



Van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop

Radboud Universiteit Nijmegen
Opleiding: Master Planologie
Student: Ronald van de Laar
Studentnummer: 3054950
E-mailadres: r.vandelaar@veh.nl/
ronald.vande.laar@hotmail.com
Begeleider RU: prof. dr. Erwin van der Krabben
In opdracht van: Vereniging Eigen Huis
Begeleiding V.E.H. : Bob Maas,
Michel Ligtle, Steven Wayenberg
Datum: 28-07-2011

vereniging
eigen huis



Voorwoord

Voor u ligt een scriptie welke het resultaat is van een onderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop dat in opdracht van Vereniging Eigen Huis is geschreven. Met het schrijven van deze scriptie heb ik mijn Master opleiding Planologie volbracht.

In eerste instantie wilde ik een afstudeerscriptie schrijven die er op gericht was om de misstanden bij executieveilingen in kaart te brengen. Vereniging Eigen Huis leek me hiervoor een geschikte opdrachtgever. Na een eerste gesprek bij de vereniging werd al snel duidelijk dat men vooral wilde weten wat er vooraf gaat aan een executieveiling. Hierover bleek bij een breed publiek nog veel minder bekend te zijn dan over misstanden bij executieveilingen. Zodoende werd mijn opdracht om het traject van betalingsachterstand tot gedwongen executieveiling in kaart te brengen. Dit was voor mij zeker een uitdagende opgave. Er was weinig eerder onderzoek gedaan naar dit specifieke traject en ik moest daarom veel onderzoeksinformatie zelf in de praktijk verzamelen.

Het praktijkonderzoek was zeer uitdagend en in het begin zeker lastig. Dit kwam omdat ik me in een onderzoekgebied begaf waarin ik een “leek” was, terwijl ik vooral in gesprek ging met professionals. Doordat ik steeds meer zicht kreeg op het traject ging het me echter steeds gemakkelijker af. Ik wil daarom op de eerste plaats al mijn gesprekspartners bedanken voor hun openhartige en duidelijke informatie die ze mij hebben gegeven. Ik ben van mening dat ik hierdoor een representatief beeld heb kunnen beschreven voor Vereniging Eigen Huis.

Natuurlijk wil ik ook Vereniging Eigen Huis bedanken. Ik vond het leuk en leerzaam om op de afdeling Strategie en Belangenbehartiging, de verschillende discussies te volgen. Verder had ik mijn onderzoek niet kunnen doen zonder de bekende naam en connecties van de vereniging. Binnen de vereniging gaat mijn dank vooral uit naar mijn begeleiders Bob Maas, Michel Ligtleen en Steven Wayenberg.

Verder wil ik mijn scriptiebegeleider Erwin van der Krabben bedanken voor zijn feedback. Hierdoor was ik in staat om de noodzakelijke structuur in mijn onderzoek aan te brengen.

Ronald van de Laar,

15-06-2011

Samenvatting

Aanleiding en werkwijze

In Nederland is de situatie op de koopwoningenmarkt in de afgelopen jaren verslechterd. Een indicatie die vaak gebruikt wordt om de problematiek op de woningmarkt te analyseren is het aantal woningen dat op een executieveiling wordt verkocht. Dit aantal wordt vaak gelijkgesteld aan het aantal gedwongen woningverkopten. Vereniging Eigen Huis vroeg zich af of dit wel terecht was. In dit onderzoek wordt een gedwongen woningverkoop gedefinieerd als een verkoop waarbij het initiatief van de verkoop geheel of gedeeltelijk bij de hypotheekverstrekker ligt. Het vermoeden was dat er zeker door de verslechterde marktomstandigheden meer gedwongen woningverkopten zouden zijn dan alleen het aantal dat via deze veilingen werd verkocht. Dit was echter moeilijk om aan te tonen omdat er buiten de executieveilingen geen andere gedwongen woningverkopten als zodanig geregistreerd worden.

Verder was nog onvoldoende duidelijk op welke wijze de andere gedwongen woningverkopten plaatsvonden en functioneerde. Door dit eerst in kaart te brengen kan de belangrijkste doelstelling van dit onderzoek worden bereikt. Deze doelstelling is om duidelijk te maken in welke mate verschillende verkoopmethoden gebruikt worden om woningen gedwongen te verkopen. Hiervoor wordt verondersteld dat er een traject is, waarbij een gedwongen woningverkoop via verschillende verkoopmethoden kan plaatsvinden.

Om meer inzicht in het traject te krijgen is gekeken van welke factoren dit traject afhankelijk is. Er wordt verondersteld dat het traject afhankelijk is van drie typen factoren. Dit zijn persoonlijke factoren (bv. scheidingen), institutionele factoren (bv. regels over de wijze waarop verkocht mag worden) en hypotheek gerelateerde factoren (bv. de ontwikkeling van de hypotheekrente). Deze factoren bleken in grote mate weer afhankelijk van de conjuncturele ontwikkelingen op de (woning-) markt. In de eerste fase van dit onderzoek zijn dan ook de belangrijkste ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt in kaart gebracht om meer inzicht in het traject te krijgen. Vervolgens is het traject in beeld gebracht middels een literatuur- en praktijkonderzoek. In het praktijkonderzoek hebben vooral de interviews met betrokken partijen zoals hypotheekverstrekkers en notarissen er toe bijgedragen dat er een representatief beeld van het traject geschetst kon worden.

Werking en omvang van het traject

Duidelijk is geworden dat er in het traject vier verkoopmethoden onderscheiden kunnen worden om een woning gedwongen te verkopen. Dit zijn: een volledig onderhandse verkoop, een volmachtverkoop (onderhandse verkoop waarbij de hypotheekverstrekker door de woningbezitter gevolmachtigd is om de woning te verkopen), een onderhandse executie (executoriale verkoop voor de veiling uit) en als laatst een executieveiling. Deze vormen kunnen achtereenvolgens gebruikt worden om een woning gedwongen te verkopen. Uit het praktijkonderzoek bleek ook dat “het traject” er voor iedere woning anders uit kan zien. Dit komt omdat er per woning gekozen kan worden voor een gepaste verkoopmethode, hypotheekverstrekkers gaan hierbij vaak verschillend te werk.

Van alle huishoudens met een hypotheekachterstand in Nederland (meer dan 100.000) leidt iets minder dan 10% tot een gedwongen woningverkoop. Verwacht werd dat er in 2010 ongeveer 9200 gedwongen woningverkopten hebben plaatsgevonden. Naast de 2100 door het Kadaster geregistreerde executieveilingen

werd er verwacht dat er ongeveer 700 onderhandse executies hebben plaatsgevonden. Ook zouden er in 2010 ongeveer 6500 woningen volledig onderhands of met een volmacht zijn verkocht. Verwacht wordt dat het totale aantal gedwongen woningverkoop in de komende twee jaar zal toenemen, zeker als de prijzen en het aantal transacties op de woningenmarkt niet gaan stijgen. Gesteld wordt dat het totale aantal gedwongen woningverkoop een betere indicatie geeft voor de problematiek op de woningmarkt dan alleen het aantal executieveilingen.

Overigens wordt verwacht dat er naast de woningbezitters die te maken hebben met een gedwongen woningverkoop, er een nog grotere groep woningbezitters is, die geheel op eigen initiatief de eigen woning verkoopt vanwege een slechte financiële situatie. In dit onderzoek zijn deze “noodgedwongen” woningverkoop buiten beschouwing gelaten omdat het te lastig bleek om deze verkoop te identificeren.

Verder wordt op basis van het onderzoek verwacht dat ongeveer 90% van de gedwongen woningverkoop leidt tot een restschuld. Bij een gedwongen woningverkoop kan een gemiddelde restschuld verwacht worden tussen de € 50.000,-- en € 75.000,--. Veel woningbezitters en hypotheekverstrekkers kunnen zich onder voorwaarden via de Nationale Hypotheek Garantie “verzekeren” tegen een restschuld bij een gedwongen woningverkoop. Hoewel zeker niet alle hypotheek een Nationale Hypotheek Garantie hebben lijkt het aantal uitgekeerde verliesdeclaraties (1.129 in 2010) van de NHG wel relatief laag. Van deze verliesdeclaraties wordt maar bij 60 % van de woningbezitters een restschuld kwijtgescholden. De gemiddeld uitgekeerde verliesdeclaratie aan hypotheekverstrekkers (€ 33.000,-- in 2010) blijkt ook geen goede indicator voor de gemiddelde restschuld.

Invloed van institutionele factoren

In dit onderzoek is verder specifiek gekeken naar de invloed van de institutionele factoren op markttuitkomsten in het traject. Coase stelde (The, nature of the firm, 1937), dat institutionele factoren (de wijze waarop iets is georganiseerd/gestructureerd is) van invloed zijn op markttuitkomsten. Door deze invloed in dit specifieke traject te toetsen wordt duidelijk of de theorie van Coase van toepassing is op dit aspect van de woningmarkt. De toetsing heeft vooral plaatsgevonden door te kijken of de factoren van invloed zijn op het aantal gedwongen woningverkoop en de daarbij horende transactiepreisen.

In de eerste plaats is er gekeken naar belangrijke institutionele factoren op de woning- en hypotheekmarkt. Ondanks de ruime institutionele context op de woningmarkt functioneert deze markt momenteel niet optimaal, waardoor het aantal gedwongen woningverkoop is toegenomen. Toch kan deze toename maar voor een (zeer-) klein deel verklaart worden door een institutionele context op de woningmarkt die onvoldoende functioneert. Wel lijkt de overdrachtsbelasting een negatieve invloed te hebben op de problematiek. Daarentegen hebben het toegenomen toezicht en de toegenomen regelgeving op de hypotheekmarkt ervoor gezorgd het machtsoverwicht van hypotheekverstrekkers ten opzichte van woningbezitters is verkleind bij het verstrekken van hypotheek. Dit zal er toe leiden dat er minder woningen gedwongen worden verkocht. Er is echter nog geen duidelijk toezicht of regelgeving van toepassing op betalingsachterstanden en gedwongen woningverkoop, waardoor het machtsoverwicht van de hypotheekverstrekkers in deze situaties niet wordt beperkt. Verwacht wordt dat dit van invloed is op het onderhandelingsresultaat van de woningbezitter en daardoor mogelijk ook op de prijs van een gedwongen woningverkoop. De Nationale Hypotheek Garantie kan er wel voor zorgen dat

gedwongen woningverkoop minder problematisch worden, maar deze garantie is niet van toepassing op alle hypotheek en gedwongen woningverkoop.

In de tweede plaats is er gekeken of en in hoeverre de institutionele factoren van het traject zelf (met name wet- en regelgeving) van invloed zijn op de het traject. Hieruit bleek dat de wet- en regelgeving een sterke invloed hebben op de kosten en daarmee dus ook op de verkoopopbrengst van de verschillende verkoopmethoden. Bij executie zijn de kosten relatief hoog ten opzichte van onderhandse verkoop. Dit heeft er mede toe geleid dat het executierecht wordt omzeild door hypotheekverstrekkers door de kiezen voor de volmachtverkoop. Toch hebben hypotheekverstrekkers met het executierecht op zich voldoende wettelijke mogelijkheden om een hogere verkoopopbrengsten te halen. Deze mogelijkheden zijn echter “facultatief” en worden maar beperkt gebruikt.

Kernbegrippen

- Een **hypotheek** is een geldlening waarbij een onroerend goed als onderpand dient. De lening wordt een hypothecaire lening genoemd, hypothecair krediet of een lening met hypothecaire zekerheid, maar in normaal spraakgebruik spreekt men meestal van een hypotheek.
- De **hypotheeknemer** is een geldverstrekker, bijvoorbeeld een bank, die geld uitleent aan een hypotheekgever, bijvoorbeeld een koper van een woning, meestal ter financiering van die zelfde woning. In dit onderzoek zal de hypotheeknemer meestal aangeduid worden als hypotheekverstrekker.
- Degene die zijn bezit (bijvoorbeeld zijn woning) in onderpand geeft is de **hypotheekgever**. Het onderpand is de zekerheidstelling voor de aflossing cq. terugbetaling van de lening. In dit onderzoek zal de hypotheekgever meestal aangeduid worden als woningbezitter.
- Het verschil tussen de marktwaarde van onroerend goed en de hoogte van de hypotheek waarmee het is belast wordt **overwaarde** genoemd. Men spreekt alleen van overwaarde als de woningwaarde hoger is dan de hypotheekschuld.. De hoogte van de overwaarde is vooral afhankelijk van de ontwikkeling van de woningwaarde en de mate waarin er is afgelost op de hypotheek.
- De **restschuld** is het deel van een hypotheek dat na verkoop, van het met een hypotheek bezwaarde onderpand niet uit de verkoopopbrengst afgelost kan worden.
- Het begrip “**gedwongen woningverkoop**” kan op verschillende wijze geïnterpreteerd worden. In dit onderzoek wordt het begrip op een vrij ruime wijze geïnterpreteerd. Hierbij spreekt men van een gedwongen woningverkoop als het initiatief van de verkoop geheel of gedeeltelijk bij de hypotheekverstrekker ligt. Het komt ook voor dat een woningbezitter geheel zelf tot het initiatief komt om zijn woning te verkopen omdat hij zijn maandelijkse (hypotheek) lasten niet meer kan betalen. Deze verkopen worden in dit onderzoek niet onderzocht en daarom ook niet beschouwd als gedwongen woningverkoop. In dit onderzoek worden de vier onderstaande vormen van gedwongen woningverkoop onderscheiden. Deze vormen van gedwongen woningverkoop worden nader toegelicht in het projectkader.
- **Executieveiling**, openbare veiling waarbij de hypotheekverstrekker een woning kan verkopen als een woningbezitter in verzuim is. Dit recht heeft de hypotheekverstrekker op basis van de hypotheekakte.
- **Onderhandse executie**, executieverkoop voor de veiling uit, waarbij een onderhands bod bij de notaris geaccepteerd wordt.
- **Volmachtverkoop, verkoop** waarbij de hypotheekverstrekker de woning van de woningbezitter verkoopt door een aan hem verstrekte volmacht.
- **Onderhandse verkoop**, een normale woningverkoop geheel of gedeeltelijk op initiatief van de hypotheekverstrekker.
- **Institutionele context**: de wijze waarop een markt georganiseerd/ gestructureerd is

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
Kernbegrippen	7
Inhoudsopgave	8
Hoofdstuk 1 Inleiding	11
1.1 Projectkader	11
1.2 Conceptueel model	15
1.3 Probleemstelling	16
1.4 Doelstelling	16
1.5 Vraagstelling	16
1.6 Relevantie	17
1.7 Onderzoekstrategie	18
1.8 Onderzoeksmateriaal	19
Hoofdstuk 2 Analyse van woning- en hypotheekmarkt	21
2.1 Inleiding	21
2.2 Kenmerken en ontwikkelingen van de woningmarkt	21
2.3 Kenmerken en ontwikkelingen van de hypotheekmarkt	25
2.4 Persoonlijke indicatoren voor het traject	34
2.5 Conclusies analyse van de woning- en hypotheekmarkt	36
Hoofdstuk 3 Invloed van institutionele factoren op het traject	39
3.1 Inleiding	39
3.2 Inzichten uit de institutionele economie	39
3.3 institutionele economie in de praktijk	41
3.4 Institutionele factoren woning- en hypotheekmarkt	42
3.4.1 Overdrachtsbelasting	42
3.4.2 Machtsoverwicht hypotheekverstrekker	43
3.4.3 Toezicht op hypotheekverstrekkers	44
3.4.4 Hypotheekrenteaf trek	45
3.4.5 Nationale Hypotheek Garantie	45
3.5 Institutionele factoren in het traject van betalingsachterstand tot aan gedwongen woningverkoop	47
3.5.1 Betalingsachterstand	47
3.5.2 Volledig onderhandse woningverkoop	49
3.5.3 Volmachtverkoop	50
3.5.4 Onderhandse executie	51
3.5.5 Executieveiling	52
3.6 Conclusies over de verwachte institutionele factoren die van invloed zijn.	55

Hoofdstuk 4 Literatuuronderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop	57
4.1 Inleiding	57
4.2 Betalingsachterstand	57
4.3 Volledig onderhandse verkoop	59
4.4 Volmachtverkoop	61
4.5 Onderhandse executie	62
4.6 Executieveiling	62
4.7 Restschuldfase	67
4.8 Nationale Hypotheek Garantie	70
Hoofdstuk 5 Praktijkonderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop	73
5.1 Inleiding	73
5.2 Betalingsachterstand	74
5.3 Volledig onderhandse verkoop	77
5.4 Volmachtverkoop	79
5.5 Onderhandse executie	82
5.6 Executieveiling	84
5.7 Restschuldfase	86
5.8 Nationale Hypotheek Garantie	87
5.9 Schuldhelp	88
5.10 Conclusies over het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop.	88
Hoofdstuk 6 Conclusies en aanbevelingen	97
6.1 Inleiding	97
6.2 Beantwoording hoofdvraag 1: In welke mate worden de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?	98
6.3 Beantwoording hoofdvraag 2: In hoeverre zijn institutionele factoren Van invloed op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop?	100
6.4 Aanbevelingen	103
Nawoord	107
Literatuurlijst	108
Bijlagen	113
1. Samenvattingen gevoerde gesprekken	113
2. Concept verkoopvolmacht	141

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Projectkader

Aanleiding

In dit projectkader wordt de context beschreven die aan de basis ligt voor dit onderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot een gedwongen woningverkoop. Het traject blijkt voor veel partijen (waaronder Vereniging Eigen Huis) onoverzichtelijk. Hierbij leek een algemeen beeld van de problematiek geschetst te worden op basis van onjuiste aannames. Dit is dan ook de belangrijkste aanleiding om het traject en de omvang hiervan beter in kaart te brengen. Verder is er het vermoeden dat er vooral door de kredietcrisis steeds meer gedwongen woningverkoop plaatsvinden onder condities die niet gunstig zijn voor de woningbezitter. De belangrijkste doelstelling van het onderzoek is om inzichtelijk te maken in welke mate bepaalde verkoopmethoden gebruikt worden om woningen gedwongen te verkopen. Op de volgende pagina zal bij “gedwongen woningverkoop” verder uitgelegd worden wat er verstaan moet worden onder “gedwongen woningverkoop” en de verkoopmethoden die daarvoor worden gebruikt.

