

Huis inruilen met

De huizenmarkt zit op slot. De prijzen staan onder druk. Bankiers willen geen voorspelling meer doen over de prijzenontwikkeling. Het verkrijgen van een hypotheek gaat moeilijk. Het bancaire geld is schaars. Directeur Arnold Bosman van het gelijknamige vastgoedbedrijf denkt een oplossing te hebben en deze is redelijk simpel: inruil op verkoop en soms ook op inkoop.

De spelers op de vastgoedmarkt moeten creatiever omgaan met het probleem. Arnold Bosman verkoopt praktisch alleen nog huizen door inruil en hierop richt hij zijn vizier. Het inruilverhaal heeft als voordeel dat de nieuwe koper het huis van zijn of haar dromen koopt en direct van zijn oude huis af is. Daarmee hebben zij geen dubbele woonlasten, geen extra zorgen of onzekerheid en ze kunnen rustig slapen. Arnold Bosman Vastgoed neemt het oude huis op in zijn voorraad en zet het weer te koop met natuurlijk het verhaal dat inruil mogelijk is. Soms worden de inruilhuizen wat opgekapt en dan pas doorverkocht.

EEN VOORBEELD

Een paar maanden geleden kwam Bosman zelf in het bezit van een huis dat hij kocht van een stel erven. Zij wilden eindelijk eens cashen nadat het huis al 3,5 jaar te koop had gestaan via de plaatselijke makelaar voor 160.000 euro. Er was steeds wel interesse geweest maar telkens kwamen de

geïnteresseerden met de mededeling dat eerst hun huidige huis nog verkocht moest worden. De erven hadden geen belang bij een ander huis maar bij cash. Bosman kocht het huis voor 115.000 euro en zette het huis te koop met inruilmogelijkheid. Binnen twee maanden had hij meerdere geïnteresseerde kopers. Hij ruilde het huis op het in te ruilen huis. Dit inruilhuis knapte hij vervolgens wat op en daarna verkocht hij het weer voor 255.000 euro. "Dat leverde mij een winst op van ruim 60.000 euro op een totale investering van ongeveer 195.000 euro." En dit in een doorlooptijd van circa vier maanden. Bosman: "Dagelijks worden mij huizen aangeboden via de verkoopkanalen van makelaars, curators en zelfs banken, maar als ondernemer moet je te allen tijde de beschikking hebben over genoeg financiële middelen om dit te kunnen (voor)financieren. Banken financieren dit soort handel niet omdat het niet in hun plasje past. Maar uiteindelijk zullen al

deze huizen toch weer via de bank worden gefinancierd daar de eindgebruiker toch weer bij een bank terecht komt."

CROWD FUNDING

Als eigenaar van een eenmanszaak probeert Bosman de verkoopproblemen op te lossen door bezitters van geld in de huidige vastgelopen woningmarkt te laten instappen om samen kansen te pakken. Hij probeert op kleine schaal voor elkaar te krijgen wat grote partijen in Spanje in de steigers proberen te zetten: met investeerders een vastgoedfonds opzetten van 200 miljoen euro. In Amerika gaat

het momenteel niet anders. Zelfs op kleine schaal worden initiatieven genomen. Zo worden huizen gekocht waarvan de prijs fors is gedaald en deze worden onmiddellijk verhuurd met rendementen van meer dan 10%, exclusief de waardevermeerdering van het onderpand.

Bosman wil ook geld aantrekken. Via hem kunnen particulieren of ondernemers participeren vanaf 100.000 euro. Bosman: "Ze kunnen van mij 4% krijgen plus een deel van de winst. Ik wil wel eerste hypotheek verstrekken op voorwaarde dat ik het met inves-

GER HUKKER, VOORZITTER NEDERLANDSE VERENIGING VAN MAKELAARS



"De huizenprijzen zullen in 2014 stabiliseren, er zijn wat indicatoren die daar op wijzen. De crisis op de huizenmarkt is over de helft. Een aantal maanden op rij komen er minder woningen op de markt. Dat is voor makelaars minder goed, maar leidt op termijn tot krapte op de markt. En dat is gunstig. Dat wil niet zeggen dat de huizenprijzen weer snel omhoog gaan. In onze perceptie zullen de huizenprijzen de komende jaren niet stijgen."

