onderzoek kunnen de initiatiefnemers gebruiken om draagvlak bij de overheid te creëren om geld in Het Fonds te steken.

29

Er moet dan wel voor worden gezorgd dat de argwaan over de BV-achtige constructie en het beeld dat daarbij overheerst over van verdienen aan de restschuldproblematiek, weggenomen worden. Alleen dan heeft het kans van slagen.

Oplossingsrichtingen

Bij de interviews is een aantal suggesties genoemd over de mogelijkheden bij de financieringsconstructie van Het Fonds.

Gemeentelijke kredietbanken

Alhoewel niet alle gemeenten een kredietbank hebben - en daardoor niet landelijke dekking hebben - zijn dit wel de aangewezen partijen om Het Fonds te financieren. Zij hebben de kennis en ervaring met schulphulpverlening. Ze kunnen op laag schaalniveau opereren en kunnen daardoor ook maatwerk afleveren.

Een fonds opzetten conform de SVn

De SVn is een fonds met een maatschappelijke doelstelling. Funding van dit fonds vindt plaats door gemeenten. Gemeenten krijgen via de leningen die de SVn verstrekt hun dividend uitgekeerd.

Beleggen in Het Fonds

Door verschillende partijen is de mogelijkheid geopperd van Het Fonds een beleggingsvehikel te maken. Op deze wijze kan financiering van Het Fonds via de kapitaalmarkt plaatsvinden. Het is alleen lastig te zeggen welke investeerders daar geïnteresseerd in zouden zijn. Bovendien wordt Het Fonds afhankelijk van de wil van beleggers gemaakt.

Hybride structuur

De financiering van Het Fonds zou opgesplitst kunnen worden in een deel overheidsfunding, en een deel vanuit de kapitaalmarkt. Een deel van het geld wordt dan binnengehaald via overheidsfinanciering, een ander deel via obligaties. Het maakt de constructie wel complexer. Daardoor kost het ook meer tijd om een dergelijk fonds op te tuigen.

Rol banken

Door de geïnterviewden bij banken zelf is gesuggereerd om de financiering van Het Fonds door banken te laten plaatsvinden waarbij de overheid een achtvangfunctie op zich neemt, conform de constructie bij het WEW (Waarborgfonds Eigen Woning). Banken kunnen dan bijvoorbeeld naar rato elk een donatie doen in Het Fonds.

Zakelijke financiering versus financiering op basis van bezit

Het Fonds kan op individuele basis gefinancierd worden; het fonds wordt dan gefinancierd op basis van de individuele woningen die het aankoopt. Aan de andere kant zou Het Fonds – gelijk een woningcorporatie - een zakelijke financiering kunnen krijgen. De financiering is dan niet afhankelijk gesteld van de woningen die het koopt. Het laatste zorgt voor meer flexibiliteit.

7.2 Verdienmodel

30

Op dit moment ontbreekt een doorberekening van de financieel-economische haalbaarheid van het voorstel. Dit is nodig omdat het enerzijds inzicht geeft in de financiële continuïteit van Het Fonds en de regelende organisatie, anderzijds geeft het inzicht in de haalbaarheid van het beperken van de restschuld. Dit is op globaal niveau uitgewerkt.

Doorberekening op globaal niveau

Bij de voorgestelde aanpak zijn meerdere kostensoorten gemoeid. Wanneer de woning tegen de marktwaarde gekocht wordt door Het Fonds, komen hier bovenop de kosten voor de regelende organisatie, de renovatie- of onderhoudskosten, de marketingkosten en de veilingkosten. Verder zit tussen het moment van aankoop en het moment van verkoop minimaal een tijdspanne van 3 maanden, waardoor rentekosten gemaakt worden. Dat betekent volgens onze berekeningen dat men bij de veiling minimaal 10% boven de marktwaarde moet gaan zitten, anders draait Het Fonds verlies. En als dat lukt, is het te bezien of daarmee (een deel van) de restschuld afgelost kan worden, omdat eerst de kosten hieruit gedekt moeten worden.

Extra opbrengsten

De mogelijkheden om extra opbrengsten te genereren, waarmee de kosten kunnen worden gedekt, zijn beperkt.