Tijdens het inzichtelijk maken van het traject bleek het traject beïnvloed te worden door verschillende factoren. Door deze factoren in kaart te brengen wordt het gemakkelijker om het functioneren en de omvang (met name het aantal gedwongen woningverkoop) van het traject te verklaren. In dit onderzoek wordt onderscheid gemaakt in drie type factoren. Dit zijn persoonlijke factoren, institutionele factoren en als laatste hypotheek gerelateerde factoren. Maar al deze factoren bleken voor een groot deel weer afhankelijk van economische of conjuncturele (woning-) marktontwikkelingen.

In dit onderzoek is specifiek gekeken naar de invloed van de institutionele factoren op het traject. Volgens Coase is marktwerking, en daardoor de manier waarop een markt georganiseerd is, van invloed op marktuitskomsten. (The nature of the firm, 1937). De wijze waarop een markt georganiseerd is kan gezien worden als institutionele context en kan bestaan uit verschillende institutionele factoren. De tweede doelstelling in dit onderzoek is dan ook om te kijken of en in hoeverre de institutionele factoren van invloed zijn op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop. Op deze manier kan er een wetenschappelijke bijdrage geleverd worden aan de toetsing van de theorie van Coase op de woningmarkt.

Nadat hieronder is uitgelegd wat in dit onderzoek verstaan wordt met een gedwongen woningverkoop, zal daarna onder de kopjes “marktontwikkelingen” en “institutionele context” uitgelegd worden wat de rol van deze begrippen in het onderzoek is. Het conceptueel in paragraaf 1.2 legt de verbanden tussen deze begrippen. Het conceptueel model geeft tegelijkertijd een verklaring voor de verdeling van de hoofdstukken in dit onderzoek.

Gedwongen woningverkoop

Vaak is er onduidelijkheid over het begrip gedwongen woningverkoop. Het begrip kan op verschillende wijze geïnterpreteerd worden. Vaak wordt een gedwongen woningverkoop gelijkgesteld aan een executoriale woningverkoop via een openbare veiling. Maar dit lijkt een zeer smalle omschrijving van het begrip gedwongen woningverkoop. Strikt juridisch gezien is deze omschrijving wel juist, dit omdat de wetgever heeft bepaald dat een executieverkoop de enigste mogelijkheid voor een

hypotheekverstrekker is om een onderpand uit te winnen. Vereniging Eigen Huis was van mening dat een ruimere interpretatie van het begrip gedwongen woningverkoop passender is. Zij zouden alle woningverkoop als gedwongen bestempelen, als de oorzaak van de verkoop gelegen is in het feit dat de hypotheeklasten niet meer betaald kunnen worden. Hierbij zou het initiatief van de verkoop dus niet alleen bij de hypotheekverstrekker hoeven te liggen. Voor dit onderzoek bleek deze definitie te breed. In dit onderzoek spreekt men daarom van een gedwongen woningverkoop als het initiatief van de verkoop geheel of gedeeltelijk bij de hypotheekverstrekker ligt (zie onderstaand tekstvak).

Definitie van gedwongen woningverkoop in dit onderzoek

In dit onderzoek worden alle;

1. volledig onderhandse verkopen,
2. onderhandse verkopen door hypotheekverstrekkers middels volmacht,
3. onderhandse executieverkopen,
4. executieveilingen,

waarbij het initiatief van verkoop geheel of gedeeltelijk bij de hypotheekverstrekker ligt, als gedwongen woningverkoop gezien.

Bij deze definitie kan er dus op verschillende wijze verkocht worden. Hierbij wordt niet langer alleen gekeken naar executieveilingen maar ook naar onderhandse executieverkopen en de “normale” onderhandse woningverkoop door woningbezitter of hypotheekverstrekker. Een onderhandse executieverkoop vindt plaats als een veilingprocedure in gang is gezet maar de daadwerkelijke uitvoering van de veiling wordt voorkomen doordat er een onderhands bod op de woning geaccepteerd wordt. Het initiatief van een verkoop blijkt bij executieverkoop vrijwel altijd bij een hypotheekverstrekker te liggen. Maar ook bij onderhandse verkopen blijkt het initiatief van de verkoop vaak geheel of gedeeltelijk bij de hypotheekverstrekker te liggen. Bij een onderhandse verkoop via een volmacht is de hypotheekverstrekker door de woningbezitter (middels een akte) gemachtigd om de woning van de woningbezitter te verkopen.

In vergelijking met de centraal- geregistreerde executieveilingen is er in Nederland niets tot weinig bekend over de overige, niet centraal- geregistreerde gedwongen woningverkoop. De onderhandse woningverkoop krijgen dan ook de meeste aandacht in dit onderzoek. Er zijn verschillende redenen waarom er weinig bekend is over de gedwongen onderhandse woningverkoop. Zo blijken hypotheekverstrekkers terughoudend te zijn met het verstrekken van informatie over deze vormen van gedwongen verkoop. Het feit dat er (in tegenstelling met executieveilingen) geen centrale registratie van gedwongen onderhandse woningverkoop is, draagt bij aan de onbekendheid. Vorig jaar waren er 2100 executieveilingen, dit is ongeveer gelijk aan 1,7% van alle woningtransacties in dat jaar (www.kadaster.nl). Door Vereniging Eigen Huis werd de verwachting uitgesproken dat het totale aantal gedwongen woningverkoop vele malen groter is dan alleen het aantal executieverkopen. Ook zou het totale aantal gedwongen woningverkoop een betere indicatie geven voor de problematiek op de woningmarkt dan alleen het aantal executieveilingen. Dit onderzoek moet er dan ook voor zorgen dat er meer duidelijkheid komt over de omvang van het totale aantal gedwongen woningverkoop. Bij het in kaart brengen van de omvang van het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop wordt in dit onderzoek vooral gekeken naar de omvang van de gedwongen woningverkoop en niet zozeer naar de

omvang van het aantal betalingsachterstanden. Dat er toch gesproken wordt over een traject heeft te maken met het feit dat de verschillende vormen van verkoop zich in theorie maar ook in de praktijk kunnen opvolgen, en daardoor een traject vormen tot een mogelijke executieveiling.

Het traject dat in dit onderzoek omschreven wordt bestaat uit de fases die in het onderstaande tekstvak zijn weergegeven. In het onderzoek zal deze indeling regelmatig gebruikt worden om verschillende aspecten van het traject te bespreken. Tijdens het onderzoek bleek dat de restschuldfase niet los gezien kan worden van de wijze waarop wordt verkocht. Dit omdat er een grote wederzijdse afhankelijkheid is met de andere fases (of verkoopmethoden), daarom komt ook deze fase regelmatig terug in het onderzoek. De restschuldfase is van cruciaal belang om te beoordelen in hoeverre een gedwongen woningverkoop problematisch is.

Verschiedende fases die in het traject onderscheiden worden

1. Betalingsachterstand
2. Volledig onderhandse verkoop
3. Volmachtverkoop
4. Onderhandse executieverkoop
5. Executieveiling
6. Restschuldfase

Marktontwikkelingen

Zoals eerder aangegeven blijkt het traject beïnvloed te worden door persoonlijke-, institutionele- en hypotheekgerelateerde factoren. Onder het kopje institutionele context zal de mogelijke invloed van de institutionele factoren specifiek worden besproken. De drie genoemde factoren blijken echter grotendeels afhankelijk van economische of conjuncturele ontwikkelingen op de (woning-) markt. Gedwongen woningverkoop blijken vaak indirect een gevolg te zijn van conjuncturele (woning-) marktontwikkelingen. Dit omdat ze zeker vanuit neoklassieke economische benadering als markttuitkomst gezien kunnen worden van een dalende vraag op de markt. Zo kan bijvoorbeeld de vraag naar arbeid dalen, wat kan leiden tot werkloosheid en daarmee een toename van het aantal gedwongen woningverkoop.

Van een gedwongen woningverkoop kan alleen sprake zijn als er een hypotheek is afgesloten ter financiering van de aankoop van een woning. Maar een hypotheek zou er niet geweest zijn als er geen woning gekocht was. Gedwongen woningverkoop zijn dus deels afhankelijk van de ontwikkelingen op de woning- én hypotheekmarkt. De belangrijkste ontwikkelingen op deze markten worden hieronder besproken.

In de afgelopen decennia is er op de Nederlandse woningmarkt veel veranderd. De meest in het oog springende ontwikkeling is de enorme stijging van de woningprijzen. Deze kan vooral verklaard worden door een sterke economische groei, een sterke toename van de vraag naar koopwoningen, een aanhoudende schaarste van het aanbod op de woningmarkt en de toegenomen financieringsmogelijkheden bij aankoop van een woning (Cosemans, 2009). Verder kenmerkt de Nederlandse woningmarkt zich door weinig wisselwerking tussen de koop- en huurmarkt (SER, 2010). Ook zijn er grote regionale verschillen die zich vertaald hebben in grote prijsverschillen tussen regio's (Brounen & Huij, 2004).

Door de kredietcrisis is er een einde gekomen aan de vanzelfsprekend lijkende stijging van de prijzen op de woningmarkt. De stijging van de woningprijzen is na een lange periode van voortdurende stijging afgevlakt en vervolgens overgegaan in een lichte daling. Vooral door onzekerheden in de economie en in het bijzonder de financiële markten, maar zeker ook door de politieke discussie over noodzakelijke

bezuinigen (met name ten aanzien van de hypotheekrenteaf trek), en het verscherpte kredietverstrekkingbeleid bij hypotheekverstrekkers, is het aantal woningtransacties sterk gedaald (Cosemans, 2009). Deze verslechterde situatie op de woningmarkt lijkt op zich zelf al een aanleiding te zijn om meer aandacht te hebben voor de mate waarin woningen gedwongen worden verkocht.

De woning- en hypotheekmarkt zijn sterk van elkaar afhankelijk. De hypotheekmarkt kan ook gezien worden als onderdeel van de woningmarkt. Wat opvalt aan de hypotheekmarkt is dat de hypotheekschulden in de afgelopen decennia sneller zijn gegroeid in vergelijking met de woningprijzen (SER, 2010). Woningbezitters lenen in verhouding een steeds groter aandeel van de woningwaarde. Dit zou kunnen komen doordat men zelf minder eigen vermogen heeft of doordat men relatief meer kan of wil financieren voor de aankoop van een woning. Mogelijk dat daarbij fiscale redenen een rol spelen om eigen vermogen zoveel buiten de woning te houden. Een belangrijk component op de hypotheekmarkt is de hypotheekrente. Vanuit de lange termijn bezien kan gesteld worden dat de huidige hypotheekrente ondanks recente stijgingen, nog steeds relatief laag is (www.eigenhuis.nl).

Institutionele context

Al eerder werd gesteld dat volgens Coase (The, nature of the firm, 1937) ook institutionele factoren (ook wel de wijze waarop een markt georganiseerd is) van invloed zijn op marktuitskomsten. In dit onderzoek wordt er gekeken of en in hoeverre de institutionele factoren van invloed zijn op het traject tot een gedwongen woningverkoop. Als dit zo blijkt te zijn is de theorie van Coase ook van toepassing op dit aspect van de woningmarkt. In dit onderzoek zijn het aantal gedwongen woningverkoop en de bijbehorende woningprijzen, de marktuitskomsten die het meest centraal staan. Om te kijken of en in hoeverre institutionele factoren van invloed zijn op het aantal en de prijzen van gedwongen woningverkoop, is er eerst een inventarisatie gemaakt van factoren die mogelijk van invloed zijn. De institutionele factoren worden onderscheiden in factoren die van invloed zijn op de woning- en hypotheekmarkt en factoren die van invloed zijn op het traject zelf.

In de eerste categorie gaat het om factoren die de woning- en hypotheekmarkt als geheel beïnvloeden. Er wordt voornamelijk gekeken op welke wijze de overheid invloed uitoefent op de marktwerking. Zo speelt bijvoorbeeld de hypotheekrenteaf trek een belangrijke rol op de Nederlandse hypotheekmarkt. Door de hypotheekrenteaf trek kunnen de kosten van een eigen woningfinanciering in mindering wordt gebracht op het belastbaar inkomen. De gangbare gedachte hierachter is dat de overheid het eigenwoningbezit wil stimuleren (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Een andere stimulans van de overheid op de woningmarkt is de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Als hypotheek afgesloten worden met deze garantie staat het Waarborgfonds Eigen Woning (WEW, de organisatie achter de NHG) garant voor de aflossing van een eventuele restschuld bij een gedwongen woningverkoop. De rijksoverheid staat als achtervang weer garant voor het WEW (www.nhg.nl). De NHG kan daarom een belangrijke rol spelen in het traject van betalingsachterstanden tot een eventuele executieverkoop.

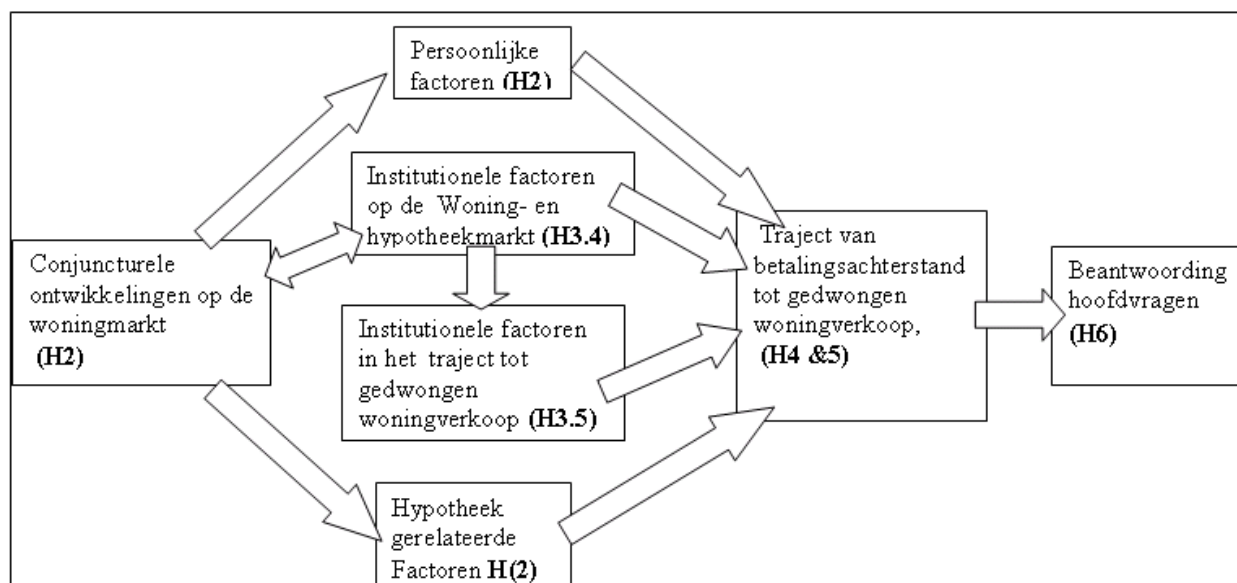
In de tweede categorie wordt er gekeken hoe de verschillende vormen van gedwongen woningverkoop zijn geregeld of georganiseerd. Zo was al bekend dat er bij executieveilingen geen optimaal verkooptraject is, en dat een woning daardoor minder oplevert dan de eigenlijke marktwaarde (Brounen, 2008). Hierbij kan er bijvoorbeeld gekeken worden welke institutionele factoren dit ongunstige verkooptraject veroorzaken.

