

Te koop: fraai huis, eigenaar incluis

In Spanje is het een trend: ouderen die hun woning verkopen met het recht er — tegen huur — tot hun dood te blijven wonen. Zij hebben moeite rond te komen van hun pensioen, maar willen hun met herinneringen geplamuurde huis niet verlaten. Dit soort woningen heeft een lagere prijs. De prijsvermindering hangt af van de leeftijd van de verkoper. Hoe jonger de bewoner die er blijft wonen, hoe hoger de korting op de koopprijs.



PAGINA 10



In het kort

- Verkoop van huizen belast met recht van gebruik en bewoning, is in Spanje een trend.
- Mensen verkopen hun huis, met het recht er, tegen een huur, tot hun dood te blijven wonen.
- Het zijn veelal ouderen die zo hun huis verkopen, omdat ze moeite hebben om van hun pensioen rond te komen.
- Dit soort woningen heeft een lagere prijs. De prijsvermindering hangt af van de leeftijd van de verkoper.

BUITENLAND

Koop een huis en krijg de inwoner er gratis bij

Steeds meer Spaanse senioren verkopen hun dure huizen tegen een lage prijs, mits ze er kunnen blijven wonen tot hun dood. Ze vullen zo hun pensioen aan en de nieuwe eigenaar heeft een koopje. Wie profiteert het meest?

Te koop: een deftig huis met modern uiterlijk in het hart van de wijk Argüelles, zo beschrijft de advertentie. De grote ramen bieden een wijds uitzicht op Madrid. In het oog springen de egaal geverfde muren, de Jatobahouten vloer, het pleisterwerk in de zitkamer en de massieve, witgelakte deuren. De waarde van de woning ligt rond de €2 mln. De vrouw op pantoffels die in de keuken spaghetti kookt, krijg je er gratis bij.

Ana Maria, 70 jaar, verkoopt dit prachtige appartement als bloot eigendom belast met recht van gebruik en bewoning, dat wil zeggen dat de nieuwe eigenaar het huis koopt op voorwaarde dat zij er tot aan haar dood kan blijven wonen. Deze verkoopconstructie heeft de laatste jaren aan populariteit gewonnen onder gepensioneerden in de armste wijken van de stad die zo hun levensstandaard vasthouden. Maar de constructie wordt ook steeds populairder onder rijke ouderen.

Ana Maria, die die middag staat te koken voor een van haar kinderen die elk moment kan komen, zou het verschrikkelijk vinden het huis waar ze al twintig jaar leeft te moeten verlaten. Hier bracht ze de mooiste jaren van haar leven door. De met leer beklede keukenbar was getuige van de uitbundigste buurtfeesten.

Het zou haar hart breken om het huis leeg te moeten halen en te moeten zien hoe anderen de kamers bevolken, vertelt ze terwijl ze van de hal naar de zitkamer loopt, van de zitkamer naar de eetkamer en van daar naar de slaapkamers en suite. Daarom heeft ze met haar man overlegd of dit misschien de oplossing was om een slepende schuld af te lossen en hun nadagen in comfort door te brengen.

De prijsvermindering bij bloot eigendom hangt af van de leeftijd van de verkoper. Die wordt berekend door de jaarlijkse huurkosten te vermenigvuldigen met het geschatte aantal jaren dat de huidige bewoner nog te leven heeft. Bij een 70-jarige, zoals Ana Maria, kan de korting oplopen tot 40%. Bij een 80-jarige tot 30% en bij iemand ouder dan negentig tot zo'n 20%. 'Veel mensen hebben fantastische kinderen, maar dat geldt niet voor iedereen. Met deze constructie verdwijnt het erfenisprobleem en kun je het geld zelf uitgeven aan wat je maar wilt. Daar-

naast is het een geweldige manier om je pensioen aan te vullen', zegt Ignacio Pérez-Portabella, afdelingshoofd van makelaarskantoor Engels & Volkers in Barcelona, dat verschillende woningen in het hoge segment in bloot eigendom heeft verkocht.

'In ons bedrijf is het aantal verkoopovereenkomsten in bloot eigendom gegroeid met zo'n 300% in nauwelijks een jaar tijd', verklaart Eduardo Molet, een makelaar die gespecialiseerd is in agressieve marketingcampagnes, naar Amerikaans voorbeeld. 'De wijken met de hoogste vraag zijn de duurste wijken, zoals Salamanca, Chamberí en Chamartín.'

Molet legt uit dat Spanje een land van huiseigenaren is, dus een groot deel van het familiekapitaal zit in bakstenen. Hoewel deze traditie tegenslag bracht na het uiteenspatten van de huizenbubbel, zijn oude – en rijke – mensen hiermee in het voordeel.

In sommige gevallen zijn het de eigen kinderen die aandringen op verkoop in bloot eigendom. Katherine en Elisa erven het appartement van hun moeder Adelfa, 88 jaar, die er erg van geniet om vanuit haar woning in Arturo Soria bij zonsondergang de vliegtuigen te zien landen. Haar dochters willen er niet wonen als hun moeder overlijdt en opdelen is ook geen optie.

