

# Langlopende hypotheek is inmiddels handelswaar

Voor dalende huizenprijzen kan een langlopende hypotheek bij huisverkoop lucratief uitpakken.

Carel Grol  
Amsterdam

Eigenlijk is het simpel, zegt financieel planner Hendrik Schakel (33) van het pas opgerichte Viisi Finance.

Mensen met een langlopende hypotheek kunnen daaraan verdienen bij de verkoop van hun huis. Hoe? 'Door niet alleen het huis, maar gelijktijdig ook hun hypotheek te verkopen. En dat kan ook voordelig zijn voor de koper.'

Het is niet zijn uitvinding, zegt Schakel met een glimlach. Sterker nog, het heeft een officiële naam en is veelal in de algemene voorwaarden opgenomen: de doorgeefregeling. 'De betere hypotheekadviseur kent die regeling. Maar dat geldt niet voor alle adviseurs. Dat is jammer, want juist nu wordt het interessant.'

Als huizenbezitters hun huis verkopen, wachten hun drie alternatieven. Met de opbrengst de hypotheekschuld aflossen, om bij de koop van een volgende woning een nieuwe hypotheek af te sluiten. De hypotheek meenemen en verhogen als wordt verhuisd naar een duurdere woning. Dat zijn volgens Schakel de geijkte opties.

Maar bijvangst van de kredietcrisis is dat een derde optie nu aan relevantie wint. Want tussen 2003 en 2007 is er een aantal buitenlandse spelers op de Neder-

**Een bestaande langlopende hypotheek is veelal goedkoper dan een nieuwe met een lange looptijd**

landse hypotheekmarkt bij gekomen. Zij boden langlopende hypotheeken aan tegen gunstige voorwaarden en lage rentetarieven, zegt de financieel planner.

Veel van die speler zijn verdwenen of bieden hoge rentes, maar de hypotheeken met de lage rentes van toen, bieden nu alle ruimte voor de doorgeefregeling. 'Een hypotheek is hoofdzakelijk een rentecontract', zegt Schakel. Aan dat contract moet worden voldaan, maar voor een bank maakt het niet uit door wíé het wordt nageleefd. De koper van een huis kan dus ook het bestaande rentecontract overnemen, zolang die volgens de bank maar voldoende kredietwaardig is — en de doorgeefregeling in de voorwaarden staat. Maar wat is het voordeel voor de koper en de verkoper?

## Uitvoerig overleg

'De huizenprijzen zijn gedaald en de rente is gestegen', zegt de financieel planner. 'Daar zit de winst. Een koper die een langlopend rentecontract overneemt, betaalt soms minder dan iemand die een nieuw contract afsluit.'

Een concreet rekenvoorbeeld. Een kunst schilder heeft vijf jaar geleden een huis met een tuin gekocht in Zeeland. Daarbij heeft hij een hypotheek afgesloten met een looptijd van 20 jaar tegen een rente van 4,1%. De hypotheek is € 240.000 voor een woning die toen werd gekocht voor € 214.286.

Na vijf jaar polderlandschapen te hebben geschilderd, besluit hij terug te gaan naar de stad. De schilder zet het huis te koop, voor € 260.000. Een jong stel met kinderwens uit Rotterdam heeft interesse. Inmiddels is de overdrachtsbelasting verlaagd, waardoor het stel een hypotheek



Foto: Hollandse Hoogte

nodig heeft van € 275.000.

Dat is ideaal voor de doorgeefregeling. Het jonge stel leent € 240.000 tegen 4,1% en nog 15 jaar vast. De € 35.000 die het stel nog tekortschiet, wordt bijgeleend voor 6,15%. Dat staat eveneens voor 15 jaar vast. De bruto rentelasten voor het jonge stel bedragen dan € 1000 per maand.

Dat is een goede deal. Een nieuwe hypotheek van 5,5% voor 15 jaar vast zou per maand € 1260 hebben gekost. Het voordeel is dus bruto € 260 per maand.

Volgens Schakel is de doorgeefregeling daarmee lucratief voor zowel de verkopende als de kopende partij. De kunst schilder raakt mogelijk eerder zijn huis kwijt, aangezien het voor het jonge stel goedkoper wordt om de transactie te financieren. Omgekeerd kan het jonge stel nu een huis kopen dat anders buiten hun financiële reikwijdte bleef.

En omdat de woningen de laatste drie jaar in prijs zijn gedaald, is de doorgeefregeling nu lonender dan een paar jaar geleden. 'Het bedrag dat mensen moeten bijlenen is kleiner geworden', zegt Schakel. 'En de overdrachtsbelasting is verlaagd.'

Het moeilijkste aan deze constructie is volgens Schakel de communicatie. 'Mensen weten er

vaak niet van af. De koper en de verkoper moeten dus beiden op de hoogte zijn van de doorgeefregeling, net als de hypotheekadviseurs van de beide partijen. En dan vergt het nog uitvoerig overleg tussen alle betrokkenen.'

Daarbij is de doorgeefregeling vooral lucratief voor de langjarige hypotheeken met een lage rente. Voor hypotheeken van tien jaar zou het in principe nog kunnen, denkt Schakel. 'Maar die moet je toch op korte termijn weer herfinancieren. En dan kom je weer uit op een hogere rente.' Hij schat daarbij dat de doorgeefregeling interessant is voor 'enkele duizenden' mensen.

Maar wat levert het de verkoper, behalve een mogelijk snelle verkoop, nog meer op? Schakel valt terug op het rekenvoorbeeld. Het stel zal vast bereid zijn iets te betalen voor de gunstige regeling. 'Er zou kunnen worden afgesproken dat het voordeel over vijf jaar wordt gedeeld.' Dat levert de schilder € 7800 op. 'Dat is de helft van zestig maanden keer € 260.'

Al kan het ook met een taart worden afgehandeld. Want een standaardprijs voor de doorgeefregeling bestaat niet. Uiteindelijk is het een integraal onderdeel van de deal. 'Dus is het een kwestie van onderhandelen.'