1.2 Conceptueel model

Om het projectkader te verduidelijken kunnen de beschreven onderwerpen geplaatst worden in een conceptueel model waarbij de onderlinge verbanden worden weergegeven. Het onderstaande model geeft ook direct de verhouding tussen de verschillende hoofdstukken in het onderzoek weer. De beschreven onderwerpen kunnen puntsgewijs worden samengevat;

- Om het traject inzichtelijk te maken is er gekeken naar de drie factoren die bepalend zijn voor het traject. Dit zijn de persoonlijke, institutionele en hypotheek gerelateerde factoren. Deze zijn in het model onder elkaar weergegeven. Toch bleken deze factoren weer grotendeels afhankelijk van de ontwikkelingen op de (woning-) markt. Dit geldt vooral voor de hypotheek- gerelateerde en institutionele factoren. Daarom worden in hoofdstuk 2 de belangrijkste marktontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt beschreven die van invloed zijn op het traject en de institutionele context. In het model is dit terug te zien aan de pijlen vanuit het meeste linkse vak naar de middelste vakken.
- De belangrijkste doelstelling is om inzichtelijk te maken in welke mate verschillende verkoopmethoden gebruikt worden om woningen gedwongen te verkopen. Het antwoord hierop wordt gegeven in Hoofdstuk 6. Om tot dit antwoord te kunnen komen is het traject met zijn verschillende verkoopmethode inzichtelijk gemaakt door een literatuuronderzoek in hoofdstuk 4 en een empirisch onderzoek in hoofdstuk 5. De eerder beschreven factoren vormde daarbij een eerste indicatie voor de omvang van de problematiek.
- De andere doelstelling is om de invloed van de institutionele factoren op het traject inzichtelijk te maken. Ook dit wordt in hoofdstuk 6 duidelijk door beantwoording van de hoofdvraag. Voordat er gekeken wordt naar de invloed van institutionele factoren wordt in hoofdstuk 3 eerst beschreven wat er wordt bedoeld met die institutionele factoren en op welke wijze deze van invloed kunnen zijn op marktwerking. Daarna zal er in hoofdstuk 3 een inventarisatie volgen van de institutionele factoren waarvan verwacht wordt dat ze van invloed zijn op het traject. De institutionele factoren zijn onderscheiden in factoren op de woning en hypotheekmarkt en in factoren in het traject tot gedwongen woningverkoop.

Figuur 1; Conceptueel model, Bron; eigen bewerking



1.3 Probleemstelling:

“In welke mate zijn gedwongen woningverkoop problematisch voor woningbezitters doordat de verkoopprijs onder de marktwaarde ligt”

Om de probleemstelling te beantwoorden moet eerst duidelijk worden in welke mate er gedwongen woningverkoop plaatsvinden. Gegevens hierover blijven grotendeels in handen van hypotheekverstrekkers. Er is weinig informatie beschikbaar over in hoeverre hypotheekverstrekkers succesvol zijn in het traject, en of gedwongen woningverkoop hierdoor minder problematisch kunnen worden.

Als ook toezichthouders, belangenorganisaties (zoals Vereniging Eigen Huis) en de politiek een adequaat beleid willen voeren ten aanzien van de problematiek of de institutionele factoren die hierop van invloed zijn, moeten zij meer inzicht krijgen in de omvang van de problematiek.

1.4 Doelstellingen

De bovenstaande probleemomschrijving heeft geleid tot twee hoofddoelstellingen:

1. *Duidelijk maken in welke mate verschillende verkoopmethoden gebruikt worden om woningen gedwongen te verkopen.*
2. *Beschrijven of en in hoeverre de institutionele factoren van invloed zijn op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop.*

1.5 Vraagstelling

Hoofdvragen

1. *In welke mate worden de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?*
2. *In hoeverre zijn institutionele factoren van invloed op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop?*

Bovenstaande hoofdvragen zijn gebaseerd op de twee doelstellingen van dit onderzoek. De beantwoording van de hoofdvragen vindt in hoofdstuk 6 plaats. Het antwoord op hoofdvraag 1 wordt overigens al wel grotendeels duidelijk in hoofdstuk 4 en 5. Om de twee hoofdvragen goed te kunnen beantwoorden zijn er drie deelvragen.

Deelvragen

- 1 *Welke ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt zijn van invloed op het beschreven traject?*
- 2 *Welke institutionele factoren zijn mogelijk van invloed op het traject?*
- 3 *Hoe ziet het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop eruit?*

1.6 Relevantie

Maatschappelijke relevantie

Door te kijken in welke mate gedwongen woningverkoop problematisch zijn komt er meer inzicht in de problemen op de Nederlandse woning- en hypotheekmarkt. Een verbeterd inzicht kan er toe leiden dat betrokken partijen zoals woningbezitters en hypotheekverstrekkers betere maatregelen nemen waardoor gedwongen woningverkoop mogelijk minder problematisch worden.

De betrokken partijen die kunnen ook meer inzicht krijgen in de factoren die van invloed zijn op een gedwongen woningverkoop. Als dit verbeterde inzicht wordt meegenomen bij het sluiten van hypotheekovereenkomsten zou dit er voor kunnen zorgen dat minder woningbezitters te maken krijgen met een gedwongen woningverkoop. Zo zouden (toekomstige) woningbezitters bijvoorbeeld beter rekening kunnen houden met de persoonlijke factoren die in veel gevallen leiden tot een gedwongen woningverkoop. Ook zouden hypotheekverstrekkers beter rekening kunnen houden met de kans dat een bepaald hypotheekproduct of een bepaalde omstandigheid op de woningmarkt leidt tot een gedwongen woningverkoop. Hypotheekverstrekkers zouden hierbij kunnen leren van de ervaringen van andere hypotheekverstrekkers.

Doordat toezichthouders, belangenorganisaties (zoals Vereniging Eigen Huis) en de politiek een beter beeld krijgen van de problematiek kunnen zij betere maatregelen nemen om de problemen te beperken. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door de belangen van woningbezitters beter te behartigen.

Doordat ook duidelijk wordt wat de invloed is van de institutionele factoren, kunnen er misschien ook maatregelen genomen worden om gedwongen woningverkoop beter te organiseren, te reguleren of het toezicht er op te verbeteren. Hierdoor kan er een efficiëntere institutionele context ontstaan. Ook dit kan de problematiek bij een gedwongen woningverkoop beperken.

Wetenschappelijke relevantie

Een onderzoek is wetenschappelijk relevant als er een bijdrage geleverd wordt aan de theorievorming en aan de wetenschappelijke discussie. In dit onderzoek speelt het inzicht uit de institutionele economie een belangrijke rol. Deze theorie (die gebaseerd is op het gedachtegoed van Coase) stelt dat institutionele factoren (ook wel de wijze waarop een markt georganiseerd is) van invloed zijn op markttuitkomsten. Hierbij wordt ook gesteld dat complexe markten (zoals de woning- en hypotheekmarkt) niet goed functioneren zonder bepaalde regels. Deze regels zorgen er wel voor dat er kosten gemaakt moeten worden om de regels op te stellen, te hanteren en te handhaven.

In dit onderzoek wordt gekeken in hoeverre institutionele factoren van invloed zijn op het traject tot een gedwongen woningverkoop. Dit wordt gedaan door het aantal en de prijzen van gedwongen woningverkoop te zien als markttuitkomsten op de woningmarkt. Gekeken wordt in hoeverre deze markttuitkomsten beïnvloed worden door de wijze waarop de woningmarkt is georganiseerd. Dit betekent dat er gekeken wordt op welke wijze overheidsingrijpen (zoals wetten, regels en instituties) van invloed zijn op het aantal gedwongen woningverkoop en de bijbehorende prijzen.

Door de inzichten uit de institutionele economie te toetsen aan de praktijk van het traject tot een gedwongen woningverkoop wordt er een wetenschappelijke bijdrage geleverd. Er wordt namelijk gekeken in hoeverre de inzichten uit de institutionele economie toepasbaar zijn voor een bepaald aspect van de woningmarkt. Dit sluit aan

bij het gedachtegoed van Lai & Hung (2008) die vinden dat de theorie van Coase versterkt kan worden door in de praktijk te kijken in hoeverre institutionele factoren van invloed zijn op de werking van de grond- en vastgoedmarkten.

1.7 Onderzoekstrategie

In deze onderzoeksstrategie wordt aangegeven op welke wijze de data worden verzameld en hoe deze vervolgens zijn verwerkt voor de beantwoording van de hoofdvragen. Er is een strategie gekozen waarmee de specifieke onderzoeksvragen zo goed mogelijk worden beantwoord. In het onderzoek wordt daarbij een duidelijk onderscheid gemaakt tussen een literatuuronderzoek en een empirisch onderzoek. In de beginfase wordt er vooral een literatuurstudie gedaan om de verkennende deelvragen te beantwoorden. Later wordt bij het empirisch onderzoek gebruik gemaakt van een mix tussen een survey-onderzoek en een meervoudige casestudy. In een survey-onderzoek probeert men een breed beeld te krijgen van een in principe tijdruimtelijk uitgebreid fenomeen. Een meervoudige casestudy is een onderzoek waarbij de onderzoeker probeert om inzicht te krijgen in meerdere door tijd en ruimte begrensde objecten of processen. (Verschuren & Doorewaard, 2007). De materie van het empirisch onderzoek blijkt te breed om zich te beperken tot een kwantitatief onderzoek. Daarom wordt geprobeerd om middels vergelijkende interviews een beeld te schetsen die de onderzoeksvragen beantwoorden.

Deelvraag1; “Welke ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt zijn van invloed op het beschreven traject?” wordt als eerste beantwoord omdat deze voor het grootste gedeelte met een literatuuronderzoek kan worden beantwoord. Ook deelvraag 2 “Welke institutionele factoren zijn mogelijk van invloed op het traject?” kan worden beantwoord door het literatuuronderzoek. Bij deelvraag 3 “Hoe ziet het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop eruit?” is het onderscheid tussen het literatuur- en empirisch onderzoek het duidelijkst. In dit onderzoek wordt dit namelijk onderscheiden door hoofdstuk 4 en 5. In hoofdstuk 4 wordt vanuit de literatuur een eerste indicatie van het traject gegeven. Maar vanwege de beperkte aanwezige literatuur wordt het traject pas goed inzichtelijk na het praktijkonderzoek in hoofdstuk 5. Doordat de uitkomsten uit het literatuur- en praktijkonderzoek bekend zijn, kunnen in hoofdstuk 6 de twee hoofdvragen worden beantwoord.

In samenspraak met de begeleiders van de VEH is afgesproken op welke wijze de partijen in het praktijkonderzoek benaderd worden. Vooral voor veel hypotheekverstrekkers blijkt het geven van informatie een gevoelig punt te zijn. Hypotheekverstrekkers blijken zeer voorzichtig te zijn met het verstrekken van informatie omdat ze bang zijn voor reputatieschade. Om de betrouwbaarheid zo hoog mogelijk te houden is op de eerste plaats de anonimiteit van de gesprekspartners gewaarborgd. Op deze manier is getracht om de terughoudendheid van hypotheekverstrekkers te beperken. Verder is gezocht naar hypotheekverstrekkers die tesamen een representatief beeld geven van de hypotheekmarkt. De resultaten van de hypotheekverstrekkers zijn verder zoveel mogelijk genuanceerd door ook andere partijen (zoals notarissen en schuldhulpverleners) in het onderzoek te betrekken. Ook werd hiervoor telefonisch contact gezocht met woningbezitters, (leden van VEH) die hun ervaringen over het traject willen delen.

1.8 Onderzoeksmateriaal

Het onderzoeksmateriaal dat nodig is voor de beantwoording van de onderzoeksvragen verschilt per deelvraag. In de vorige paragraaf werd al duidelijk dat de onderzoeksinformatie enerzijds afkomstig is uit een literatuuronderzoek en anderzijds uit een empirisch onderzoek. Het literatuuronderzoek bestaat uit artikelen, rapporten, boeken, wetteksten, scripties en beleidsdocumenten. Deze zullen voornamelijk via internet worden verkregen maar mogelijk ook via de bibliotheek, docenten en medewerkers van VEH.

In het empirisch onderzoek wordt vooral geprobeerd om via interviews informatie te vergaren van betrokkenen die vanwege hun werk bij hypotheekverstrekkers en andere instanties of organisaties te maken hebben met betalingsachterstanden en gedwongen woningverkoop. Om te achterhalen in hoeverre de verschillende verkoopmethode gebruikt worden zal er vooral gesproken worden met hypotheekverstrekkers. Maar om genoemde aantallen te toetsen zal er ook gesproken met andere betrokkenen. De verwachting is dat andere betrokkenen ook eerder aan zullen geven in hoeverre de verkoopmethoden goed functioneren.

Zoals eerder aangegeven zal niet gemakkelijk zijn om van hypotheekverstrekkers te vernemen in welke mate zij te maken hebben met gedwongen woningverkoop. Duidelijk moet daarom ook worden dat ook de hypotheekverstrekkers zelf kunnen profiteren van het onderzoek. Zo zou men misschien kunnen leren van de werkwijze van andere hypotheekverstrekkers.

Hoofdstuk 2 De woning- en hypotheekmarkt

2.1 Inleiding

In het projectkader en het conceptueel model is duidelijk geworden dat er drie type factoren onderscheiden kunnen worden die van invloed zijn op (de omvang van) het traject tot gedwongen woningverkoop. Deze persoonlijke, institutionele en hypotheek gerelateerde factoren lijken voor een groot deel afhankelijk van de economische of conjuncturele ontwikkelingen op de woningmarkt. Daarom worden in dit hoofdstuk eerst de belangrijkste ontwikkelingen en kenmerken van de woningmarkt in paragraaf 2.2 beschreven. Deze kenmerken en ontwikkelingen kunnen vaak indirect van invloed zijn op het traject. De ontwikkelingen op de woningmarkt bepalen bv. voor een groot deel hoe de institutionele context van die zelfde markt eruit ziet. Deze institutionele context heeft ook weer invloed op het traject (zie hoofdstuk 3). Verder zijn ontwikkelingen op de woningmarkt van grote invloed op de hypotheekmarkt. De kenmerken en ontwikkelingen op de hypotheekmarkt blijken ook van invloed op het traject en worden daarom in paragraaf 2.3 besproken.

Ook enkele persoonlijke factoren die bijdragen om het traject inzichtelijk te maken worden in dit hoofdstuk (paragraaf 2.4) besproken. Deze persoonlijke factoren hebben vaak grote gevolgen op het traject maar zijn veel minder afhankelijk van de ontwikkelingen op de woningmarkt. De factoren die in dit hoofdstuk worden besproken maken duidelijk waarvan het traject afhankelijk is. Hierbij zal niet worden gekeken hoe groot de invloed van persoonlijke- en hypotheek gerelateerde factoren op het traject is. Dit wordt bij de institutionele factoren wel geprobeerd (zie hoofdstuk 3). In paragraaf 2.5 worden tot slot de conclusies van dit hoofdstuk besproken.

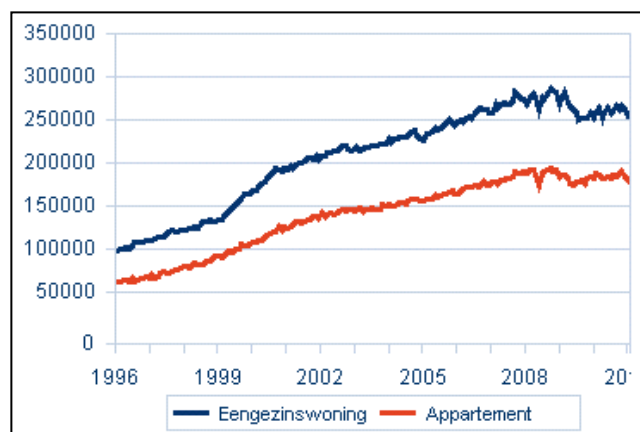
2.2 Belangrijke kenmerken en ontwikkelingen van de Nederlandse woningmarkt

Belangrijkste kenmerken

Een hoog prijsniveau

In de afgelopen decennia zijn de woningprijzen op de woningmarkt sterk gestegen. Deze prijsstijgingen kenden een hoogtepunt rond de eeuwwisseling. Figuur 2 geeft een weergave van deze prijsstijgingen. De prijsstijgingen kunnen vooral verklaard worden door een aanhoudende schaarste op de woningmarkt. Er is in kwantitatief als in kwalitatief opzicht meer vraag naar woningen dan dat er aanbod is. Het aanbod van woningen is vrij inelastisch (Vermeulen en Rouwendal, 2007) en is daardoor achtergebleven bij de vraag, die door tal van redenen is gegroeid. Of de prijsstijgingen van invloed zijn op het aantal en de prijzen van gedwongen woningverkoop is moeilijk vast te stellen. Wel is duidelijk dat de prijsstijgingen

ervoor gezorgd hebben dat het afsluiten van een hoge hypotheek vaak noodzakelijk is om te kunnen kopen.

