

DESHOP
FLOOR VAN DIJK



GEEN KLASSIEKE 'VULLING'

Op een statig herenhuis in de Rotterdamse wijk Kralingen prijkt het oranje Hypotheekshop-logo. Maar wie bij zo'n klassieke 'verpakking' ook een klassieke 'vulling' verwacht, heeft het mis. Binnen zit namelijk Hypotheekshop-adviseur Lesley Wolff. Negenentwintig jaar oud, en sinds kort officieel franchisenemer.

In januari nam Wolff samen met een compagnon de vestiging over van de oude eigenaar. 'Ik werkte al als hypotheekadviseur – en vond het een erg leuk vak – toen dit op mijn pad kwam. Het is geen gemakkelijke tijd om te beginnen, maar we zijn super gedreven en enorm bereid om net dat beetje extra's te doen voor de klant. Zo kunnen ze ook bij ons terecht voor andere financiële zaken: pensioenen, verzekeringen, voorkoming van successie en schenkingen... We onderscheiden ons door flexibiliteit, transparantie en een goede nazorg te bieden. Het is een mooi vak en een mooie dienst.' De bestaande klanten waren meteen blij met Wolff: 'Ze reageerden allemaal heel erg positief. Ik moet vaak de groeten doen aan de oude eigenaar.'

Momenteel zit Wolff met slechts een assistent in het grote pand, dat ze van binnen wel even hebben opgefrist en opnieuw ingedeeld. Mocht er in de toekomst gegroeid kunnen worden, dan kan dat. Ondanks dat ze nu flink wat ruimte over hebben, is er in het pand geen tafelvotbalspel of X-Box te vinden: Wolff heeft het daarvoor veel te druk. Lachend: 'Eerst flink hard werken, dan komt dat allemaal wel.' ●

Tweede huis 'Ik had een soort déjà-vu met Florida'

In Spanje dalen de prijzen lekker door



Een tweede huis in Spanje. 'Nog nooit is het zo voordelig geweest', schreeuwen makelaars om het hardst. Maar haast u vooral niet: het kan echt nóg voordeliger.

Redactie economie
AMSTERDAM

'Aan de Spaanse zuidkust zie je talloze felgekleurde kaarten aan gemeenteherken hangen. 'Distressed' staat daarop, met zo'n treurige smiley en een telefoonnummer erbij. Ze zijn vaak afkomstig van Britten die zo in de financiële problemen zitten dat ze hun huis zo snel mogelijk kwijt willen. Een groot drama is dat.'

Verkoopstyliste Ingrid van der Aa, van AA Homerredesign, was de afgelopen weken twee keer in de Zuid-Spaanse stad Marbella om te kijken of ze daar misschien haar bedrijf kan uitbreiden. Ze doet aan 'verkoopstyling van onroerend goed' en de vastgoedmarkt in Spanje kan volgens haar nu elke mogelijke impuls gebruiken. 'Er staat daar ongelofelijk veel te koop', zegt ze. 'Ik had een soort déjà-vu met Florida waar ik vorig jaar

ben geweest: straten met alleen maar verkoopborden voor de deur. Vooral de Britten hebben het moeilijk. En juist die hebben door de lage rente, de overwaarde op hun eerste huis en de hoge pond, de laatste jaren heel veel gekocht aan de Spaanse kusten.'

Het zijn echter niet alleen de Britten geweest die de Spaanse vastgoedmarkt de laatste jaren naar ongekende hoogten hebben gestuurd. Volgens vastgoedanalist Martijn De Jong-Tennekes van Rabobank zijn de Span-

'Het duurt wel even voor de Spaanse huizenvoorraad is weggewerkt'

jaarden zelf de hoofdschuldige. 'Veel Spaanse jongeren wilden eerder uit huis, waardoor de vraag toenam. Daarnaast gingen de Spanjaarden speculeren op prijsstijgingen en werden er arbeidskrachten uit Afrika naar Spanje gehaald om in de snelgroeiende vastgoedsector te werken. Die moeten ook ergens wonen.'

Alles bij elkaar ontstond er een luchtbel die nu is gebarsten. Volgens de talloze Nederlandse makelaars die tweede huisjes in Spanje proberen te verkopen, tijd dus om toe te happen. 'Nieuwe kansen in Zuid-Spanje', 'de prijzen stabiliseren zich al', schreeuwen hun websites. Ingrid van der Aa hoorde dat in Elveria, zes kilometer van Marbella, nu appartementen weggaan voor 150.000 euro. 'Vorig jaar moesten die nog 250.000 kosten'. Toch maakt ze zelf geen haast met het kopen van een appartement. 'Ik denk er wel over, maar volgens mij kunnen de prijzen nog wel wat lager.'

Het idee van Van der Aa wordt ondersteund door de mening van de meeste vastgoedanalisten. 'Er is de afgelopen jaren in Spanje zoveel bijgebouwd, dat het wel even duurt voordat die voorraad is weggewerkt', zegt Stephan van Weeren, analist bij zakenbank Petercam. 'De bestuursvoorzitters van vastgoedondernemingen die ik spreek, houden hun hand ook nog even op de knip. Ze kopen liever in een opgaande markt en betalen dan iets te veel dan dat ze een groot risico nemen in een dalende markt als deze.' ●



Een huis aan de Costa del Sol wordt steeds betaalbaarder. HOLLANDESE HOOGTE

Huizenmarkt
Verkoop woningen in VS neemt toe

Redactie economie
AMSTERDAM

Het aantal voorlopige contracten voor bestaande koopwoningen in de Verenigde Staten is in april met 6,7 procent gestegen vergeleken met een maand eerder. Dat is de sterkste maandelijkse stijging sinds oktober 2001.