Waardevermeerdering door onderhoud

Onderhoud en renovatie kan in een beperkt aantal gevallen zorgen voor een waardevermeerdering die hoger is dan de kosten (zie hoofdstuk 5). De extra opbrengsten die dit oplevert zullen zelden voldoende zijn om ook de kosten van de uitvoerende organisatie, de marketingkosten en de veilingkosten te kunnen dekken.

Aankoop van de woning onder de marktwaarde

Een alternatief om kostendekkend te kunnen opereren is om de woning tegen een lager bedrag dan de marktwaarde aan te kopen. De extra opbrengsten bestaan dan uit het verschil tussen het aankoopbedrag en het verkoopbedrag. Het lagere aankoopbedrag betekent wel dat de restschuld hoger wordt, wat een negatief effect heeft op de primaire doelstelling. De aanpak is alleen zinvol als het aankoopbedrag substantieel boven de executiewaarde ligt.

Rente uit fondsvermogen

De rente uit het fondsvermogen kan gebruikt worden ter financiering van alle kosten. Het betekent dat Het Fonds een vermogen nodig heeft dat groter is dan het bedrag voor de aanpak zelf. Dit zal waarschijnlijk op minder maatschappelijk draagvlak kunnen rekenen, zeker als het gaat om publiek geld.

Tijdelijkheid als alternatief

Wanneer er geen of onvoldoende extra opbrengsten worden gegenereerd, moeten andere manieren worden gezocht om de regelende organisatie te financieren. Als alternatief zou men hierbij kunnen denken de regelende organisatie met het vermogen van Het Fonds zelf te financieren. Het Fonds zal zichzelf in dat geval kannibaliseren, waarbij het vermogen langzaamaan wordt 'opgeteerd'. Het Fonds heeft dan een meer tijdelijk karakter, in plaats dat het een structurele oplossing biedt.

8 Huidige context

Er zijn verschillende ontwikkelingen die als kans of bedreiging gelden voor de plannen van NWMediators en HIT. Hieronder volgt een (niet uitputtende) opsomming daarvan:

Maatregelen regeerakkoord

Aftrekbaarheid restschuld 10 jaar

In het regeerakkoord is afgesproken dat de rente over een restschuld die ontstaat bij verkoop van een woning 10 jaar lang aftrekbaar is. De regelingen van de Gedragscode Hypothecaire Financieringen geven (nog steeds) geen duidelijkheid over de manier waarop de restschuld meegefinancierd kan worden in de nieuwe woning. Banken wordt hierdoor de vrijheid gelaten de lening in de vorm van bijvoorbeeld een consumptief krediet te verstrekken; de hoge rentelasten bij dit soorten leningen kunnen ervoor zorgen dat de woningeigenaar er per saldo niet mee geholpen is, in weerwil van de aftrekbaarheid daarvan.

Verhuurderheffing

Woningcorporaties en ander verhuurders krijgen te maken met een verhuurderheffing. Door de verhuurderheffing zal de solvabiliteit van woningcorporaties verslechteren (Ortec, 2012). Als direct waarneembaar gevolg daarvan staken momenteel veel corporaties hun ontwikkelingsactiviteiten (en andere activiteiten die hoge investeringen vergen). Woningcorporaties zullen als gevolg hiervan op de middellange termijn delen van hun bezit (desnoods tegen lage prijzen) moeten verkopen om financieel te kunnen overleven. Met een huidig overaanbod, reeds dalende huizenprijzen en verdere versobering van de hypotheekverstrekking, zal dit ervoor zorgen dat de prijzen van woningen verder zullen dalen.

33

Woningmarkt en kapitaalmarkt

De dalende prijzen en het teruglopend aantal woningtransacties zijn grote bedreigingen voor de haalbaarheid van Het Fonds. Met het opkopen en doorverkopen van vastgoed loopt Het Fonds daardoor een vastgoedrisico. Bovendien loopt Het Fonds een inflatierisico indien het een hoog eigen vermogen heeft. Tenslotte loopt Het Fonds een renterisico in het geval zij voor de financiering voor haar activiteiten leningen moet aangaan.