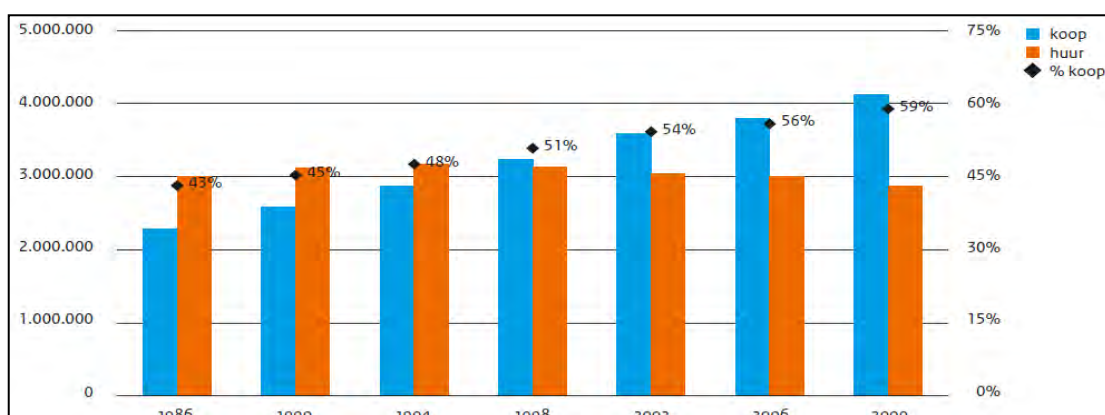


Figuur 2; Ontwikkeling van de gemiddelde woningprijs in Nederland, Bron; www.kadaster.nl

Verhouding koop en huur

In Nederland zijn er ongeveer 7,1 miljoen zelfstandige woningen. Hiervan bestaat 60% uit een koopwoning (www.Cbs.nl). Dit is lager dan het Europese gemiddelde van 67%. Nederland kent dus een relatief grote huurmarkt. Dit wordt vooral veroorzaakt door een grote sociale huursector. De particuliere huursector is relatief klein. Er blijkt weinig wisselwerking tussen de koop- en huurmarkt te zijn (van Asselt & Gradus, 2009). Als men eenmaal voor een langere tijd huurt stapt men niet snel over naar een koopwoning. Ook andersom verhuizen woningbezitters niet snel naar een huurwoning. De ontwikkeling van de verhouding tussen koop- en huurwoningen in de afgelopen decennia is in figuur 3 weergegeven. Te zien is dat het aantal huurwoningen in verhouding vrij constant blijft en dat het aantal koopwoningen groter wordt. Een stijging van het aantal gedwongen woningverkoop kan dus ook misschien wel deels verklaard worden door een stijging van het aantal koopwoningen.

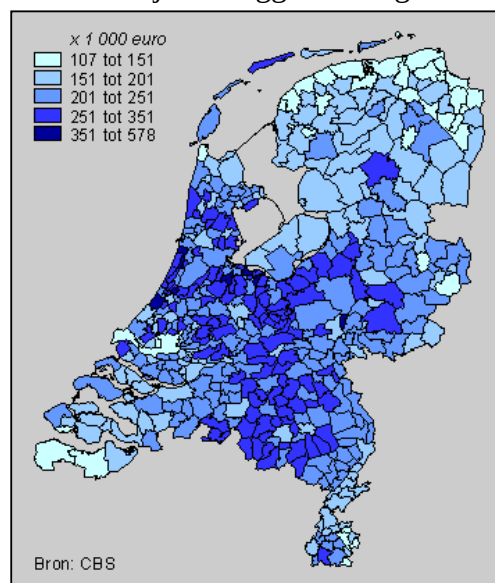
Figuur 3: Verhouding tussen koop- en huurwoningen in Nederland, Bron; CBS, (2009)



Regionale prijsverschillen

De Nederlandse woningmarkt kent grote regionale verschillen. In veel gebieden is er meer vraag naar woningen dan in andere gebieden. Deze regionale verschillen uiten zich in verschillende woningprijzen (CBS, 2009). In figuur 4 is te zien waar de woningprijzen hoog of juist laag zijn. Het figuur geeft hiermee een indicatie waar de druk op de woningmarkt het grootst is. Of de regionale verschillen ook een directe relatie hebben met gedwongen woningverkoop is moeilijk te zeggen. Als gekeken wordt naar de executieverkoop in Nederland (bv. via www.veilingbiljet.nl) valt wel op dat er relatief veel woningen geëxecuteerd worden in regio's met een laag prijsniveau. Zo zijn er bijvoorbeeld relatief veel executieverkoop in bepaalde wijken in Den Haag en Rotterdam en bepaalde regio's in Noord-Holland en (zuid-) Limburg. In ieder geval kan gesteld worden dat de kans op een executieverkoop groter is in een gebied met een laag prijsniveau dan in een gebied met een hoog prijsniveau.

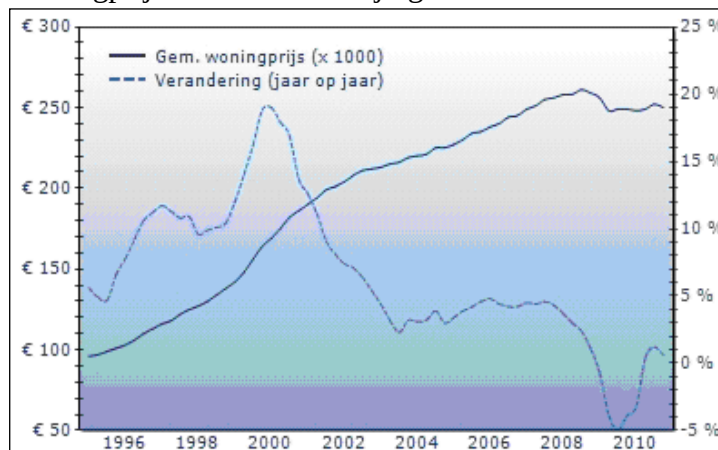
Figuur 4; Gemiddelde woningprijzen in Nederland, Bron; www.cbs.nl



Belangrijkste ontwikkelingen

Daling van woningprijzen

Door de kredietcrisis is er een einde gekomen aan de vanzelfsprekend lijkende groei van de woningprijzen in Nederland. Figuur 5 toont aan dat de gemiddelde woningprijzen sinds 2008 zijn gedaald.



Figuur 5; Ontwikkeling gemiddelde woningprijs in Nederland,
Bron; www.abfresearch.nl/prijzontwikkelingen_woningen_onveranderd

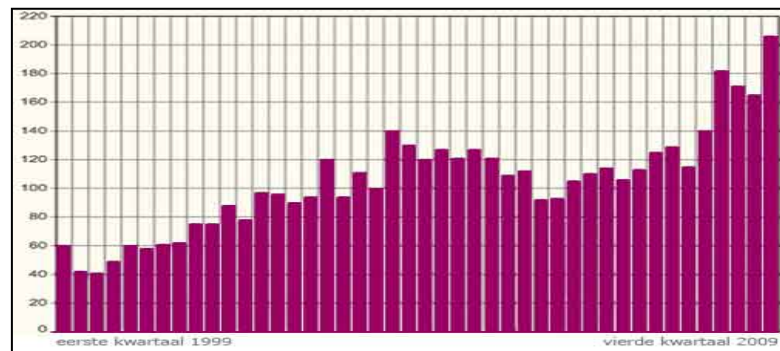
De gemiddelde woningprijs is op dit moment ongeveer op een zelfde niveau als vijf jaar geleden. Dit betekent dat de gemiddelde woningbezitter in de afgelopen vijf jaar geen overwaarde heeft gecreëerd door waardeinstijging van zijn woning. Als de aankoopkosten van gemiddeld 10% van de woning hierbij opgeteld worden is dus gemiddeld ongeveer zeven jaar geen overwaarde gecreëerd die toe te schrijven is aan waardeinstijging van de woning. Wel kan het zijn dat er overwaarde gecreëerd is doordat er een gedeelte van de hypotheekschuld is afgelost. Vooral de woningbezitters die een woning in de afgelopen zeven jaar gekocht hebben en waarbij niets of weinig is afgelost, hebben een reële kans op een restschuld bij verkoop. Overigens lijkt bij een gedwongen woningverkoop de kans op een restschuld altijd groter dan bij een normale onderhandse verkoop. Zo berekende Brounen (2008) dat woningen op een executieveiling gemiddeld 37% minder opbrachten dan de verwachte marktwaarde.

Naast de restschuld lijkt ook het betalingsrisico indirect afhankelijk van de woningprijzen. Doordat er minder eigen vermogen is opgebouwd (geen overwaarde) in vergelijking met voorgaande decennia lijkt de kans groter dat een betalingsachterstand (door minder of geen eigen vermogen) zal leiden tot een gedwongen woningverkoop. In een periode van dalende of gelijkblijvende woningprijzen lijkt er dus meer kans op een gedwongen verkoop en is er daarbij ook een grotere kans op een restschuld.

Langere verkoopperiodes

Naast de daling van de woningprijzen heeft de economische crisis er ook toe geleid dat woningen minder snel worden verkocht. Lange tijd was het vanzelfsprekend dat een woning relatief snel werd verkocht. Dit werd vooral veroorzaakt door de aanhoudende krapte op de woningmarkt, maar ook door de ruime financieringsmogelijkheden en de perceptie van alsmaar stijgende woningprijzen. Dit is nu verleden tijd, in onderstaande figuur is te zien dat woningen gemiddeld steeds langer te koop staan. Vooral sinds 2008 is er een sterke toename van de gemiddelde verkooptijd. Zo duurde de theoretische verkooptijd (dat gebaseerd is op het aantal overschrijvingen bij het Kadaster en het aantal woningen dat te koop staat) gemiddeld 19 maanden volgens www.woningmarktcijfers.nl. Volgens de NVM is de gemiddelde verkooptijd 9 maanden (www.nvm.nl). De langere verkoopperiode kan deels verklaard worden doordat potentiële woningkopers de aankoop van een woning uitstellen (www.eigenhuis.nl/woonpeil-mei-2011). Een belangrijke reden hiervoor is dat mensen niet meer geconfronteerd willen worden met dubbele woonlasten en zodoende hun oude woning eerst willen verkopen (www.eigenhuis.nl/woonpeil-mei-2011).

Figuur 6; Gemiddelde verkooptijd koopwoningen in dagen, 1999 t/m 2009, Bron; www.bouwendnederland.nl

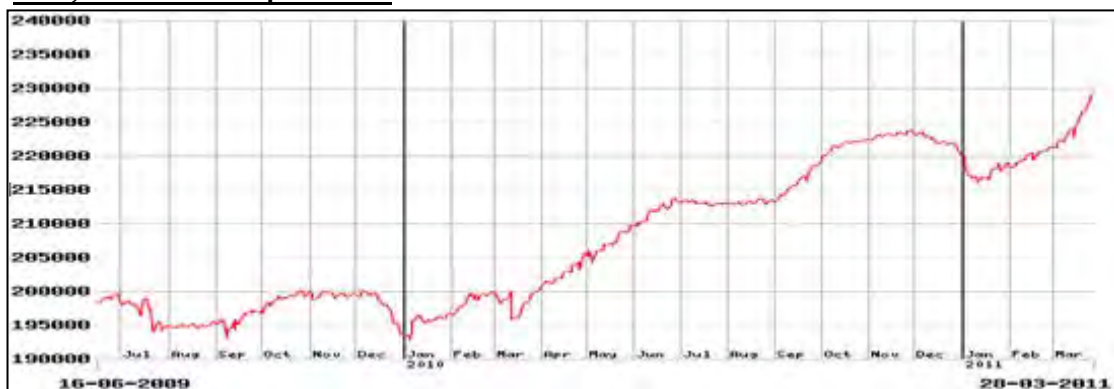


Als een woning gedwongen verkocht moet worden zit daar meestal een bepaalde tijdsdruk achter. Dit komt omdat de hypotheekverstrekker vaak wil voorkomen dat de betalingsachterstand alsmaar oploopt. In de huidige marktomstandigheden is het echter moeilijker om aan deze tijdsdruk te voldoen. Een gedwongen onderhandse verkoop die te lang duurt, kan voor een hypotheekverstrekker aanleiding zijn om tot executieverkoop over te gaan.

Meer woningen te koop

Doordat het langer duurt om een woning te verkopen staan er logischerwijs ook meer woningen te koop. Woningkopers hebben daardoor een betere onderhandelingspositie waarbij er meer ruimte is om op de prijs af te dingen. Maar door een afname van de financieringsmogelijkheden en de aanhoudende economische onzekerheid blijven veel potentiële kopers afwachtend. In de onderstaande grafiek is te zien dat er een aanzienlijke toename is van het aantal te koop staande woningen.

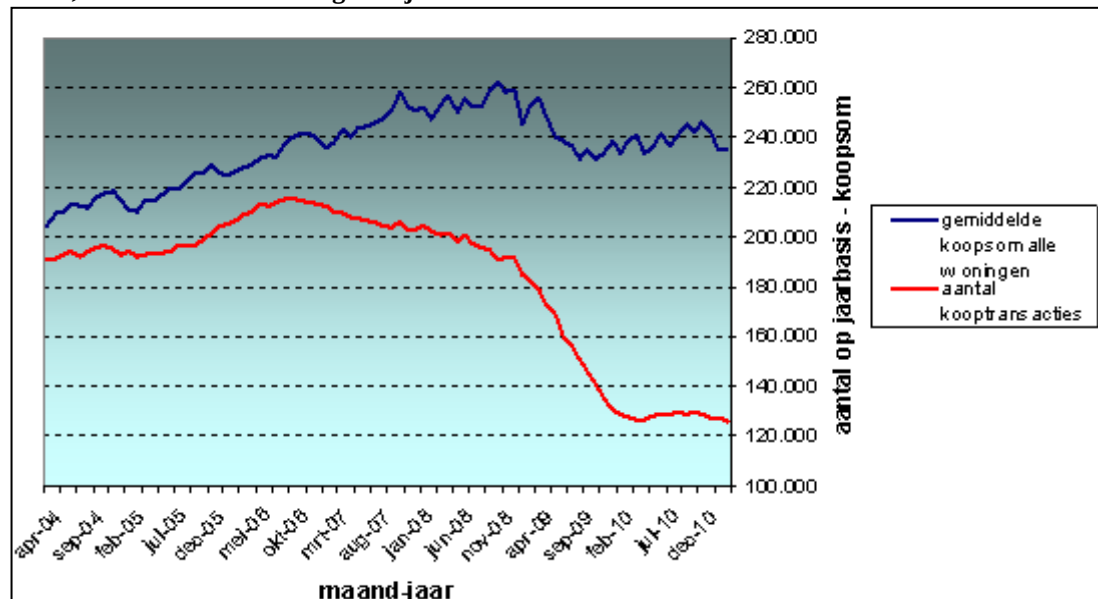
Figuur 7; Ontwikkeling van het aantal woningen dat te koop staat op Funda, Bron; www.floris.nu/?postid=134



Minder transacties

Onderstaande figuur laat zien dat het aantal kooptransacties vanaf 2008 is gekelderd. Momenteel vinden er nog altijd 40% minder woningtransacties plaats als voor de crisis. Veel potentiële woningkopers stellen een aankoop van hun woning uit tot een moment waarop zij meer zekerheid hebben over de ontwikkeling van de woningmarkt. Of er een duidelijk verband is tussen de ontwikkeling van het aantal gewone woningverkoop en het aantal gedwongen woningverkoop is nog moeilijk vast te stellen.

Figuur 8; Gemiddelde koopsom en aantal kooptransacties,
Bron; www.kadaster.nl/vastgoedcijfers



2.3 Kenmerken en ontwikkelingen van de hypotheekmarkt

Kenmerken

Hypotheek

Een hypotheek is een leningsvorm waarbij onroerend goed als onderpand fungeert voor de afgesloten lening. Het recht van hypotheek wordt gevestigd in een notariële akte en wordt ingeschreven in het Kadaster (Schuddebeurs, 2006). Op de woningmarkt hebben ongeveer 3.5 van de 4.2 miljoen huishoudens een hypotheek om hun koopwoning te kunnen financieren (CBS, 2009). Door het tekenen van een hypotheekakte krijgt de hypotheekverstrekker een aantal rechten ten aanzien van het onderpand. Dit zijn bijvoorbeeld het huurbeding, het beheersbeding en het ontruimingsbeding. Met deze rechten kunnen onder bepaalde condities, de belangen van de hypotheekverstrekker op het onderpand worden gewaarborgd. Zo kan voorkomen worden dat een woning illegaal wordt verhuurd, kan men het beheer van de woning op zich nemen en kan men ervoor zorgen dat de bewoners uit de woning geplaatst worden (Schuddebeurs, 2006). Verder krijgt de hypotheekverstrekker door de hypotheekovereenkomst het eerste recht van verkoop als een woningbezitter niet aan zijn hypotheekverplichtingen kan voldoen. De hypotheekverstrekker heeft dan de mogelijkheid om over te gaan tot een executoriale verkoop. De ontstane hypotheekschuld plus alle openstaande vorderingen die daarmee verband houden, mogen dan gevorderd worden uit de verkoopopbrengst.

