

Makelaar ziet vaak als eerste financiële problemen huiseigenaar

# Help uw klant uit de schulden!

Bijna 300.000 huishoudens kunnen nog maar net de hypotheek betalen. Ondertussen bouwen ze wel andere schulden op. Makelaars komen dit regelmatig tegen, maar weten meestal niet wat ze met de informatie kunnen. Dat is jammer, want hoe eerder mensen bij schuldhulpverlening aankloppen, hoe groter de kans dat problemen worden opgelost.

Steeds meer huishoudens hebben grote moeite om hun hypotheek nog te betalen, waarschuwde Tonko Gast van financieel onderzoeksbureau Dynamic Credit vorige maand in het Financieel Dagblad. De AFM liet al in 2009 weten dat 430.000 huishoudens nog maar net hun hypotheeklasten kunnen dragen. Dynamic Credit gaat er van uit dat er 300.000 huishoudens zijn die in de gevaarzone zitten.

Deze aantallen lijken niet te rijmen met de cijfers van de meest recente BKR Hypotheekbarometer. Daaruit blijkt dat er 'slechts' 45.000 huishoudens zijn met een betalingsachterstand van meer dan drie maanden op hun hypotheek. Maar Nadja Jungmann, lector Rechten, Schulden en Incasso aan de Hogeschool Utrecht, weet wel waarom deze cijfers zoveel uiteenlopen. "Mensen zijn geneigd om alles op alles te zetten om hun hypotheek te betalen. Ze nemen nog een extra persoonlijke lening, betalen hun telefoonrekening niet of bouwen andere schulden op om de hypotheekaflossing maar te volbrengen. Want ze weten dat ze anders hun huis kwijt zijn. En als ze pech hebben, blijven ze nog met een restschuld zitten ook."

## AFLOSSINGSVRIJ

Volgens Gast van Dynamic Credit concentreren de problemen zich bij de huishoudens met een inkomen van rond de 35.000 euro die een hoge, aflossingsvrije hypotheek hebben gekocht op de top van de markt, vier tot vijf jaar geleden. Er hoeft dan maar iets te gebeuren en die mensen komen in de problemen. Eén van de partners verliest zijn baan. Het komt tot een echtscheiding. Of de renteperiode loopt af en er moet ineens een fors hogere rente worden betaald.

Ook Joke de Kock, voorzitter van de branchevereniging Schuldhulpverlening en Sociaal Bankieren NVVK, heeft te maken met

gezinnen met dreigende hypotheekschulden. "We krijgen steeds meer huiseigenaren aan onze loketten. Voor de kredietbanken en de gemeentelijke schuldhulpverlening zijn het nieuwe groepen. Vroeger luidde het advies altijd: benut de overwaarde of verkoop je huis en los daarmee je schulden af. Maar met de dalende huizenprijzen is dat geen oplossing meer omdat er geen overwaarde is."

De Kock komt regelmatig schrijnende gevallen tegen. Soms hebben de mensen de bui al zien hangen en zijn ze naar een huurwoning verhuisd met het idee om met de verkoop van hun huis alle schulden af te lossen. Vervolgens lukt het maar niet het huis te verkopen. Ook zijn er steeds meer 'hypotheekhuwelijken' of 'vechtscheidingen'; echtparen die eigenlijk willen scheiden maar in één huis wonen omdat ze anders financieel in de problemen komen.

## VROEGSIGNALERING

Vaak zijn het makelaars die zien dat schulden een gezin boven het hoofd dreigen te groeien, zeggen Jungmann en De Kock. Ze weten waarom mensen hun huis te koop willen zetten en waarom ze aandringen op zo'n hoge vraagprijs. Of ze vragen een taxatie aan omdat ze extra kredietruimte nodig hebben. Makelaars vinden dat

*'Er zijn steeds meer 'vechtscheidingen'; echtparen die eigenlijk willen scheiden maar in één huis wonen omdat ze anders financieel in problemen komen'*

triest. Maar ze weten meestal niet wat ze met de informatie kunnen of hoe ze mensen kunnen doorverwijzen. Dat is jammer. Want hoe eerder mensen zich melden bij de schuldhulpverlening, hoe groter de kans dat de problemen kunnen worden opgelost. Makelaars kunnen de woningeigenaren in deze gevallen doorsturen naar een kredietbank of naar de gemeentelijke schuldhulpverlening.

"Wij merken dat mensen te lang blijven zitten en te lang een hoge vraagprijs hanteren omdat ze bang zijn voor een veiling of een financieel gat", aldus De Kock. "Maar vaak zijn er toch wel dingen mogelijk. Banken zijn wel bereid te zoeken naar een oplossing. Zij hebben liever geen gedwongen verkoop omdat het hun reputatie schaadt en omdat een huis op de veiling meestal weggaat onder de marktprijs." Afhankelijk van de persoon en de situatie verlaagt de bank bijvoorbeeld de rente gedurende een jaar. Of er hoeft een tijd niet te worden afgelost.

## PREVENTIE

Ondertussen wordt er ook gewerkt aan een Landelijk Informatie Systeem, waarin BKR, energiebedrijven, sociale diensten, corporaties, schuldhulpverleners en wellicht de thuiswinkels melden als er een achterstand is met het doel grotere schuldoopbouw te voorkomen. Het College Bescherming Persoonsgegevens vindt echter dat in het huidige voorstel de privacy te veel in het geding is. Het wachten is nu op een aangepast voorstel. Zowel Jungmann als De Kock zien een rol weggelegd voor makelaars bij schuldpreventie. In veel gemeenten geven woningcorporaties bij een dreigende huissuitzetting de gegevens van de huurders door aan de gemeente zodat deze in actie kan komen. "Waarom zouden we vooruitlopend op een systeem zoals LIS, geen vergelijkbare afspraken kunnen realiseren tussen banken en gemeenten?", vraagt Jungmann zich af. De Kock oppert een ander alternatief.

"Misschien moet er een meldpunt komen waarin makelaars en banken participeren. Het is lange tijd zo geweest dat mensen wooncarrière maakten door steeds de overwaarde van hun huis in te zetten. Dat kon doordat de huizenprijzen maar bleven stijgen. De situatie is nu echter totaal anders: mensen zullen moeten sparen als ze naar een groter huis willen doorverhuizen en niet in de problemen willen komen. Die boodschap zouden makelaars ook moeten afgeven."



## HUISEIGENAREN MET SCHULDEN: VIER CATEGORIEËN

De schuldhulpverlening heeft volgens NVVK-voorzitter Joke de Kock te maken met vier categorieën huiseigenaren met problemen.

1. Huiseigenaren met een hypotheek die binnen het inkomen past, die bij zijn met het betalen maar die wel **andere schulden** hebben. Hier kan een regulier schuldhulpverleningstraject worden ingezet.
2. Huiseigenaren die schulden hebben, maar **ook een achterstand op hun hypotheekaflossing**. Dit is een lastige groep. Het is vaak heel erg passen en meten om de financiële problemen van deze mensen op te lossen.
3. Mensen die hun huis al hebben verkocht, maar die zijn blijven zitten met een **restschuld**. In deze gevallen moet er samen met de banken worden gezocht naar een oplossing.
4. Huiseigenaren die nog niet achter lopen met de financiën, maar die vanwege de **hoge maandlasten** hun huis eigenlijk zouden moeten verkopen. Dit is een groep die makelaars regelmatig tegen zullen komen.