Rol diverse partijen

Banken en bijzonder beheer

Banken passen hun rol aan door de veranderende omstandigheden. Zij proberen assertief en actief om te gaan met de (almaar groeiende) problematiek van betalingsachterstanden en potentiële restschulden. Aparte teams zijn hiervoor ingericht die meer 'hands-on' op de probleemgevallen zitten. Het gaat dan om gevallen die nog maar nét met een betalingsachterstand kampen of daarmee dreigen te kampen.

Samenwerkingsverbanden

Sinds begin dit jaar zijn banken en de NVVK (stichting schuldhulpverlening) met elkaar de dialoog aangegaan, omdat voor de schuldhulpverleners tot voor kort de restschuld nog niet een belangrijk probleem was. Ook de NVM wenst graag deel te nemen aan deze dialoog. Het is voor Het Fonds aan te raden bij deze dialogen betrokken te raken.

9 Conclusies en aanbevelingen

Hieronder worden de belangrijkste conclusies uit het haalbaarheidsonderzoek samengevat.

Doelstellingen

Het plan van NWMediators en HIT is in de eerste plaats bedoeld om oplossingen te bieden voor maatschappelijk problemen, namelijk primair de restschuldbroblematiek van woningeigenaren en secundair de malaise op de woonmarkt. Daarnaast is er de randvoorwaarde om met Het Fonds de regelende organisatie te financieren. Uit het haalbaarheidsonderzoek is gebleken dat deze doelstellingen moeilijk met elkaar te verenigen zijn.

Doelgroep

Volgens het basisvoorstel is de aanpak gericht op de 'ergste probleemgevallen', met een hypotheek tot € 240.000. Uit de interviews komt naar voren dat bij eigenaren met de zwaarste schulden vaak sprake is van meerdere schuldeisers en sociale problemen, waardoor een oplossing voor de restschuld alleen niet voldoende is. Daarom heeft Het Fonds meer kans van slagen als het zich richt op eigenaren die alleen een hypotheekprobleem hebben, bijvoorbeeld eigenaren die hun woning op de top van de markt hebben gekocht. Dit zijn niet alleen eigenaren met hypotheek tot €240.000, maar juist ook boven de NHG-grens.

35

Financiering restschuld

De banken die we gesproken hebben, zijn voorzichtig met het doen van uitspraken over hun bereidheid om een deel van de restschuld kwijt te schelden. Ze leveren liever individueel maatwerk, om te voorkomen dat de eigenaren strategisch gedrag gaan vertonen en onvoldoende hun best doen om restschuldbroblemen zelf op te lossen. Toch zien de banken wel voordelen in de aanpak, omdat ze hierdoor deels van hun slechte hypotheekafkomsten afkomen. Belangrijk voor de medewerking is een goede borging van de organisatie van Het Fonds.

Aankopen, opknappen en doorverkopen

De geïnterviewde partijen zijn kritisch over de ideeën over aankoop, opknappen en doorverkopen van de woningen door Het Fonds. Men vraagt zich af of dit nodig is om de primaire doelstelling te bereiken. Ook het idee van een internetveiling wordt met enige scepsis ontvangen. Men vreest dat de tijdsdruk die een veiling met zich meebrengt, de verkoopwaarde zal drukken.

Organisatie

De partijen zijn van mening dat de aanpak alleen kans van slagen heeft als zowel Het Fonds als de uitvoerende organisatie een stichting is. Een BV-constructie zou het beeld oproepen van 'verdienen aan probleemgevallen'. Daarnaast moet met name het toezicht verder worden uitgewerkt.

Financiering

Volgens het basisvoorstel wordt Het Fonds gefinancierd door de overheid. De kansen daarvoor zijn in tijden van bezuinigingen gering. Een alternatief zou kunnen zijn dat banken de funding leveren, met eventueel de overheid als achtervang. De regelende instantie kan slechts in beperkte mate worden bekostigd uit de meeropbrengsten van de verkoop van aangekochte woningen, ook als onderhoud plaatsvindt. Een alternatief is dat Het Fonds een tijdelijk karakter krijgt en de regelende organisatie betaald wordt uit Het Fonds.

Oplossingsrichtingen

Dit rapport geeft een overzicht van diverse oplossingsrichtingen voor afzonderlijke aspecten uit het plan. Ze geeft echter geen oplossing om aan alle doelstellingen tegelijk te voldoen. Dat zou men ook niet moeten beogen. De maatschappelijke doelstelling is nu eenmaal moeilijk verenigbaar met de doelstelling om de regelende organisatie te financieren, zeker wanneer men afhankelijk is van externe financiering.