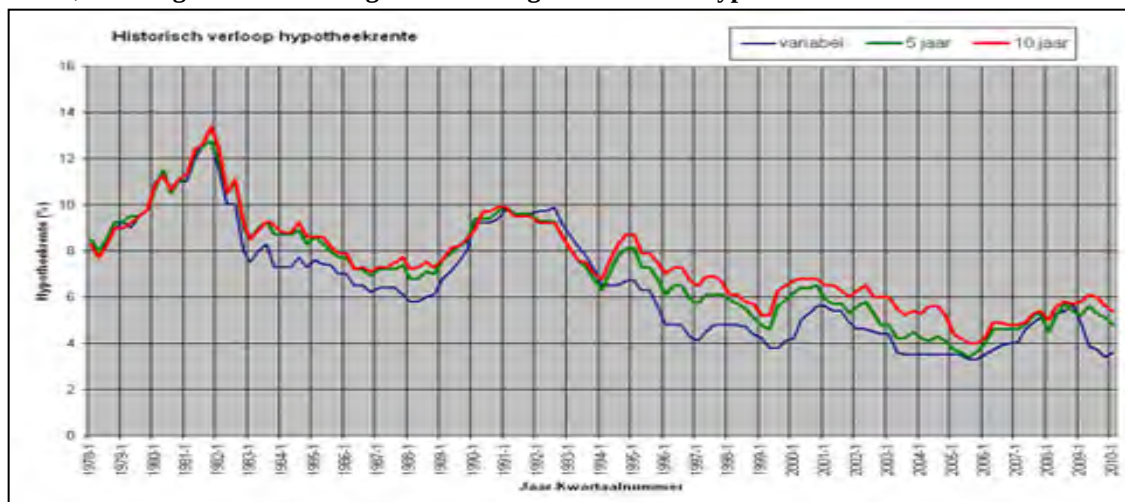
Voor de hypotheek betaalt de woningbezitter een hypotheekrente. Verder kan hij er voor kiezen om zijn hypotheek gedeeltelijk of helemaal af te lossen door middel van een maandelijkse aflossing. Verder heeft de woningbezitter keuze uit verschillende typen hypotheekvormen waarbij onderscheid gemaakt kan worden tussen hypotheekrentes met een vaste of variabele hypotheekrentes.

Hypotheekrente

De hoogte van de hypotheekrente die woningbezitters betalen aan de hypotheekverstrekkers is vooral afhankelijk van de economische marktomstandigheden. De hoogte van de hypotheekrente verandert dan ook in de tijd. Als woningbezitters hierin geen belemmering zien kunnen zij een hypotheek met een variabele hypotheekrente afsluiten. Het bedrag dat zij per maand betalen is dan afhankelijk van de actuele rentestand. Woningbezitters die meer zekerheid willen, kunnen een hypotheek afsluiten met een rente die gedurende een bepaalde periode vaststaat. Hierdoor betalen ze gedurende die periode een zelfde bedrag aan hypotheekrente. Figuur 9 laat de ontwikkeling van de hypotheekrente in de afgelopen decennia zien. Hierbij moet opgemerkt worden dat de rentestanden zijn gebaseerd op een annuïteitenhypotheek van ABN Amro waar de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) is op afgegeven (www.eigenhuis.nl/woningmarkt/woningmarktsituatie/hypotheekrente). Gesteld kan worden dat de huidige hypotheekrente vrij laag is in vergelijking met de afgelopen decennia.

Figuur 9; Historisch verloop hypotheekrente,

Bron; www.eigenhuis.nl/woningmarkt/woningmarktsituatie/hypotheekrente



De laatste daling van de hypotheekrente kan vooral verklaard worden door de kredietcrisis. Verschillende centrale banken hebben besloten om de rente te verlagen zodat mensen en bedrijven sneller weer geld zouden gaan lenen, investeren en uitgeven en zo de economie weer konden stimuleren (www.depers.nl/ECB-doet-historische-renteverlaging-om-economie-te-stimuleren). Banken konden dus goedkoper aan geld komen en zijn daardoor dus ook ‘goedkopere’ hypotheekrentes gaan verstrekken. Banken verdienen aan de hypotheekrentes omdat zij een hogere rente doorberekenen aan woningbezitters dan dat zij zelf moeten betalen voor de ‘funding’ van deze hypotheekrentes. Opgemerkt kan worden dat volgens sommigen, banken hun hypotheekklanten vaak onvoldoende laten meeprofitieren van het feit zij goedkoper aan geld kunnen komen (www.eigenhuis.nl). Dit is ook enigszins zichtbaar aan het huidige, relatief grote verschil tussen de variabele en vaste rente. Te zien is in ieder

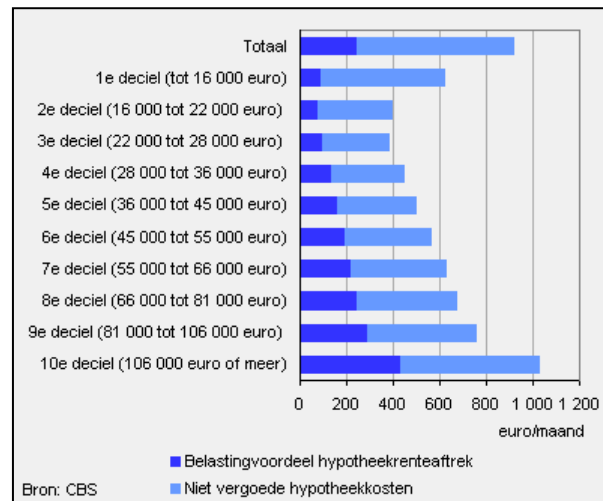
geval dat de vaste rentestanden veel minder mee naar beneden bewegen met de kapitaalmarkten dan de variabele rente.

Hypotheekrenteaftrek

Hypotheekrenteaftrek is een belastingmaatregel waardoor de kosten van de financiering van de eigen woning fiscaal aftrekbaar worden gemaakt. De bedoeling van deze maatregel is om het kopen van een woning gemakkelijker te maken. Verder is het door deze maatregel fiscaal aantrekkelijker om de woning te (blijven) financieren door middel van een hypotheek, zodat zelf opgebouwd kapitaal geïnvesteerd kan worden in de economie. (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Figuur 10 geeft een goede indicatie van de omvang van de hypotheekrenteaftrek ten opzichte van de totale hypotheeklasten per inkomensgroep. Vanwege de hoge kosten van de hypotheekrenteaftrek voor de overheid, was de aftrek een belangrijk discussiepunt bij de voorgenomen bezuinigingen na de kredietcrisis (www.eigenhuis.nl/actueel/Dossiers/dossierhra). De meeste eigen woningbezitters hechten echter veel waarde aan de hypotheekrenteaftrek. De voortdurende discussie over de hypotheekrenteaftrek brengt veel onzekerheid voor potentiële woningkopers en werkte dan ook niet bepaald stimulerend voor de moeizaam functionerende woningmarkt.

Figuur 10: Belastingvoordeel hypotheekrenteaftrek naar inkomensgroep in 2008

Bron; CBS, (2010) Helft belastingvoordeel hypotheekrenteaftrek naar rijkste huishoudens



Omvang hypotheekmarkt

De hypotheekmarkt is lange tijd sterk gegroeid. Woningbezitters zijn tot de kredietcrisis een steeds groter deel van hun woning gaan financieren met een hypotheek. Dit blijkt uit de toegenomen loan to value ratio (zie ook paragraaf 4.2). Door de kredietcrisis heeft de Nederlandse hypotheekmarkt net als de woningmarkt te maken gekregen met een forse daling van de omzet. De vraag naar hypotheeklen is in de afgelopen jaren bijna gehalveerd. In 2006 werd er nog voor 124 miljard euro aan hypotheeklen verstrekt, terwijl er in 2009 voor ongeveer 62 miljard euro aan hypotheeklen verstrekt werd (zie figuur 11). Volgens De Nederlandse Bank lijkt er momenteel wel een einde te zijn gekomen aan deze daling (www.parool.nl/DNB-hypotheekmarkt-stabiliseert, 2010).

De daling van de omzet in hypotheeklen heeft vooral te maken met het dalende aantal kooptransacties op de woningmarkt. Maar ook het gemiddelde hypotheekbedrag is gedaald. Dit komt volgens de Rabobank door enerzijds lagere woningprijzen maar ook door het 'samenstellingseffect' waarbij in het duurdere segment minder woningen worden verkocht (Rabobank, 2009).

Figuur 11; Daling in productie hypotheeklen vanaf 2005/06 stopt vanaf 2009,
Bron; SEO economisch onderzoek, 2010



Hypotheekrisico's voor woningbezitter

Het betalingsrisico en het restschuldrisico zijn de belangrijkste risico's op de hypotheekmarkt. Het risico dat men niet aan hypotheekverplichtingen kan voldoen wordt betalingsrisico genoemd. Het betalingsrisico van een hypotheek kan tijdens de looptijd van een hypotheek door verschillende factoren veranderen. Dit kan bijvoorbeeld komen door een verandering van het inkomen, hypotheekrenteschommelingen of een verandering van het bestedingspatroon. Een veelgebruikte indicator voor het betalingsrisico is de verhouding van de hypotheekschuld ten opzichte van het inkomen, de zogenaamde Loan to Income ratio (LTI) (SEO Economisch Onderzoek, 2010).

Het risico dat de woning bij verkoop minder waard is dan de hypotheek wordt restschuldrisico genoemd. Een woningbezitter dient bij verkoop van zijn woning de hypotheekschuld af te lossen. Als dit niet lukt, ontstaat er een restschuld bij de hypotheekverstrekker. Er kunnen verschillende redenen zijn waarom een woning bij verkoop minder opbrengt dan de hypotheekschuld. Zo kan de mate van aflossing van belang zijn, maar ook de ontwikkeling van de woningwaarde. Het restschuldrisico kan in kaart worden gebracht door de Loan to Value ratio (LTV): de verhouding tussen de hypotheekschuld en de verkoopwaarde van de woning (SEO Economisch Onderzoek, 2010).

In dit onderzoek zijn beide risico's van belang. Het betalingsrisico heeft invloed op het aantal hypotheeklen dat niet betaald wordt en kan leiden tot een gedwongen woningverkoop. Het restschuldrisico is van belang omdat dit mede bepaald in hoeverre een gedwongen woningverkoop problematisch is. In hoofdstuk 4 wordt gekeken in hoeverre deze risico's gebruikt kunnen worden om de omvang van de problematiek te bepalen.

Hypotheekvormen

In Nederland kennen we een aantal verschillende hypotheekvormen. Deze hypotheekvormen zullen niet individueel worden besproken. Wel wordt aangegeven wat de belangrijkste verschillen zijn. De verschillen hebben vooral betrekking op het risico, de fiscale aftrekbaarheid en het moment en de mate van aflossing. In onderstaande figuur zijn de belangrijkste hypotheekvormen ingedeeld naar mate en wijze van aflossing.

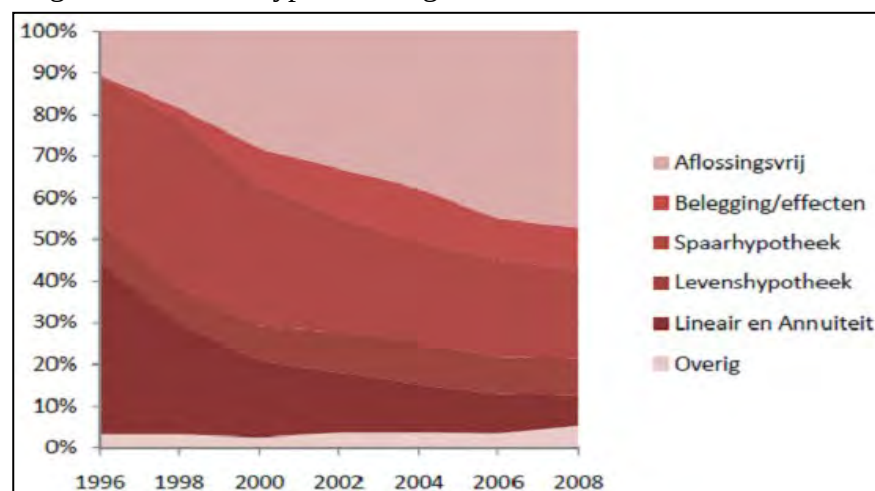
Figuur 12; Hypotheken ingedeeld naar mate en wijze van aflossing,
Bron; www.managementkennisbank.nl/NL/financieel-advies/hypotheek-advies-vergelijking-financiering/hypotheekvormen-aflossingsvrije-hypotheek-aflossen

Wel aflossen met aflossingsgarantie	Wel aflossen, zonder aflossingsgarantie	Niet verplicht aflossen
U lost maandelijks rechtstreeks op de lening af bij een: • Annuïteiten hypotheek • Lineaire hypotheek	U belegt in aandelen, fondsen of obligaties, waarbij het rendement op het moment dat u de hypotheek moet aflossen (na de looptijd van 30 jaar) onzeker is.	U betaalt alleen rente en de aflossing wordt uitgesteld.
U bouwt een vermogen op binnen een levensverzekering die ervoor zorgdraagt dat na de looptijd (30 jaar) het hypotheekbedrag ineens wordt afgelost bij een: • Spaarhypotheek	U kunt zelfstandig beleggen of dit doen via een levensverzekering: • Beleggingshypotheek • Levenshypotheek	U bouwt niet automatisch een vermogen op om na 30 jaar uw hypotheek af te lossen bij de: • Aflossingsvrije hypotheek • Krediet hypotheek

De hypotheekvormen kennen een verschillend risicoprofiel. Dit heeft onder andere te maken met de mate van aflossing en onzekerheid die bestaat met betrekking tot de opbouw van de hypotheek. Zo is duidelijk dat een beleggingshypotheek risicovoller is dan een spaarhypotheek. Voor Verder wordt het risico van de hypotheek bepaald door de keuze voor een variabele of een vaste hypotheekrente.

Ook is er gekeken naar de mate waarin bepaalde hypotheekvormen in Nederland worden afgesloten. Hierbij moet worden opgemerkt dat bepaalde hypotheekvormen gecombineerd kunnen worden. Uit onderstaande figuur blijkt dat de aflossingsvrije hypotheek in de afgelopen jaren aan populariteit heeft gewonnen. Dit is vooral ten koste gegaan van de meer traditionele hypotheekvormen zoals de spaar-, de lineaire-, en de annuïteitenhypotheek. Sinds de crisis is de aflossingsvrije hypotheek onderwerp van discussie, deze zou te risicovol zijn. Daarom is er nieuwe regelgeving gekomen die bepaald dat maximaal de helft van de hypotheek aflossingsvrij mag zijn. In figuur 12 en 13 ontbreekt de bankspaarhypotheek. Dit komt omdat het een hypotheekvorm is die pas recent aan populariteit heeft gewonnen. Ook bij deze hypotheekvorm wordt doorgaans een groot gedeelte van de hypotheek afgelost.

Figuur 13;
Populariteit
hypotheekvormen
in voorgaande
jaren,
Bron; SEO
economisch
onderzoek, 2010



Op basis van een inventarisatie van de literatuur wordt niet duidelijk of dat men bij een bepaalde hypotheekvorm een grotere kans heeft op een gedwongen woningverkoop. Wel is duidelijk dat sommige hypotheekvormen risicovoller zijn dan

andere en de kans op een gedwongen woningverkoop daarbij groter lijkt. Zo is een beleggingshypotheek risicovoller dan een lineaire hypotheek, maar dat wil niet meteen zeggen dat de kans op een gedwongen woningverkoop in de praktijk bij een beleggingshypotheek groter is.

De kans op een gedwongen woningverkoop (of het betalingsrisico) is vooral afhankelijk van de persoonlijke situatie van de woningbezitter. Verder heeft de hoogte van de hypotheekrente waarschijnlijk meer invloed op het betalingsrisico dan de hypotheekvorm.

Wel kan gesteld worden dat bepaalde hypotheekvormen bij een gedwongen verkoop voor grotere problemen kunnen zorgen dan andere. Het zogenaamde restschuldrisico verschilt, en is dan ook beter te onderscheiden per hypotheekvorm. Zo lijkt de kans dat er een restschuld ontstaat groter bij een aflossingsvrije hypotheek.

Hypotheekverstrekkers

De Nederlandse hypotheekmarkt kent verschillende hypotheekaanbieders. De overgrote meerderheid, ongeveer 80% van de hypotheeken, loopt (direct of indirect) via één van de vier grote spelers in Nederland; Rabobank, ING, ABN-Amro en SNS (www.wegwijs.nl/3779). Deze banken hebben vaak verschillende dochterondernemingen die gespecialiseerd zijn in het verstrekken van hypotheeken. In totaal zijn er tussen de 40 en 50 verschillende hypotheekaanbieders in Nederland. Hiervan is het aandeel buitenlandse hypotheekverstrekkers zeer beperkt. De crisis heeft tot gevolg gehad dat de buitenlandse aanbieders/prijsvechters zich van de Nederlandse markt hebben teruggetrokken. Inmiddels hebben de eerste buitenlandse aanbieders zich weer aangediend.

Onderstaande figuur toont het marktaandeel van verschillende typen hypotheekaanbieders.