geld investeerders

ANNEMIJN FOKKELMAN, SECTOR BANKER BOUW ABN AMRO



“In de bouw is een flexibele marktbenadering nodig. Bouwers moeten over de grenzen van hun eigen markten heen kijken en samenwerken met partijen in de keten. Digitalisering stelt hen in staat beter en effectiever samen te werken en social media bieden inzicht in nieuwe klantbehoeften.”

teerders kan (voor)financieren. Zie het als zekerheid met rendement en het geld is nooit weg, het is altijd afgedekt. De investeerder neemt de plaats in van de bank met dezelfde zekerheid die de bank ook neemt op vastgoed. Ook sta ik privé garant voor de lening.” Kansen

DUIDELIJKE WIN- WINSITUATIE IN VASTGELOPEN MARKT

zijn er meer dan voldoende. Een ander voorbeeld: “Wat te denken van een ondernemer, op papier een miljonair, die zijn cashflowprobleem niet met de bank kon oplossen. Hij had dringend, heel dringend, geld nodig en had daarom

zijn huis voor de helft van de prijs verkocht. En dit gebeurt gewoon dagelijks!”

DUITSE HYPOTHEEK

Een snel herstel van de huizenmarkt verwacht Bosman niet. “Voorlopig gaan de prijzen niet omhoog, maar zullen ze zich stabiliseren. Op dit moment kan bij mij lokaal in de Achterhoek nauwelijks iets worden gefinancierd en zeker niet voor ondernemers. Soms kan verlies op een huis bij een nationale bank worden meegefinancierd als men een andere huis wil kopen, maar dan moet bijvoorbeeld het inkomen wel voldoende zijn, of moet er een tweede gezinsinkomen zijn of spaargeld dat kan worden aangewend. Daar wordt per situatie naar gekeken.” Maar waarom dan niet met een Duitse bank om de tafel gaan zitten? “Die

HAROLD COENDERS, DIRECTEUR AOS STUDLEY



“De situatie op de kantorenmarkt in Nederland is veel dramatischer dan bekend. Boven op de officiële leegstand van 7.164.000 vierkante meter vloeroppervlak, blijkt nog eens 6.084.925 vierkante meter verborgen leegstand te bestaan. Bij elkaar staat 27% van de kantoren leeg.”

willen wel, op voorwaarde dat je een eigen vermogen meeneemt van circa 25%.” Een echt vreemde regel is dat niet, want in veel landen kan een huizenkoper geen hypothecaire lening krijgen van 100% of meer zoals in het verleden in Nederland. In sommige opkomende landen moet men zelfs 40% eigen geld meenemen. Ongeacht de hoogte van het inkomen, krijgt men dan een hypotheek. Bij een eigen inbreng van tussen de 25 en 40% loopt de bank nauwelijks enig risico. Door de gedaalde huizenprijzen zitten de woningbezitters en dus ook de banken met een enorme schuld als zij nu hun huis zouden verkopen en (deels) aflossen. “Recent heb ik gelezen dat de Nederlandse hypotheekmarkt voor 65 miljard euro onder water staat.” Vroeg of laat breekt er een moment aan dat de huizenprijzen

gaat herstellen en dat de woningmarkt aantrekt. De mate waarin zal afhangen van maatregelen op het gebied van o.a. de afrekbaarheid van de hypotheekrente, de ontwikkeling van de economie, de werkloosheid en de inflatie. “De mensen willen wel een ander huis kopen, maar zijn bang dat hun huidige huis niet verkocht wordt en daarom is inruil de oplossing. Iedereen is bang en aan die marktomstandigheden kun je geld verdienen. Daarbij, je helpt de verkopers, de kopers en als het goed is ook jezelf. Een duidelijke winst situatie in een voorlopig vastgelopen vastgoedmarkt.” €



Meer actuele informatie?
Ga dan naar
CASHCOW.NL