36

Wanneer men zich echter beperkt tot de primaire maatschappelijke doelstelling kunnen de volgende aanbevelingen worden gedaan:

- Laat Het Fonds zich concentreren op de restschuldproblematiek. Laat zaken met betrekking tot koop, onderhoud en verkoop aan de markt over.
- Zoek de aansluiting op bestaande structuren, regelingen en organisatie.
- Werk de organisatiestructuur uit conform het model van de NHG of de SVn.

Literatuur

Akerlof, G.A., 1970. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500.

Brounen, D. & P. Rijk, 2008. Eenmaal, andermaal. Property Research Quarterly 7(2).

Brounen, D., 2008. The Boom and Gloom of Real Estate Markets. Erasmus University Rotterdam (EUR) - Department of Financial Management; Erasmus Research Institute of Management (ERIM); Tinbergen Institute.

Buddingh, I., Bureau Jonge Honden, M. Vos, 2009. Verkenning gedwongen verkoop. SEV, Den Haag.

Conijn & Achterveld, 2012. Verhuurderheffing en corporaties – een financiële analyse. Ortec, Amsterdam.

Geuns, R. van, N. Jungmann, G. Kruis, P. Calkoen & M. Anderson, 2011. Schuldhulpverlening loont! Hogeschool van Utrecht, Utrecht.

Heijnsbergen, R. Van , 2012. Wonen 2.012. Van Heijnsbergen en Partners, Den Haag.

NHG, 2012. Jaarverslag 2011. NHG , Zoetermeer

37

OTB, 2011. Consequenties van de voorgenomen aanscherping van de hypotheekverstrekking voor het functioneren van de Woningmarkt. OTB, Delft

Raeven, L.M.R. van, 2012. De rol van de woningmakelaar bij gedwongen woningverkoop, executieveilingen en restschuld. Tias Nimbas Business School, Tilburg.

Schilder, F. & J. Conijn, 2012. Restschuld in Nederland 2012. ASRE, Amsterdam

Schilder, F. & J. Conijn, 2013. Financierbaarheid van de restschuld in Nederland. ASRE, Amsterdam

Bijlage 1 Basisvoorstel

Haalbaarheidstudie pilot aanpak probleemhypotheek

1. Inleidend

NWMediators en HIT hebben bij Platform 31 een aanvraag ingediend om de haalbaarheid van een pilotproject te laten onderzoeken over de oprichting van een fonds dat woningen van huishoudens met hypothecaire restschuld opkoopt en via een veiling doorverkoopt.

Kort over de betrokken partijen

- *NWMediators* – NWMediators is de feitelijke bedenker van het concept om probleemhypotheek aan te pakken. NWMediators bestaat uit John Dost en Cindy Spijkers.
- *Holland Innovation Team (HIT)* – HIT ontwikkelt innovatieve ideeën met een focus op duurzame oplossingen voor het energievraagstuk. NWMediators heeft HIT gevraagd mee te denken, schrijven en organiseren m.b.t. het idee voor de aanpak van probleemhypotheek. Namens HIT zijn Remco Hoogma en Peter van der Gaag betrokken bij dit project.
- *Platform 31 / Stichting Experimenten Volkshuisvesting (SEV)* – NWMediators heeft samen met HIT een aanvraag bij de SEV (experimenten goedkope koop) ingediend voor een pilot. Als eerste stap is besloten om de haalbaarheid te onderzoeken. Namens Platform31 zijn Bart Bram Spruit en Hanneke Schreuders betrokken.
- *Rigo Research & Advies* – Rigo is een onderzoeks- en adviesbureau op het gebied van wonen en de leefomgeving. RIGO verricht markt- en beleidsonderzoek en ondersteunt bij het ontwikkelen van beleid en strategie. Rigo zal het onderzoek naar de haalbaarheid van de pilot uitvoeren. Anko Drentje en Steven Kromhout zullen het onderzoek uitvoeren.