**Figuur 14; Marktaandeel van type hypotheekoverstekers,
Bron; SEO economisch onderzoek, 2010**

	2007	2008	2009
Banken	55,2%	57,2%	57,3%
Hypotheek specialisten	17,0%	17,8%	13,8%
Verzekeraars	9,2%	10,4%	13,0%
Buitenland/prijsvechters	12,0%	7,5%	5,8%
Overig	6,5%	7,2%	10,1%

Om verschillende redenen zijn er twijfels over de mate van concurrentie onder de hypotheekverstrekkers. In de eerste plaats stelde de Vereniging Eigen Huis dat hypotheekverstrekkers in vergelijking met andere landen een te grote rentemarge hanteren (www.eigenhuis.nl). Daarnaast is het voor drie van de vier grote spelers, SNS, ING en ABN Amro, niet toegestaan om de goedkoopste te zijn met hun hypotheektarieven. Omdat ze tijdens de hevigste momenten van de kredietcrisis overeind zijn gehouden met financiële steun van de overheid, mogen ze van de Europese financiële toezichthouder voorlopig niet concurreren op het scherpst van de prijs (www.wegwijs.nl/3779). Verder kan men zich afvragen of het goed is dat ongeveer 80% van de hypotheeken te herleiden is naar vier spelers op de markt. De NMA is vorig jaar dan ook een onderzoek (genaamd Sectorstudie Hypotheekmarkt) gestart om te kijken of er sprake is van prijsafspraken (NMa, 2011). Hieruit bleek dat er onvoldoende bewijs was om afspraken aan te tonen. Onderstaande figuur geeft het marktaandeel weer van de grootste hypotheekverstrekkers.

Figuur 15; Marktaandeel hypotheekmarkt (op basis van aantallen nieuw ingeschreven hypotheeken), Bron; NMa, 2011

Aanbieder	2004	2010
Rabobank	25,7%	30,2%
ING	21,7%	20,2%
ABN Amro	14,3%	20,0%
SNS	11,2%	6,7%
Fortis	8,4%	-
AEGON	1,3%	5,6%
BNP Paribas	0,5%	7,7%
Overig	16,8%	9,6%

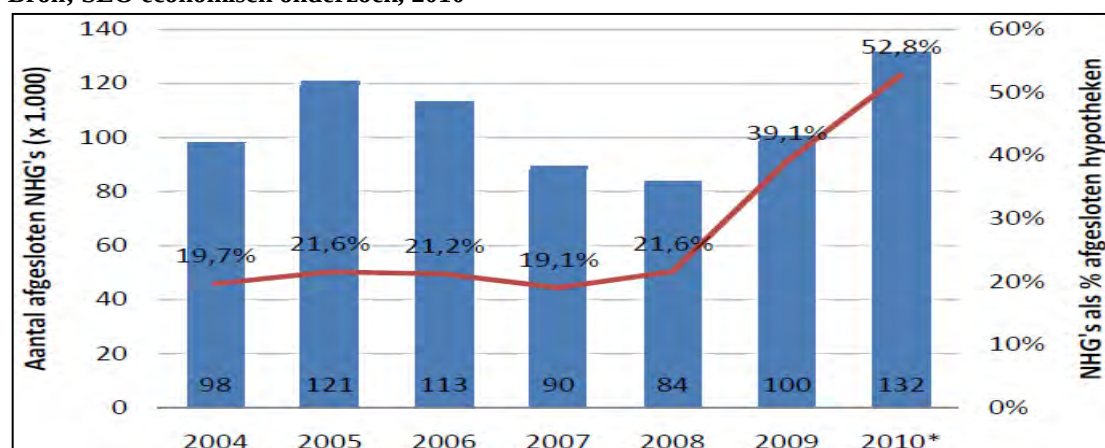
De Nationale Hypotheek Garantie

Onder bepaalde voorwaarden kunnen hypotheeken afgesloten worden met een Nationale Hypotheek Garantie. Woningbezitters betalen een eenmalige premie om bij hun hypotheek een NHG af te sluiten. Een NHG staat onder bepaalde voorwaarden garant voor de betaling van een restschuld aan de hypotheekverstrekker bij een gedwongen woningverkoop. Deze garantstelling is van toepassing op hypotheekverstrekkers en woningbezitters. De hypotheekverstrekker kan een restschuld declareren bij de NHG, als ook de woningbezitter in dat geval aan bepaalde voorwaarden heeft voldaan, wordt ook zijn restschuld aan de hypotheekverstrekker kwijtgescholden. Door deze garantie wordt het risico van een hypotheek voor beide partijen dus verkleind. Dit geringere risico vertaalt zich in een lager rentepercentage voor de hypotheek. Dit rentevoordeel kan oplopen tot 0.7%-punt. (www.nhg.nl).

In 2010 is er bij 132.000 hypotheeken een NHG afgesloten. Dit is ongeveer de helft van alle hypotheeken die in 2010 zijn afgesloten (zie onderstaande figuur). Van de 132.000 hypotheeken met een NHG zijn er ongeveer 100.000 afgesloten om een woning te financieren. Dit blijkt een groot aandeel te vormen van alle 126.000 verkochte woningen in 2010 (www.kadaster.nl).

Een groot deel (+-80%) van alle woningtransacties in 2010 wordt dus gefinancierd met een NHG. Dit betekent dat het zeer gebruikelijk is geworden om een NHG af te sluiten als men daarvoor in aanmerking komt. Dit komt voornamelijk doordat de NHG- kostengrens tijdelijk is verhoogd naar 350.000 euro en de hogere risicoperceptie die op dit moment in de markt is. De urgentie om de NHG af te sluiten is door de verslechterde marktomstandigheden toegenomen. Voor de crisis was het veel minder gebruikelijk om een NHG af te sluiten. In onderstaande figuur is namelijk te zien dat er sinds 2008 sprake is van een aanzienlijke stijging van het aandeel hypotheeken met een NHG. Het totale aandeel NHG garanties is nog vrij beperkt ten opzichte van alle lopende hypotheeken in Nederland. In 2009 was dit 29% (CBS, 2009), nu zal dat percentage wat hoger liggen vanwege de populariteit van de NHG.

Figuur 16; Aantal afgesloten NHG's en het aandeel NHG bij nieuwe hypotheeken, Bron; SEO economisch onderzoek, 2010



In hoofdstuk 3 wordt gekeken aan welke oorzaken en condities “voldaan” moet zijn om in aanmerking te komen voor een NHG en een eventuele kwijtschelding van de restschuld. In hoofdstuk 4 en 5 wordt besproken in hoeverre deze verliesdeclaraties m.b.t. de restschulden een indicatie vormen voor het aantal en de problematiek bij gedwongen woningverkoop.

Internationale vergelijking

In vergelijking met andere landen in Europa is de hypotheekschuld in Nederland vrij groot. Een relatief groot deel van de eigen woningen is gefinancierd met een hypotheek (DNB & AFM, 2009). Dit heeft enerzijds vooral te maken met de hoge woningprijzen, maar anderzijds heeft dit ook te maken met de ruime financieringsmogelijkheden (in het verleden). Hierbij moet worden opgemerkt dat het in Nederland vrij gebruikelijk is om een aflossing buiten de hypotheek op te bouwen. Als hiermee rekening wordt gehouden is de “netto” hypotheekschuld een stuk lager. Het IMF (2008) stelde zelfs dat de Nederlandse woningen door overfinanciering 30% te duur waren (CPB, 2008b). Inmiddels is het IMF in dit oordeel veel milder geworden. Zo had het IMF bijvoorbeeld geen rekening gehouden met de hypotheekrenteaftrek, de aanhoudende krapte op de Nederlandse woningmarkt en aflossingen buiten de hypotheek.

De kredietcrisis heeft vooral in de V.S. grote invloed gehad op de woning- en hypotheekmarkt. Misstanden op deze markt kunnen overigens ook gezien worden als oorzaak van de crisis. Vooral in de V.S. zijn woningen vaak voor een te groot deel gefinancierd. Financieringen zijn in veel gevallen verstrekt aan kopers die daarmee veel te veel risico namen. Als gevolg van economische terugval konden veel hypotheeklen niet meer betaald worden. De woningprijzen zijn als het gevolg daarvan enorm gedaald. Er was sprake van een ‘bubble’ in de Amerikaanse woningmarkt. Ook in sommige Europese landen bleek dit het geval te zijn, zij het in mindere mate.

De problematiek in de V.S. kan echter niet vergeleken worden met die in Nederland. Op de eerste plaats zijn er in Nederland veel minder hypotheeklen roekeloos verstrekt. Ook kennen veel landen geen sociale achtervang zoals in Nederland, waarmee inkomensverlies deels kan worden opgevangen. Verder lijkt men in Nederland ook een vrij grote betalingsdiscipline te hebben in vergelijking met andere landen. (www.accountant.nl/Kredietcrisis_Hypotheekpaniek). Ook is het hypotheekstelsel anders dan in de meeste westerse landen zoals Nederland. Als een woningbezitter in de V.S. zijn woning ter beschikking stelt aan de hypotheekverstrekker heeft hij geen hypotheekverplichtingen meer. Hierbij wordt een eventuele restschuld van de woningeigenaar dus ook “automatisch” kwijtgescholden (www.tegenlicht.vpro.nl/de-crisis-op-de-amerikaanse-huizenmarkt). In Nederland heeft men niet de mogelijkheid om de woning op deze wijze ter beschikking te stellen aan de hypotheekverstrekker. De hypotheekverstrekker mag het woningeigendom in Nederland ook niet opeisen. Wel mag een hypotheekverstrekker een woning laten veilen op een executieveiling en de opbrengst hiervan invorderen voor zo ver er sprake is van een hypotheekschuld en daaraan verbonden kosten. Ook mag de hypotheekverstrekker er natuurlijk bij de woningbezitter op aan dringen om zijn woning onderhands te verkopen als er niet voldaan wordt aan de betalingsverplichtingen. Als er bij een gedwongen woningverkoop sprake is van een restschuld wordt deze meestal niet kwijtgescholden (tenzij de NHG- verliesdeclaratie van toepassing is). Hypotheekverstrekkers houden de restschuld daarom tegoed bij de “voormalige” woningbezitter.

Ontwikkelingen op de hypotheekmarkt

In deze paragraaf worden de belangrijkste ontwikkelingen vanaf de jaren 80 tot nu een op chronologische wijze beschreven.

Crisis midden jaren '80

In de jaren 80 waren er veel negatieve economische ontwikkelingen, waardoor de woningmarkt instortte en de hypotheekproductie in minder dan twee jaar met 40% afnam (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Dit kon vooral verklaard worden door de oliecrisis en een hoge rente en inflatie. Het gevolg was een forse daling van de woningprijzen.

Lange periode van groei na de jaren '80

Na deze crisis was er een lange periode van economisch herstel. Er waren tot 2007 weinig ontwikkelingen die de hypotheekmarkt negatief beïnvloedden. De hypotheekmarkt maakte een aanzienlijke groei door. Dit kon vooral verklaard worden door een lage rente, toegenomen financieringsmogelijkheden, stijgende woningprijzen en stimulering van het woningbezit door de overheid. De hypotheekmarkt is in deze periode nog sneller gegroeid dan de woningmarkt. In totaal verdrievoudigde de hypotheekschuld ten opzichte van het bruto binnenlands product (bbp) in de periode 1980-2004 (Mons & van der Geest, 2009).

Krimp van de markt door kredietcrisis

Na deze lange periode van groei was er de kredietcrisis, vooral veroorzaakt door de Amerikaanse hypotheekmarkt. Er was een 'bubble' van onverantwoorde financieringen en overfinanciering geklapt waarvan ook de Nederlandse hypotheekmarkt uiteindelijk hinder ondervond. (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Er was een einde gekomen aan een continue groei van de woning- en hypotheekmarkt. In een periode van ongeveer 3 jaar was er een halvering van het aantal verstrekte hypotheekleningen en werden er 40% minder woningen verkocht (www.kadaster.nl/vastgoedcijfers).

Toenemend risicobesef na kredietcrisis

De krimp van de hypotheekmarkt is inmiddels ten einde gekomen. Men bevindt zich nu op een punt waarbij nog onzekerheid is of en wanneer de hypotheekmarkt weer gaat groeien. Vooral de economische crisis heeft er voor gezorgd dat het risicobesef is toegenomen (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Dit is op de eerste plaats het geval bij de hypotheekverstrekkers zelf. Hypotheekverstrekkers zijn veel minder bereid om hypotheekleningen te sluiten met een groot risico. Zo hebben buitenlandse aanbidders en prijsvechters de Nederlandse hypotheekmarkt (tijdelijk) verlaten (Mons & van der Geest, 2009). Bij de overgebleven geldverstrekkers is een duidelijke verandering in de strategie zichtbaar. Het marktaandeel is zeker niet meer leidend. Het is dan ook niet vanzelfsprekend dat de hypotheekschulden blijven stijgen zoals dat in de afgelopen decennia is gebeurd. Ondanks de gedaalde woningprijzen en een relatief lage hypotheekrente is het door de verscherpte financieringsmogelijkheden dus nog niet gemakkelijker geworden om een woning te financieren.

2.4 Persoonlijke factoren

In deze paragraaf wordt er ingegaan op het aantal scheidingen (waaronder gestrande relaties) en dubbele woonlasten. Dit zijn de belangrijke persoonlijke indicatoren die behulpzaam kunnen zijn bij het vaststellen bij de omvang van de problematiek. Dat deze indicatoren in dit hoofdstuk worden besproken lijkt enigszins “noodgedwongen”, ze behoren niet zozeer bij de woning en hypotheekmarkt maar vormen wel net als de rest van dit hoofdstuk een mogelijke indicator voor de problematiek.

Gestrande relaties

Om het aantal gedwongen woningverkoop in kaart te brengen kan zou er gekeken kunnen worden naar de verschillende persoonlijke oorzaken van gedwongen woningverkoop. Persoonlijke situaties; en in het bijzonder echtscheidingen, vormen een belangrijke reden voor gedwongen woningverkoop. Bij de NHG is zelfs 43% van de verliesdeclaraties het gevolg van een (echt-) scheiding (www.nhg.nl/Jaarverslag2010).

Per jaar gaan in Nederland ongeveer 100.000 paren die gehuwd of niet-gehuwd samenwonen uit elkaar. In Nederland zijn er jaarlijks ruim 36.000 echtscheidingen en ongeveer 60.000 decohabitaties (officieuze scheidingen, uit elkaar gaan van ongehuwde samenwoners) (CBS, 2006a). In de afgelopen jaren lijkt het aantal scheidingen ten opzichte van 2006 zeker niet te zijn verminderd.

Nederland kent een bepaalde verhouding tussen koop- en huurwoningen. In paragraaf 2.2 werd duidelijk dat 60% van de totale Nederlandse woningvoorraad bestaat uit koopwoningen. Men zou daarom kunnen veronderstellen dat ook ongeveer 60% van het aantal mensen dat gaat scheiden in een koopwoning woont. Maar dat zou te kort door de bocht zijn. Uit eerder onderzoek (de Graaf, 2005) bleek namelijk dat 44% van de mensen die gingen scheiden in een koopwoning woonde.

Figuur 17; Uit huis gaan van gescheidenen naar woningbezit (respondent; man + vrouw), Bron; de Graaf, 2005

Eigenaar woning	Als eerste ging uit huis			Totaal aantal respondenten
	man	vrouw	beiden	
	%			abs.=100%
Man	13	86	1	195
Vrouw	83	17	0	94
Beiden	39	57	4	509
Huurwoning	47	50	3	1 017
Totaal	43	54	2	1 817

Uit bovenstaande tabel kan ook opgemaakt worden dat er zeker niet altijd sprake is van een gezamenlijk eigendom van de koopwoning. Uit het onderzoek uit 2005 bleek dat er bij de koopwoningen in 63% sprake was van een gezamenlijk eigendom. In dit onderzoek wordt er alleen gekeken naar het gezamenlijke eigendom. Men kan er vanuit gegaan dat een scheiding waarbij één van de partners eigenaar is van de woning, niet zal leiden tot een gedwongen woningverkoop. Voor het percentage van mensen dat gaat scheiden en ook samen een koopwoning bezit gaan we daarom uit van 28% (509/1817). Hierbij wordt de opmerking gemaakt dat het werkelijke percentage in de huidige marktsituatie hoger zal liggen.

Als we dit percentage toepassen op het aantal paren dat per jaar uit elkaar gaat, komt er een voorzichtige schatting van 28.000 paren per jaar die uit elkaar zijn gegaan en gezamenlijk een woning hadden. In de gevallen waar een van de partners niet in staat (of bereidwillig) is om de woonlasten alleen te dragen zal de woning verkocht moeten worden.

Er zijn verschillende redenen te bedenken waarom een partner niet alleen de woning kan blijven financieren. In de eerste plaats is de financiering van de woning vaak gebaseerd op beide inkomens van de partners. Als dit het geval is, lijkt de kans klein dat een van beide partners op dat moment voldoende verdient (of vermogen heeft) om de woning te kunnen financieren. In de tweede plaats is het in de afgelopen jaren minder gebruikelijk dat er overwaarde wordt gecreëerd bij een verkoop. Er zijn dan ook minder mogelijkheden om de andere partner uit te kopen op basis van het eigen vermogen in de woning. Deze twee redenen hebben tot gevolg dat een toenemend aandeel van het aantal gestrande relaties per jaar zal leiden tot een gedwongen woningverkoop. Dit is ook terug te zien in de cijfers die betrekking hebben op de verliesdeclaraties van de NHG, waarbij echtscheidingen een steeds grotere rol spelen (www.volkskrant.nl/vk/nl/NHG-moet-steeds-vaker-uitkeren, 2010).