Elisa, 59 jaar, heeft plannen om een bedrijf te beginnen met een vriendin, en haar zus, die een hoge functie in het bedrijfsleven heeft, wil niet in het chique appartement wonen. Daarom hebben ze besloten het voortijdig te verkopen, voor

“**‘Je kunt het geld uitgeven aan wat je maar wilt en het is een geweldige manier om je pensioen aan te vullen’**

Ignacio Pérez-Portabella
makelaar in Barcelona



500 Spaanse woningen 40% tot 90% goedkoper

De makelaarsbeurs voor onroerend goed in bloot eigendom heeft vertrouwen in deze markt van woningen met een gereduceerde prijs. De eerste editie van de jaarlijkse beurs vond plaats op 25 oktober 2018 in het Palacio de Cibeles in Madrid. De prijs van de 500 woningen die er te koop werden aangeboden lag rond de €150.000. Dat is zo'n 40 tot 90% goedkoper dan de marktprijs voor woningen van hetzelfde type. Op de beurs waren vier makelaarskantoren aanwezig die woningen verspreid over heel

Spanje in de verkoop hebben. De grote meerderheid bevindt zich in Madrid (100). De overige steden met veel aanbod zijn Barcelona (60), Zaragoza (45), Sevilla (44), Bilbao (38) en Valencia (34). Het goedkoopste appartement staat voor €56.000 te koop in de Madrileense wijk San Blas en de duurste woning, die zich in de Nicaraguastraat in Madrid bevindt, heeft een vraagprijs van €525.000. Verkoop in bloot eigendom heeft de afgelopen twee jaar veel navolging gekregen.

€860.000. Elisa zegt dat deze verkoopconstructie met recht van gebruik en bewoning tegenwoordig heel populair is in Spanje. De verkoop levert weliswaar minder op, maar zo heb je het geld wel meteen tot je beschikking.

Haar moeder kan nog steeds over enkele jaren besluiten naar een verzorgingstehuis te vertrekken en de totale verkoop naar voren schuiven. Maar voor nu woont Adelfa nog in haar huis dat vol staat met foto's die herinneren aan een gelukkig leven met haar echtgenoot en dochters.

De voordelen voor verkopers zijn dat ze geen onroerendezaakbelasting (IBI) hoeven af te dragen, niet meer bijdragen aan de kosten van

“**‘Het aantal verkoopovereenkomsten in bloot eigendom is gegroeid met zo'n 300% in nauwelijks een jaar tijd’**

Eduardo Molet
makelaar in Madrid

de vereniging van eigenaren en dat de verzekeringspremie omlaag gaat. Ook krijgen ze een ontheffing bij de aangifte van de inkomstenbelasting. De koper, aan de andere kant, koopt een appartement voor een prijs beneden de marktwaarde en heeft volgens de wet recht om de woning in goede staat te ontvangen.

Anders bekeken is het alsof de koper het appartement voor de marktwaarde koopt, maar zich op voorhand verzekert van de huurinkomsten. Net als bij levensverzekeringen zal de tijd uitwijzen wie meer voordeel uit de situatie haalt. In het geval van María zijn er geen erfgenamen. Nou ja, via haar mans kant van de familie wel, maar om eerlijk te zijn heeft ze geen hoge pet van hen op. Waarom zou ze hen dit prachtig stulpje met uitzicht op een middeleeuws kasteel nalaten?

Voor haar is dit stukje aarde het paradijs. 'Het huis is enorm. Maar ik wil hier niet alleen wonen als mijn man sterft. Ik wil de eigendomsrechten verkopen, nu geld in contanten hebben en het huis achterlaten als mijn man niet langer op deze wereld is', licht ze toe. Zal ze het haar aangetrouwde neven meedelen? 'Nee, waarom zou ik? Het is van mij en ik mag ermee doen wat ik wil.' Ongetwijfeld zou ze er veel voor over hebben om hun gezichten te zien als ze er bij de notaris achter komen.

Juan Diego Quesada en Lucía Franco zijn redacteurs van El País. Vertaler: Joep Harmsen

Nederlandse oudere verzilvert overwaarde

De constructie in Spanje waarbij beleggers de woning kopen en de oorspronkelijke bewoner erin laten wonen, komt in Nederland niet of nauwelijks voor. 'Ik heb dat hier nog nooit gehoord', zegt Nico Stolwijk van de Vereniging Eigen Huis. Nederlandse ouderen met een klein pensioen hebben een andere oplossing: ze kunnen een overwaardehypotheek nemen. Bijvoorbeeld ABN Amro biedt zo'n lening aan. Zo kunnen senioren met weinig inkomen maar veel (bakstenen) vermogen toch bijvoorbeeld een

verbouwing laten uitvoeren, die het mogelijk maakt om langer in het huis te blijven wonen. Die hypotheek heeft heel wat voeten in de aarde gehad, vertelt Stolwijk. 'Tijdens de crisis waren er geen aanbieders. Daarna kwamen er allerlei initiatieven langs die tot niets leidden. Pas nu zie je producten van bekende aanbieders, met een redelijke rente.' De vraag is er: een online-rekenprogramma dat de Vereniging heeft geplaatst voor dit soort producten, werd in minder dan twee maanden al 100.000 keer geraadpleegd.

Appartementen in het centrum van Madrid. Vorig jaar stonden in Spanje 500 woningen voor een prijs ver onder de marktwaarde te koop, omdat de bewoner er na verkoop tot zijn dood wil blijven wonen. FOTO: GETTY IMAGES