Het cijfer viel bovendien beter uit dan analisten hadden verwacht. Zij hadden een toename van 0,5 procent voorspeld.

De stijging is te danken aan de gedaalde huizenprijzen in de VS. Door de lagere prijzen zijn huizen beter betaalbaar geworden voor starters op de woningmarkt. Daarnaast stuwt een belastingbate van 8.000 dollar voor mensen die voor het eerst een huis kopen de huizenverkoop.

Ook in Nederland is de verkoopprijs van huizen in het eerste kwartaal van 2009 gedaald, met een gemiddelde van 3,1 procent. Toch was in datzelfde kwartaal het aantal verkochte woningen nog altijd 43 procent lager dan een jaar eerder. ●

Student & jongere
Woningplannen onder druk

ANP
AMSTERDAM

De economische crisis heeft naar verwachting ook haar weerslag op de uitbreiding van het aantal studenten- en jongerenwoningen in Amsterdam. Het college van burgemeester en wethouders maakte woensdag bekend dat het programma hiervoor onder druk staat.

De gemeente wil in de periode van 2006 tot 2011 een totaal van 7.600 studentenwoningen realiseren. Tot en met 2008 zijn er 3.400 woningen bijgekomen. Het is onzeker of het lukt de komende drie jaar de doelstelling te behalen.

Het programma voor jongerenhuysvesting is vorig jaar begonnen. Streven is de komende zeven jaar 4.800 woningen voor deze doelgroep te realiseren. Tot nu toe schiet dat nog niet echt op. Woningcorporaties zijn terughoudend om nieuwe woningen voor jongeren te bouwen. Voor hen moet dan ook vooral in het bestaande woningaanbod worden gezocht. ●

DEVRAAG
FLOOR VAN DIJK

IS MIJN HYPOTHEEK WEL CRISISPROOF?

Een aantal jaar geleden was de beleggingshypotheek hot, met stijgende koersen en mooie rendementen. Je was gek als je ging sparen. Maar nu is het tijd gekerd: het is crisis en de beurzen staan flink in het rood. Wat nu? Hoe staat het met je vermogensop-

bouw? En houd je als je met pensioen gaat nog wel genoeg over om je woonlasten te betalen? Kortom: welk effect heeft de crisis op je hypotheek?

Hypotheekshop-adviseur Lesley Wolff heeft nu veel klanten met deze vraag. Hij neemt dan hun hypotheek met ze door: waar past het, waar wringt het. Bijvoorbeeld bij beleggingshypotheeken. 'Die zijn gebaseerd op een inleg en een 'doelkapitaal', dat de klant met de belegging wil bereiken om een afbetaling aan het huis te doen. We kijken of de kosten van een beleggingshypotheek, want die kunnen vrij stevig zijn, in verhouding staan tot de baten en het risico. Klanten die geen risico meer willen lopen,

kunnen hun beleggingshypotheek ook omzetten in een spaarhypotheek. Als je bij dezelfde geldverstrekker blijft, kan dat meestal gewoon. Je betaalt daar dan wel wat voor.'

Maar wat nou, als je met je beleggingen het doelkapitaal niet gaat halen? Stel: je wilde met je beleggingshypotheek naar een bedrag van 200.000 euro, maar als het zo door gaat heb je aan het einde van de rit maar 50.000 euro. Wolff: 'Tegenvalende rendementen zijn spijtig, maar het is goed als je ze tijdig constateert. Dan heb je nog genoeg ruimte om het tekort op te lossen. Tekorten kun je afdekken door extra te investeren. Je kunt meer aandelen kopen, met de

verwachting meer rendement te halen in de toekomst of andere, juist risicomijdende voorzieningen treffen.'

Er zijn nog meer punten waarop het kan zijn dat je huidige hypotheek niet goed aansluit. Bijvoorbeeld met je pensioen. Blijft daar nog genoeg van over om in de toekomst je woonlasten te kunnen betalen? Daarnaast zijn er andere knelpunten, denk bijvoorbeeld aan het risico van werkloosheid of arbeidsongeschiktheid. Wolff benadrukt dan ook: 'Stap binnenkort weer eens langs je adviseur en laat je hypotheek én financiële situatie goed doorlichten.' Dan weet je zeker dat jouw hypotheek crisisproof is. ●



Zeker op vakantie
Veel mensen sluiten net voor vertrek even snel een reisverzekering af. Niet verstandig, volgens Money-Magazine.nl, want premies lopen erg uiteen.



Hellup!
Uit onderzoek van de SRVU en de Landelijke Studentenvakbond blijkt dat 37 procent van de Amsterdamse studenten op zoek is naar een kamer.

Deze pagina is een samenwerking tussen De Pers en de Hypotheekshop en brengt wekelijks nieuws over huizen, hypotheeken en verzekeringen.