Dubbele woonlasten

In het verleden kwam het vaak voor dat mensen een volgend huis kochten voordat ze hun oude woning hadden verkocht. Dit brengt het risico van dubbele woonlasten met zich mee. Door een betere voorlichting en een groter bewustzijn onder consumenten van de risico's, is dit in huidige tijd anders. Het is nu minder gebruikelijk om een woning te kopen voordat de huidige woning is verkocht. De crisis heeft op dit punt de opvattingen en gevoelens nog verder versterkt (Eigen Huis Magazine, oktober 2008). Toch is er een groep mensen die geconfronteerd wordt met dubbele woonlasten. Het gaat daarbij vaak om mensen die hun nieuwe woning in de periode voor de crisis al hadden gekocht met de verwachting dat de verkoop van de oude woning niet veel problemen zou opleveren. De dubbele woonlasten zijn vooral vervelend als de nieuwe woning nog gekocht is op het oude, hogere prijsniveau, en de oude woning als gevolg van stagnatie op de woningmarkt verkocht moet worden bij een nieuw, lager prijsniveau.

Naast het probleem van de dubbele woonlasten en het mislopen van een prijsverlaging op de nieuwe woning, is er dus ook een tegenvallende verkoopopbrengst van de oude woning waardoor ook de financiering van de nieuwe duurder uitpakt.

De dubbele woonlasten hebben vooral invloed op het betalingsrisico en de gedaalde woningwaarde heeft vooral gevolg voor het restschuldrisico. Wel zijn er maatregelen om de risico's te beperken. De overheid heeft mede op aandringen van Vereniging Eigen Huis enkele maatregelen genomen om de woningbezitters met dubbele woonlasten te helpen. Woningbezitters kunnen nu bijvoorbeeld gemakkelijker een woning tijdelijk verhuren. Dit op basis van de Leegstandwet, waardoor een beperkte huurbescherming geldt. Ook is de periode van (dubbele) hypotheekrenteaftrek voor beide woningen met een jaar verlengd (www.eigenhuis.nl).

Ondanks deze maatregelen is er een aanzienlijke kans dat een woningbezitter met dubbele woonlasten in de problemen komt en daardoor zijn woning(en) gedwongen moet verkopen. Gesteld kan worden dat tegenwoordig minder mensen het risico op dubbele woonlasten nemen, doordat ze eerst hun oude woning willen verkopen. Hierdoor wordt de invloed van de dubbele woonlasten op het betalingsrisico beperkt. Daar staat tegenover dat de mensen die nu wel dubbele woonlasten hebben, een veel groter restschuldrisico hebben dan in het verleden.

2.5 Conclusies Analyse van woning- en hypotheekmarkt

In dit hoofdstuk is gekeken welke ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt van invloed zijn op het beschreven traject tot een gedwongen woningverkoop. Dit hoofdstuk heeft op de eerste plaats de belangrijkste ontwikkelingen op de woningmarkt in kaart gebracht, hierbij is gekeken of er ook een directe relatie is met de problematiek. Op de tweede plaats zijn de belangrijkste ontwikkelingen op hypotheekmarkt inzichtelijk geworden. Hiermee zijn ook de belangrijkste hypothecaire factoren die van invloed zijn op de problematiek inzichtelijk gemaakt. Tot slot is er ook gekeken naar enkele belangrijke persoonlijke factoren die van invloed zijn op de problematiek. Verder was het hoofdstuk nuttig bij het in kaart brengen en verklaren van de institutionele factoren die van invloed zijn op de woning- en hypotheekmarkt. Deze factoren worden in het volgende hoofdstuk besproken.

Conclusies woningmarkt

De kenmerken van de woningmarkt zijn maar beperkt van invloed op gedwongen woningverkoop. Het is niet duidelijk geworden of het relatief hoge prijsniveau van de Nederlandse woningmarkt van invloed is op de betalingsproblematiek. Wel kan gesteld worden dat de kans op een gedwongen woningverkoop groter is in gebieden waar het prijsniveau relatief laag is. Verder kan de toename van het aantal koopwoningen op de lange termijn een autonome toename van het aantal gedwongen woningverkoop verklaren.

Door de economische crisis en de nasleep daarvan, is er stagnatie opgetreden in de doorstroming op de woningenmarkt. Deze stagnatie is terug te zien in een aantal belangrijke indicatoren van de woningmarkt. Beschreven is dat de woningprijzen zijn gedaald, woningen langer te koop staan, er meer woningen te koop staan en er gelijktijdig ook minder woningen worden verkocht. Sommige van deze indicatoren hebben direct invloed op de problematiek. Zo zorgt de recente daling van de woningprijzen ervoor dat bij een gedwongen woningverkoop de kans op een restschuld groter wordt. Ook zorgen langere verkoopperiodes ervoor dat het moeilijker wordt om een woning gedwongen onderhands te verkopen. De verslechterde situatie op de woningmarkt op zich kan al als aanleiding gezien worden om meer aandacht te besteden aan van het traject tot gedwongen woningverkoop.

Conclusies hypotheekmarkt

De hypotheekmarkt wordt in Nederland gedomineerd door enkele grote bekende banken, die direct of indirect het overgrote deel van de markt beheersen. De markt heeft tot de kredietcrisis een lange periode van groei doorgemaakt. Hierdoor is een steeds groter deel van de woningen gefinancierd met een hypotheek. Nog voor de crisis werd het gebruikelijker om een steeds groter deel van de woning aflossingsvrij te financieren. Dit in combinatie met dalende woningprijzen heeft er voor gezorgd dat bij verkoop de hypotheekschuld vaak groter is dan de woningwaarde.

Sinds de crisis worden er minder hypotheeklen verstrekt en worden de hypotheeklen ook minder risicovol. Het aandeel aflossingsvrije hypotheeklen is dalende. Er wordt strenger op toegezien dat er geen onverantwoorde hypotheeklen afgesloten worden. Met name door de strengere inkomenseisen is het voor starters, zelfstandigen (zzp-ers) en flexibele werkers moeilijker om een hypotheek te krijgen. Ook heeft de crisis voor een forse afname van het aantal nieuwe hypotheeklen gezorgd. Toch kan de

Nederlandse problematiek op de hypotheekmarkt moeilijk vergeleken worden met landen als de V.S. Dit heeft onder andere te maken met een betere institutionele context, waarbij de wederzijdse belangen tussen woningbezitter en hypotheekverstrekker beter wettelijk zijn verankerd. Sommige hypotheekvormen zijn risicovoller dan anderen, maar dat heeft vooral invloed op het restschuldrisico en niet zo zeer op het betalingsrisico. Zo lijkt er vooral bij de aflossingsvrije hypotheek een grotere kans te zijn op een restschuld. Verder wordt het steeds vanzelfsprekender om bij aankoop van een woning een NHG af te sluiten tegen het toegenomen restschuldrisico.

Conclusies persoonlijke factoren

In paragraaf 2.4 zijn enkele belangrijke persoonlijke factoren beschreven die van invloed zouden zijn op de problematiek. Duidelijk werd dat de ontwikkeling van het aantal gestrande relaties een indirecte indicator kan zijn voor het aantal gedwongen woningverkoop. Ook het aantal huishoudens met dubbele woonlasten zou dit in theorie kunnen zijn, maar dubbele woonlasten worden steeds minder gebruikelijk, waardoor dit risico een steeds kleinere rol speelt.

Hoofdstuk 3 Invloed van institutioneel factoren op het traject

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staan de inzichten uit de institutionele economie centraal. De inzichten over de institutionele economie kunnen gebruikt worden om verklaringen te geven voor marktwerking en marktuitskomsten. In dit onderzoek worden de inzichten gebruikt om verklaringen te geven voor de marktuitskomsten in het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop. Om dit te kunnen doen worden de uitkomsten in het traject gezien als (ongewenste) marktuitskomsten van de woningmarkt.

In het theoretisch kader (paragraaf 3.2) wordt eerst uitgelegd wat er precies bedoeld wordt met de inzichten uit de institutionele economie. In paragraaf 3.3 wordt uitgelegd waarom deze theorie gebruikt wordt in dit onderzoek. Vanaf paragraaf 3.4 worden er institutionele factoren beschreven die mogelijk van invloed zijn op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop. Daarvoor wordt een inventarisatie gemaakt van factoren die van invloed lijken. In dit hoofdstuk wordt overigens onderscheid gemaakt tussen twee vormen van institutionele factoren.

In de eerste plaats wordt er globaal gekeken naar de institutionele factoren op de woning- en hypotheekmarkt (paragraaf 3.4). Deze factoren zijn indirect van belang omdat ze van invloed zijn op de overige twee factoren (persoonlijke- en marktfactoren) die medebepalend zijn voor de omvang van het traject. Maar deze institutionele factoren lijken ook van invloed op de institutionele context van het traject zelf. In de tweede plaats wordt er dan ook gekeken naar factoren die direct van invloed zijn op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop (paragraaf 3.5). Hiermee wordt ook grotendeels duidelijk hoe gedwongen woningverkoop in Nederland georganiseerd zijn.

De mogelijke verbanden met de institutionele factoren zijn al eerder in het conceptueel model schematisch weergegeven. Aan het einde van dit hoofdstuk zal geconcludeerd worden van welke institutionele factoren wordt verwacht dat zij van invloed zijn op het traject. Tot slot zal er mede aan de hand van het empirisch onderzoek in het laatste hoofdstuk geconcludeerd worden of en in hoeverre de institutionele factoren van invloed zijn op het traject. Op deze manier wordt er gekeken in hoeverre de theorie van Coase toepassing is op dit traject.

3.2 Theoretisch kader

Om een economische analyse van de woningmarkt (en de daarbij horende hypotheekmarkt) te maken kan de neoklassieke economische theorie gebruikt worden. Deze theorie richt zich op marktuitskomsten zoals prijs en hoeveelheid (de Klercq, 2006). De theorie gaat er vanuit dat vraag en aanbod door marktwerking vanzelf tot elkaar komen bij een bepaalde evenwichtsprijs. Een nadeel van deze theorie is dat de marktwerking, de wijze waarop een transactie tot stand komt, niet wordt geanalyseerd. Volgens de neoklassieke benadering komt er een evenwichtsprijs tot stand wanneer vraag en aanbod op de woningmarkt gelijk zijn. Hierbij wordt met enkele belangrijke kenmerken van de woningmarkt geen rekening gehouden. Zo is het aanbod van woningen als gevolg van het ruimtelijk beleid van de overheid “beperkt” en zijn woningen locatiegebonden (Segeren, 2007). Verder kan men zich afvragen in hoeverre een woning wel een zuiver privaat goed is en geen collectief goed. Door de bijzondere kenmerken van de woningmarkt heeft de overheid regels opgesteld. Ook

met deze regels wordt in de neoklassieke economische theorie onvoldoende rekening gehouden. Dit komt omdat regels geen onderdeel van de van de neoklassieke analyse vormen. Hierdoor komen voorspelde marktuitskomsten vaak niet overeen met waargenomen marktuitskomsten. Daarom is de neoklassieke economische theorie op de woningmarkt maar beperkt bruikbaar om marktuitskomsten te verklaren.

Er kan een andere analyse van de woningmarkt gemaakt worden door gebruik te maken van de institutionele economische theorie. Deze theorie houdt rekening met de complexiteit van bepaalde markten door ook te kijken naar het functioneren van de marktwerking. In “The nature of the Firm” (Coase, 1937) werd al gesteld dat een markt in niet-eenvoudige goederen niet goed functioneert zonder regels. De regels zorgen ervoor dat een markt wordt gestuurd en dat marktpartijen meer zekerheid hebben (Needham, 2004). Deze regels zorgen er wel voor dat er kosten gemaakt moeten worden om de regels op te stellen, te hanteren en te handhaven. Deze kosten worden ook wel transactiekosten genoemd. Als de transactiekosten niet minimaal zijn of de eigendomsrechten onduidelijk of slecht zijn vastgesteld kan een institutioneel arrangement de efficiëntie van bepaalde transacties verbeteren door de transactiekosten te verminderen (Coase, 1937).

Verder kan in de institutionele economische theorie naast “prijs” en “de opgelegde regels” ook het “vertrouwen” gezien worden als mechanisme dat van invloed is op transacties. Naast “de markt” zijn er dus ook de “de hiërarchie” en het “netwerk” als structuren waarbinnen transacties tot stand komen (Needham & De Kam, 2004). In de marktstructuur mag iedereen in principe meedoen, maar bij de netwerkstructuur zijn deelnemers uitgenodigd of aangewezen. In de hiërarchische structuur bepaalt degene met de meeste macht wie er mee doet in het proces en welke regels van toepassing zijn. Om transacties mogelijk te maken is het vaak noodzakelijk dat het vertrouwen wordt vergroot. Er moet bijvoorbeeld genetwerkt worden, of de markt moet transparant gemaakt worden. De kosten die hiermee gepaard gaan kunnen dan ook gezien worden als transactiekosten.

Op de woningmarkt worden de drie mechanismen prijs, vertrouwen en opgelegde regels binnen drie structuren gebruikt om een woningtransactie tot stand te brengen. Zo wordt het prijsmechanisme vaak in een marktstructuur gebruikt, het vertrouwensmechanisme in een netwerkenstructuur en opgelegde regels in een hiërarchische structuur. Maar meestal spelen meerdere mechanismes tegelijkertijd een rol in bepaalde mengvormen. Woningbezitters maar ook hypotheekverstrekkers hebben te maken met de marktstructuur, netwerkstructuur en een hiërarchische structuur bij woningtransacties. De overheid heeft vooral invloed op een hiërarchische structuur. De overheid heeft diverse regels opgelegd aan woningbezitters en hypotheekverstrekkers om de woningmarkt te beïnvloeden. Deze regels zullen in de paragraaf 3.4 worden besproken. Ook tussen de hypotheekverstrekker en de woningbezitter bestaat een hiërarchische structuur. Dit omdat hypotheekverstrekkers meestal veel machtiger zijn dan woningbezitters en daardoor woningbezitters “regels” of voorwaarden kunnen opleggen (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Ook is er op de woningmarkt een netwerkstructuur met vertrouwenvraagstukken. Bijvoorbeeld in hoeverre hypotheekverstrekkers vertrouwen hebben in betaling van de hypotheeklasten. Maar ook op de hypotheekmarkt lijkt er sprake van een netwerkstructuur, dit omdat het aantal hypotheekverstrekkers dat de markt domineert zeer beperkt is.

3.3 Institutionele economie in de praktijk

Lai en Yung stellen (2008) dat de theorie van Coase versterkt kan worden door meer praktijkonderzoek naar de invloed van de institutionele context op marktwerking. Ook zij zijn van mening dat een institutionele context van invloed is, maar vinden dat dit veel beter aangetoond kan worden door marktwerking en markttuitkomsten te analyseren. In dit onderzoek wordt dit gedaan door te onderzoeken of en in hoeverre institutionele factoren van invloed zijn op het traject tot gedwongen woningverkoop.

Lai en Yung (2008) hebben een onderzoeksagenda voorgesteld waarin de invloed van zeven verschillende typen institutionele factoren onderzocht zijn of nog onderzocht moeten worden. De zeven institutionele factoren die mogelijk van invloed zijn bestaan volgens Lai en Yung uit; wetgeving, governance of instituties, contractuele overeenkomsten, wijze van coördinatie, tijd en aanvangstijdstip, investeringen en als laatste innovatie. In dit onderzoek zal er vooral gekeken worden naar wetgeving en instituties. Als we praten over de institutionele context van de woningmarkt gaat het met name over de opgelegde regels die de overheid heeft vastgesteld om de woningmarkt beter te laten functioneren. Maar de overheid lijkt ook zelf actief te zijn op de woningmarkt, zo is men bijvoorbeeld betrokken via de NHG en de sociale huursector. De wetten, regels en instituties worden in dit onderzoek beschouwd als institutionele factoren die mogelijk van invloed zijn op het traject tot gedwongen woningverkoop.

Deze factoren kunnen volgens Lai en Yung (2008) van invloed zijn op 7 type aspecten van de marktwerking. Dit zijn prijs, kwaliteit en hoeveelheid van markt in- of output en externe effecten. In dit onderzoek wordt vooral gekeken in welke mate de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen. Deze omvang kan gezien worden als markttuitkomst (en daarmee als aspect van de marktwerking) die beoordeeld wordt en waarbij gekeken wordt naar de invloed van de institutionele factoren zoals wetgeving en instituties. Een andere markttuitkomst die in dit onderzoek centraal staat is de verkoopprijs bij een gedwongen woningverkoop. Daarom zal er ook worden gekeken naar de invloed van de genoemde institutionele factoren op het prijsniveau.

In dit onderzoek wordt dus gekeken naar de invloed van meerdere institutionele factoren (regels, wetten en instituties) op de markttuitkomsten (aantal en prijzen bij gedwongen woningverkoop). Het zal daarbij moeilijk of soms onmogelijk zijn om vast te stellen hoe groot de invloed van de institutionele factoren op de markttuitkomsten precies is. Dit komt vooral omdat er ook niet gekeken wordt naar hoe groot de invloed van andere factoren (persoonlijke- en hypotheek gerelateerde factoren) is op de markttuitkomsten. Wel kan er in ieder geval gesteld worden welke institutionele factoren van invloed zijn op het aantal en de prijzen bij een gedwongen woningverkoop. Omdat er in ieder geval aangetoond wordt dat er een verband is tussen de institutionele context en de markttuitkomsten kan er een bijdrage geleverd worden aan de toetsing van de theorie van Coase.