39

2. Beschrijving van de pilot

Het idee

Het idee is om een fonds ('Het Fonds') op te richten dat de woning van een huishouden met hypothecaire restschuld opkoopt, eventueel opknaapt en via een internetveiling doorverkoopt. Hierbij treedt een regelende organisatie in dienst van Het Fonds als mediator op tussen verkoper en bank om een duurzame, maar snelle oplossing te vinden voor de verwachte restschuld. Uitgangspunt hierbij is om een deel van de schuld door de bank kwijt te laten schelden, en het andere deel van de schuld om te zetten in een laagrentende lening. De regelende organisatie zal daaropvolgend onderzoeken of door onderhoud waardevermeerdering van de woning plaats vindt, om zodoende de kans op verkoop via de veiling te verhogen. De verkoop zal plaatsvinden via het internet op een veilingssite. De laagdrempeligheid is de belangrijkste overweging bij de keuze voor een internetveiling. Daarnaast zou de lage instapprijs een trigger moeten zijn voor potentiële kopers. De rechtspersoon van Het Fonds zal een stichting zijn; het heeft geen winstoogmerk. Doel (in een vervolgfase) is om Het Fonds gefinancierd te krijgen vanuit het Rijk, gemeenten, EU, banken, e.d.

De pilot geeft inzicht in de haalbaarheid van de voorgestelde oplossing. Het doel is om tenminste 25 woningen in het goedkope segment verkocht te krijgen.

Doelgroep

Het Fonds richt zich primair op de 'ergste probleemgevallen'. Dit zijn huishoudens die:

- Niet in de NHG-regeling zitten of er voorheen wel in zaten maar op grond van tekortkoming niet meer in aanmerking komen voor NHG-regeling.
- Huishoudens waarvan de hypotheeksom niet hoger is dan € 240.000.

De doelgroep zou uit ongeveer 70.000 gevallen bestaan².

3. De gang van zaken

Over Het Fonds

Het Fonds wordt een stichting, zonder winstoogmerk. In dienst van Het Fonds voert een regelende (uitvoerende) organisatie (een aparte BV) alle taken uit:

- Het benaderen van banken en makelaars voor probleemgevallen.
- Het inschakelen van een makelaar bij de aankoop van de woning.
- Het optreden als intermediair bij het vinden van een oplossing van de restschuld.
- Het onderzoeken van de mogelijkheden om middels opknap de woning te verbeteren, zodat de kans op verkoop via de veiling wordt verhoogd.
- Het uitbesteden van verbeterwerkzaamheden aan samenwerkende klusbedrijven.
- Het zoeken naar funding voor Het Fonds bij overheden.
- Het beheren van de veilingssite.
- Het inschakelen van een makelaar bij de verkoop van de woning.
- Het optreden als uitvoeringsorganisatie bij eventuele verhuur van de woning (wanneer de woning niet verkocht wordt via de veiling).

40

Benaderen van de doelgroep

Het is voornamelijk de bedoeling dat de regelende organisatie zelf op zoek gaat naar probleemgevallen. Dat zou op twee manieren kunnen gebeuren:

- 1 Banken geven informatie over hun ergste probleemgevallen. Zij hebben inzicht in de woningwaarde in relatie tot de hypotheeksom van hun klanten. De regelende organisatie benadert vervolgens zelf deze mensen.
- 2 Makelaars hebben inzicht in welke woningen al gedurende lange tijd te koop staan. De informatie over de ergste gevallen kan aan Het Fonds doorgegeven worden waarop de regelende organisatie zelf de probleemgevallen gaat benaderen.

De bedoeling is om op de lange termijn zodanige naamsbekendheid te verwerven, dat huishoudens waarvan de hypotheek onder water staat (of komt te staan), Het Fonds zelf (of via hulpverlenende instanties) gaan benaderen.

Aankoop van de woning

Het Fonds sluit een hypotheek af bij de bank met een uitgestelde transport. Zodra de woning geveild wordt, krijgt de bank zijn geld van de nieuwe eigenaar die zelf een hypotheek heeft afgesloten bij zijn eigen bank

² De SEV heeft hier onlangs onderzoek naar gedaan. Op basis van kwantitatief onderzoek waarbij de dataset WoON 2009 is gebruikt, komt men op dit getal.

Onderhoud

Na aanschaf van de woning door Het Fonds, wordt bekeken of onderhoud gepleegd moet worden aan de woning. Leidend criterium hierbij is dat het onderhoud tot waardevermeerdering leidt. Het gaat er hierbij om de kans dat de woning verkocht wordt te vergroten. Over de gewenste hoogte van de waardevermeerdering en over de hoogte van de (maximale) investering zijn (vooralsnog) geen criteria opgesteld.

Het is daarnaast van belang dat er een energielabel komt. Bij afwezigheid hiervan bij aanschaf van de woning, zal Het Fonds de kosten hiervoor zelf vergoeden. Een energielabel heeft als voordeel dat het probleem van informatiescheefheid bij verkoop op de veiling voor een deel kan wegnemen.

Veiling

De belangrijkste redenen om te kiezen voor de verkoop van de woning via een veiling is dat het modern, goedkoop en voor een breed publiek toegankelijk is. Bijna iedereen heeft een computer en internet. Een internetveiling is daarom voor veel mensen een laagdrempelige manier om een woning te kopen. Daarnaast heeft makelaar Veldhoen & Romeijn positieve ervaring opgedaan met een internetveiling.

Verkoop van de woning

- De startprijs op de veiling is de aankoopprijs van de woning door Het Fonds, vermeerderd met de kosten voor bouwkundig onderzoek, energielabeling, kosten voor onderhoud en de overheadkosten van de regelende organisatie.
- Bij de verkoop via de veiling zal eventuele winst die gemaakt is, na aftrek van overheadkosten voor Het Fonds (in feite kosten van inzet van de uitvoeringsorganisatie), als eerste naar de voormalig eigenaar van de woning gaan, maximaal ter grootte van de lening die bij de bank is aangegaan ter dekking van de voormalige restschuld.
- Mocht het bedrag groter zijn dan deze lening, dan zal dat deel terugvloeien in Het Fonds dat daardoor weer meer slagkracht krijgt.
- Bij verlies op de woning op de veiling zal dit door Het Fonds gedragen worden.
- Bij het niet kunnen verkopen van de woning, zal Het Fonds trachten de woning te verhuren via een woningcorporatie. De woning blijft in eigendom van Het Fonds.

41

Voorwaarden bieden veiling

- Een bieder op de veiling gaat er mee akkoord dat bij het winnende bod, 10% van het bod aanbetaald gaat worden.
- Potentiële kopers zullen eerst naar hun eigen bank moeten voor een offertevraag hoeveel hypotheek ze kunnen krijgen.
- PM Eisen conform de NHG-regeling.

4. Belang voor diverse partijen*Belang verkoper woning / huishouden met een probleemhypotheek*

De woning hoeft niet via executie verkocht te worden. Executieveilingen zorgen er vaak voor dat een lage prijs wordt geboden op de woning, waardoor de restschuld (onnodig) hoog is. Verder geldt dat voor de restschuld een regeling getroffen moet worden, wat vaak neerkomt op een jarenlange schuldsanering. Dit kan ervoor zorgen dat de prikkel om te werken verkleind wordt, aangezien dit soort huishoudens een groot deel van hun salaris aan schuldaflossing zien op gaan.

Met de regeling van Het Fonds wordt de helft van de restschuld (of een ander nader te bepalen deel) kwijt gescholden, en wordt het andere deel omgezet in een langlopende lening van de bank met een lage rente. Schuldsanering blijft hier achterwege, zodat het huishouden met een probleemhypotheek niet geheel 'vleugellam' wordt gemaakt.

Belang voor banken

Volgens NWMediators schrijven banken op dit moment al af op hun leningenportefeuille voor onroerend goed. Probleemgevallen waarvan de woning verkocht is (of gedwongen verkocht moet worden), komen in de schuldsanering terecht. Hierbij is het te bezien of de bank de restschuld terug ontvangt die overblijft na verkoop van de woning. Daarnaast is schuldsanering voor een bank een langdurig proces. Het betekent dat de restschuld als lening (en dus als risico) gedurende lange tijd op de balans van een bank blijft staan. Dit heeft een negatieve invloed op de risicobeoordeling van de bank. Daarnaast kan imagoschade als gevolg van huisuitzettingen voor banken beperkt worden.

Belang overige betrokkenen.

De woningmarkt staat stil, de koopwoningmarkt in het bijzonder. Partijen die betrokken zijn bij koop en verkoop van woningen hebben hieronder te lijden. Daarnaast hebben starters moeilijk toegang tot de koopwoningmarkt. Het in beweging brengen hiervan stelt ze in staat een woning te kopen. Tenslotte is de economie er bij gebaat dat de koopwoningmarkt in beweging komt. Het heeft bijvoorbeeld positieve invloed op de arbeidsmobiliteit.

5. Stappen (resumé)

- 1 De regelende organisatie in dienst van Het Fonds benadert banken en / of makelaars over de ergste probleemgevallen. De regelende organisatie benadert de probleemgevallen zelf. Wanneer een huishouden met een probleemhypotheek akkoord gaat met ingrijpen door Het Fonds, schakelt Het Fonds een gecertificeerd en onafhankelijk taxateur in om de marktconforme waarde van de woning vast te stellen. De woning wordt tegen de getaxeerde waarde overgenomen door Het Fonds.
- 2 Het Fonds doet een voorstel aan bank en verkoper over de hoogte van de restschuld, de verdeling van de restschuld tussen bank en verkoper, de duur en hoogte van rente van de lening en de overige voorwaarden met betrekking tot de restschuld tussen bank en verkoper.
- 3 Het Fonds stelt vast of een energielabel aanwezig is en of de woning bouwkundig gekeurd is.
- 4 Daarnaast doet het onderzoek naar de mogelijkheden om via onderhoud de waarde van de woning te vermeerderen, om zodoende de kans op verkoop te vergroten.
- 5 Na het aanbrengen van een energielabel, het laten uitvoeren van een bouwkundige keuring en onderhoud, wordt de woning op de veilingsite aangeboden. Het bedrag dat voor de woning betaald is vermeerderd met investeringen in verband met onderhoud, energielabeling en bouwkundige keuring, en overhead voor de regelende organisatie, geldt als startprijs bij de biedingen.
- 6 De woning wordt verkocht aan de hoogste bidder. Eventuele winst (het winnende bod minus de startprijs) vloeit ten eerste naar de voormalige eigenaar ter dekking van de afgesloten lening. Bij een hogere winst dan deze lening, vloeit het overige bedrag naar Het Fonds.
- 7 De koper doet een aanbetaling van 10% aan Het Fonds. De koper sluit een hypotheek voor het overige bedrag met een hypotheekverstrekker.

6. Belangrijkste vraag voor het onderzoek

Het is primair van belang te weten hoe banken tegenover het voorstel staan. De gedachte is dat wanneer principemedewerking bij een aantal grote banken bewerkstelligd kan worden, overheid en overige partijen eveneens bereidwillig zullen zijn bij de optuiging van Het Fonds om

probleemhypotheek aan te pakken. Het is bij het beantwoorden van de vraag over medewerking van banken van belang in te gaan op de actualiteit zoals inperking van de hypotheekrenteaftrek uit het huidige regeerakkoord, plannen met betrekking tot overdrachtsbelasting, de NHG-regeling en overige zaken. Van secundair belang (op dit moment) is de juridische kant van het verhaal, de haken en ogen met betrekking tot toepassing van onderhoud en de precieze inrichting van de veiling.

Bijlage 2 Lijst van geïnterviewden

| Organisatie | Naam | Functie |
|---------------|-------------------------|--|
| ABN AMRO Bank | De heer Hengeveld | risk manager marketing hypotheek |
| | Mevrouw Marijnissen | risk manager marketing hypotheek |
| SNS Bank | De heer van Bockhoven | productmanager |
| | De heer Topsakal | formulemanager |
| Makelaar | De heer van Heinsbergen | NVM Makelaar en lid van de Werkgroep 'Restschuld' |
| NHG | De heer Schiffer | directeur Stichting NHG / WEW |
| NVM | Mevrouw van Hooijdonk | beleidsmedewerker NVM, voorzitter Werkgroep 'Restschuld' |
| OTB | De heer Boelhouwer | hoogleraar Housing Systems, wetenschappelijk |
| | | directeur OTB |
| ING Bank | De heer Flikweert | manager marketing hypotheek |
| SVn | De heer Luigjes | hoofd ontwikkeling en verkoop & accountmanager |
| VEH | De heer Ligtlee | beleidsadviseur financiële domein |
| | Mevrouw Boog | financieel specialist bij het kenniscentrum |

Bijlage 3 Aandachtspunten bij het vaststellen van de doelgroep

De omvang van het probleem verschilt in hoge mate per probleemgeval

De ASRE (Schilder & Conijn, 2012) geeft in het rapport 'Restschulds in Nederland' een beeld van de belangrijkste risicogroepen die te kampen hebben of zullen krijgen met restschuld. De aard en omvang van deze groepen worden weergegeven, hun absolute en relatieve restschuld en hoe de problematiek zich historisch en in de toekomst ontwikkelt.

Gedwongen onderhandse verkoop of executieverkoop?

Er zijn gevallen die hun woning gedwongen onderhands moeten verkopen of gevallen die dat via een executieveiling moeten doen. Dit verschil is van wezenlijk belang bij de juridische aspecten (en consequenties daarvan) die bij de verkoop van de woning komen kijken.

De oorzaken achter de problemen zijn zeer divers

Vaak is een inkomensval de belangrijkste oorzaak voor het ontbinden van een hypotheek. Achter deze inkomensval kunnen ook weer allerlei oorzaken ten grondslag liggen: echtscheiding, werkloosheid, omzetsdaling van ondernemers en ziekte zijn hiervan de belangrijkste. Maar er zijn ook minder triviale oorzaken voor het niet meer kunnen betalen van een hypotheek. Slecht met geld omgaan is hiervan een voorbeeld.

Noodzaak tot verhuizen

Iemand die door een inkomensval zijn hypotheek niet meer kan betalen, is genooddaakt te verhuizen. Maar van iemand die van baan verwisselt, is de noodzaak tot verhuizing moeilijker vast te stellen.

47

Aanwezigheid betalingsproblemen

Het is niet altijd zo dat aan de restschuldsproblematiek betalingsproblemen vooraf gaan. Echter, het dilemma bij de gevallen zonder betalingsproblemen is dat banken vaak minder snel bereid zijn een oplossing te zoeken, juist omdat verondersteld wordt dat er (nog) geen probleem is.

Toewijsbaarheid van de problemen is zeer divers

Het is niet altijd zo dat de oorzaak van de problemen bij een huiseigenaar zelf ligt. Zo zijn er in verleden hypotheeklen verstrekt met een LTV (loan-to-value) die heden ten dage niet geoorloofd zouden zijn.

De mate van competentie in financieel handelen en denken verschilt per probleemgeval

Dit is een oorzaak van het feit dat problemen in het geval van 'financiële incompetentie' veel later aan het licht komen dan bij mensen die meer bewust met hun financiële situatie omgaan.

Tijdelijkheid van het probleemgeval

In sommige gevallen is het een tijdelijk probleem, in andere gevallen een structureel probleem.

Onomkeerbaarheid

Sommige problemen zijn onomkeerbaar, andere niet; de oplossingsruimte is hier afhankelijk van.

Tijdstip van aan het licht komen

Het tijdstip waarop de problemen aan het licht komen – het stadium waarin het probleemgeval verkeert – verschilt en bepaald het aantal mogelijke oplossingen en de ernst van het probleem.

Andere problemen

Restschuldsproblematiek gaat vaak gepaard met allerlei andere problemen, zowel financieel, sociaal als psychologisch.

Moral hazard-probleem

Sommige mensen zijn te goeder trouw, andere te kwader trouw (het zogenoemde moral hazard-probleem). In het laatste geval maakt men misbruik van de ter beschikking gestelde regelingen.

Hypotheek onder NHG

Woningeigenaren met een hypotheek die onder NHG is afgesloten kunnen gebruik maken van allerlei regelingen. Ten onrechte wordt vaak gedacht dat daarmee de restschuldsproblematiek voor dit soort woningeigenaren niet aanwezig zou zijn. Echter, ook deze groep kan met een restschuld komen te kampen.

Een uitgave in opdracht van Platform31.

Uitgave Platform31

Auteurs : Anko Drentje en Steven Kromhout, RIGO Research en Advies BV

Redactie : Ronald Nijboer, Platform31

Drukwerk : Digital4.nl

Opmaak : FMZ Tekstverwerking, Vlaardingen

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens.

Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Den Haag, mei 2013