3.4 Institutionele factoren woning- en hypotheekmarkt

Zoals in de vorige hoofdstukken al naar voren kwam kan de woningmarkt het beste geanalyseerd worden aan de hand van de institutionele economische theorie. In deze paragraaf zal worden besproken welke institutionele factoren die betrekking hebben op de woningmarkt als geheel, mogelijk van invloed zijn op het traject tot een gedwongen woningverkoop. Dit wordt gedaan door een globale beschrijving te geven van de belangrijkste institutionele factoren van de woning- en hypotheekmarkt. In vergelijking met andere markten kennen de woning- en hypotheekmarkt vanwege een relatief grote complexiteit veel regels en instituties.

3.4.1 Overdrachtsbelasting

In Nederland was tot voor kort een woningtransactie in principe belast met een overdrachtsbelasting van 6% van de woningprijs. Inmiddels heeft de overheid eind juni van dit jaar besloten dat de overbelasting per direct tijdelijk (een jaar) verlaagt wordt naar 2% van de woningprijs, dit om de woningmarkt te stimuleren (www.eigenhuis.nl). Omdat deze verlaging pas plaatsvond gedurende de afrondende fase van dit onderzoek, zijn de mogelijke effecten van deze verlaging niet meegenomen in dit onderzoek. Het bedrag dat betaald moet worden aan overdrachtsbelasting kan daardoor oplopen tot tienduizenden euro's. Deze overdrachtsbelasting wordt in de meeste gevallen betaald door de woningkoper. De overdrachtsbelasting heeft tot gevolg dat woningkopers (zeker zonder inbreng van eigen geld) een groter deel dan de woningprijs moeten financieren. Naast de overdrachtsbelasting zijn er overigens nog andere kosten die een woningtransactie duurder maken. Te denken valt aan notaris- en makelaarskosten en kosten die verbonden zijn aan de financiering: taxatiekosten en afsluitprovisie.

Het lijkt niet precies duidelijk wat het specifieke doel van de overdrachtsbelasting is (Vording & Caminada, 2007). Wel is duidelijk dat de overdrachtsbelasting niet direct inkomensafhankelijk is en daardoor voor sommige mensen moeilijker op te brengen is dan voor andere. De overdrachtsbelasting wordt door velen gezien als een belemmering voor mensen die willen of moeten verhuizen. Al eerder is aangetoond dat de overdrachtsbelasting economische keuzen verstoren (Vording & Caminada, 2007). Zo zorgt het ervoor dat de verhuigeneigdheden afneemt, dit heeft bijvoorbeeld weer effect op de omvang van het woon- en werkverkeer.

De discussie over het al dan niet afschaffen of veranderen van de belasting werd steeds vaker gevoerd. De belangrijkste achtergrond hiervan is dat de woningmarkt sinds de kredietcrisis te maken heeft met dalende woningprijzen en een teruglopend aantal woningtransacties. Volgens velen (waaronder Vereniging Eigen Huis) zou de afschaffing van de overdrachtsbelasting een belangrijke stimulans kunnen zijn om het aantal transacties op de woningmarkt te vergroten (Vording & Caminada, 2007).

Er kan vrijstelling van overdrachtsbelasting worden verkregen als een woning twee keer binnen een jaar verkocht wordt. In dat geval is alleen de eerste transactie belast. De periode waarin niet voor de tweede maal overdrachtsbelasting betaald hoeft te worden geldt pas sinds 1 januari 2011, hiervoor gold een vrijstellingsperiode van zes maanden (www.financieel.infonu.nl/overdrachtsbelasting). Wel moet er in dit geval nog overdrachtsbelasting betaald worden over de eventuele winst die met de verkoop wordt gemaakt. De vrijstelling van de overdrachtsbelasting heeft een direct verband met de praktijk van gedwongen woningverkoop. De vrijstelling maakt de handel in woningen die gedwongen zijn verkocht (beperkt) mogelijk. De

woninghandelaars richten zich vooral op woningen die gedwongen worden verkocht omdat deze woningen meestal onder een marktprijs worden verkocht. Brounen, (2008) toonde dit al aan voor woningen die op een executieveiling worden verkocht. Als woninghandelaars in staat zijn om een woning binnen een jaar te verkopen kunnen zij daar zeker in gunstige marktomstandigheden "gemakkelijk" aan verdienen.

Geconcludeerd kan worden dat de overdrachtsbelasting op verschillende manieren van invloed is op een gedwongen woningverkoop. In de eerste plaats leidt de overdrachtsbelasting veelal tot een hogere financiering bij aankoop van een woning, dit heeft invloed op het ontstaan van betalingsproblemen en het ontstaan van restschulden. In de tweede plaats heeft de overdrachtsbelasting een negatieve invloed op de verhuisgeneigdheid van een woningbezitter met (dreigende) betalingsproblemen. Hierdoor zal een woningbezitter minder snel uit eigen initiatief goedkoper gaan wonen. Tot slot maakt de vrijstelling van overdrachtsbelasting handel mogelijk bij woningen die gedwongen worden verkocht.

3.4.2 Machtsoverwicht hypotheekverstrekker

Woningbezitters zijn in veruit de meeste gevallen genoodzaakt om een hypotheek af te sluiten bij de aankoop van een woning. Dit maakt de woningbezitters afhankelijk van hypotheekverstrekkers in Nederland wat een bepaald machtsoverwicht voor hypotheekverstrekkers zou kunnen veroorzaken.

Dit machtsoverwicht zou versterkt kunnen worden doordat er maar een beperkt aantal partijen bepalend is op de Nederlandse hypotheekmarkt. In eerste instantie lijken er meer dan voldoende hypotheekverstrekkers te zijn. In het vorige hoofdstuk werd duidelijk dat het grootste gedeelte van de hypotheekverstrekkers bestaat uit dochterondernemingen van een paar Nederlandse banken (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Ook werd duidelijk dat o.a. Vereniging Eigen Huis vermoedde dat er prijsafspraken tussen hypotheekverstrekkers gemaakt werden.

Om een machtsoverwicht van hypotheekverstrekkers te kunnen beperken is er tegendruk van woningbezitters nodig. Er zijn genoeg woningbezitters, maar deze hebben meestal te weinig kennis van productkarakteristieken, prijsvorming en andere factoren op de hypotheekmarkt (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Dit komt omdat de hypotheekmarkt complex is en daarmee onvoldoende transparant is voor een doorsnee woningbezitter. Het afsluiten van een hypotheek is voor veel mensen geen dagelijkse bezigheid. Voor de hypotheekverstrekkers is dit wel het geval. Er is dus vaak een groot verschil van kennis over het hypotheekproduct. Veel mensen zijn onwetend als het gaat om hypotheeken. Dit is dus in het voordeel van de hypotheekverstrekkers. Klanten moeten dus vaak maar vertrouwen op het woord van de hypotheekverstrekker. Hierdoor zijn de woningbezitters zelf onvoldoende in staat om het machtsoverwicht te beperken. Woningbezitters kunnen hierbij hulp inschakelen van instanties als Vereniging Eigen Huis of de diverse hypotheekadviseurs, deze laatste groep is echter niet altijd onafhankelijk. Overigens moet een naderend verbod op provisiegedreven adviezen de onafhankelijkheid van de hypotheekadviseurs vergroten.

Om het machtsoverwicht bij het aangaan van een hypotheek toch te kunnen beperken zijn er door verschillende instanties regels gesteld om te zorgen dat woningbezitters verantwoorde hypotheeken afsluiten en dat hypotheekverstrekkers niet onevenredig van woningbezitters profiteren. Als een woningbezitter in de betalingsproblemen komt moet hij vaak weer in gesprek met de hypotheekverstrekker. In dat geval zijn er vrijwel geen instanties die (met behulp van regels) het

machtsoverwicht van de hypotheekverstrekker beperken. Verwacht wordt dat dit tekort aan regels en toezicht in het “traject” een negatieve invloed heeft op het onderhandelingsresultaat van de woningbezitter en daardoor mogelijk ook op de prijs van een gedwongen woningverkoop.

3.4.3 Toezicht op hypotheekverstrekkers

Om te voorkomen dat er onverantwoorde risico's worden genomen op de hypotheekmarkt is er toezicht op hypotheekverstrekkers vanuit verschillende instanties. Verder zijn er ook afspraken tussen hypotheekverstrekkers onderling gemaakt om het risico van een hypotheek voor zichzelf en de woningbezitter te beperken. De belangrijkste toezichthoudende instanties en afspraken die in Nederland een rol spelen worden hieronder beschreven.

Het toezicht en de afspraken en regels zijn relevant omdat ze in de eerste plaats van invloed kunnen zijn op het betalingsrisico (en daarmee het aantal gedwongen woningverkoop kunnen beperken). Maar op de tweede plaats kan dit van invloed zijn op de wijze waarop gehandeld wordt als er daadwerkelijk een betalingsachterstand is.

Toezichthouders

Hypotheekverstrekkers hebben een eigen verantwoordelijkheid voor hun financiële gezondheid, maar staan wel onder toezicht. De overheid hecht veel waarde aan het goed functioneren van financiële markten, waaronder met name de hypotheekmarkt. De complexiteit en risico's van hypotheekproducten zullen hierbij ongetwijfeld een rol spelen. Volgens eerder onderzoek (Gielens, 2010) is er in de afgelopen jaren ook steeds meer aandacht gekomen voor de bescherming van de woningbezitter op de hypotheekmarkt. Dit heeft er toe geleid dat woningbezitters te maken krijgen met strengere eisen bij het financieren van hun woning.

In Nederland zijn er twee instanties die zich specifiek bezighouden met het houden van toezicht op de hypotheekmarkt. Dit zijn de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en De Nederlandse Bank (DNB). Het toezicht op de soliditeit van financiële instellingen (prudentieel toezicht) ligt bij DNB. Hierbij worden bepaalde regels opgelegd zoals een minimale solvabiliteit (Elsinga et al. ,2008). Het gedragstoezicht van financiële instellingen ligt bij de AFM. De twee genoemde Nederlandse toezichtinstanties zorgen er voor dat leningen onder striktere voorwaarden worden verstrekt (NYFER, 2008). Dit draagt eraan bij dat situaties zoals op de Amerikaanse hypotheekmarkt worden voorkomen.

Een andere Nederlandse toezichthouder die zich ook met de hypotheekmarkt bezighoudt is de Nederlandse Mededingings autoriteit (NMa). Deze instantie ziet er vooral op toe dat er voldoende concurrentie is tussen marktpartijen en dat er geen kartelafspraken gemaakt worden. Tot slot heeft de NHG in combinatie met het Nibud en belangrijke functie als normsteller voor de hoogte van hypotheekleningen.

Afspraken en regels

Het hierboven besproken toezicht heeft er toe geleid dat er afspraken en regels zijn gesteld voor het verstrekken van hypotheeken. In 2007 hebben hypotheekverstrekkers in Nederland een nieuwe belangrijke gedragscode voor hypotheekverstrekking vastgesteld, waarmee vooral woningbezitters beter beschermd moeten worden tegen te hoge hypotheekschulden (NYFER, 2008). Deze Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF) moet er vooral voor zorgen dat woningbezitters verantwoorde hypotheeken afsluiten. In de gedragscode zijn hypotheeknormen vastgesteld die vooral gerelateerd zijn aan het inkomen en de rentestand. De gedragscode kent de

mogelijkheid om in bijzondere gevallen af te wijken van deze normen, dit wordt ook wel de explainclause genoemd. Uit een steekproef van een eerder onderzoek (DNB & AFM, 2009) bleek dat bij meer dan 25% van de hypotheekleningen deze normen werden overschreden. Door strenger toezicht en het toepassen van financiële sancties heeft de AFM dit percentage aanzienlijk weten te verminderen. De AFM pleit er ook voor dat de GHF niet alleen gekoppeld moet zijn aan het inkomen en de rente, maar bijvoorbeeld ook aan de waarde van de woning (www.afm.nl).

Naast de gedragscode hebben hypotheekverstrekkers ook te maken met de Wet op het financieel toezicht (Wft). In deze wet zijn verschillende regels en voorschriften van de verschillende financiële markten (kredietverstrekking, verzekering en hypotheekleningen) in 2007 samengebracht in een wet (www.afm.nl). Het doel van de wet is vooral om het toezichtmodel een wettelijke verankering te geven. Dit heeft er bijvoorbeeld voor gezorgd dat de GHF nu meer wettelijke waarborgen kent. Deze Wft kan ook als basis worden gezien voor het functioneren van de AFM.

Maar er zijn ook regels die opgelegd worden vanuit Europa. De belangrijkste afspraak is het zogenaamde Basel 3 akkoord. Samengevat is hierin afgesproken dat banken meer kapitaal moeten aanhouden ten opzichte van hun uitstaande leningen ([www.vastgoedbelang.nl/grotere financiële buffers grondwet voor banken](http://www.vastgoedbelang.nl/grotere_financiële_buffers_grondwet_voor_banken)). Op de hypotheekmarkt betekent dit dat hypotheekverstrekkers over het algemeen minder risico kunnen nemen.

3.4.4 Hypotheekrenteaf trek

Net als overdrachtsbelasting kan de hypotheekrenteaf trek gezien worden als een institutionele ingreep van de overheid op de woningmarkt. Hypotheekrenteaf trek is een maatregel waardoor de kosten van financiering van de eigen woning fiscaal aftrekbaar zijn. Het doel van de hypotheekrenteaf trek is vrij duidelijk, namelijk de drempel van het kopen van een woning te verlagen (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Verder zorgt de hypotheekrenteaf trek ervoor dat het fiscaal aantrekkelijker is om de woning te blijven financieren door een lening, zodat zelf opgebouwd kapitaal daar los van gehouden kan worden en geïnvesteerd kan worden in andere zaken.

Er is sinds lange tijd veel discussie over de hypotheekrenteaf trek. Zo zouden kosten voor de overheid door de gestegen woningprijzen in het verleden opgelopen zijn tot miljarden euro's per jaar. Ook zou de hypotheekrenteaf trek volgens sommige de stijging van de woningprijzen gestimuleerd hebben. (SEO Economisch Onderzoek, 2010). Dit zou er volgens sommige aan bijgedragen hebben dat woningbezitters (te) hoge hypotheekleningen hebben afgesloten. Hierdoor zou men sneller in de betalingsproblemen komen. In dat geval zou de hypotheekrenteaf trek een negatieve invloed hebben op het betalingsrisico.

3.4.5 Nationale Hypotheek Garantie

Voor hypotheekleningen die zijn afgesloten met de NHG staat de Stichting Waarborgfonds Eigen Woning (met als achtervang de rijksoverheid) onder bepaalde voorwaarde garant voor een (gedeelte van) de restschuld bij een gedwongen woningverkoop. Het doel van de NHG is om vooral bij de lagere inkomensgroepen het eigen woningbezit te stimuleren (www.nhg.nl).

Woningbezitters en hypotheekverstrekkers kunnen beiden gecompenseerd worden voor een restschuld bij gedwongen woningverkoop. Hierdoor wordt het risico van een hypotheek dus voor de woningbezitter én de hypotheekverstrekkers verkleind. Dit is

dus gunstig voor deze betrokken partijen en heeft er toe geleid dat woningbezitters een rentekorting krijgen als zij een hypotheek met NHG afsluiten.

Doordat het restschuldrisico bij de direct betrokkenen voor een groot deel wordt weggenomen kan men zich overigens ook gaan afvragen of de NHG niet zorgt voor onverantwoord leengedrag (SEO Economisch Onderzoek, 2010).

Om voor een NHG in aanmerking te komen moet voldaan worden aan verschillende voorwaarden. Zeker niet alle hypotheekleningen komen in aanmerking voor een NHG. In het algemeen kan gesteld worden dat de voorwaarden voor een hypotheek met NHG meestal strenger zijn dan de hypotheekvoorwaarden zonder NHG. Om in aanmerking te komen voor een NHG zijn er ook specifieke voorwaarden van het NHG zelf. De bekendste voorwaarde is de hoogte van de hypotheek. Tot 2009 gesproken kon men een NHG aanvragen bij een hypotheek tot € 265.000,--. Om de woningmarkt een extra impuls te geven en meer zekerheid te bieden, is de NHG-kostengrens halverwege 2009 verhoogd naar € 350.000,--. (www.nhg.nl/jaarverslag). Verder zijn er ook specifieke persoonlijke en hypothecaire voorwaarden zoals persoonlijke inkomenseisen en een maximaal aflossingsvrij gedeelte van de hypotheek van 50%. Ook zijn er voorwaarden voor een eventuele kwijtschelding van een restschuld bij een gedwongen woningverkoop door de NHG.

Bij een hypotheekverstrekker kan een groot gedeelte van de restschuld door de NHG kwijtgescholden worden als hij er zoveel mogelijk aan gedaan heeft om een restschuld te beperken of te voorkomen. Dit betekent ook dat er geen onverantwoordelijke risico's zijn genomen bij het verstrekken van de hypotheek. Ook moet er een volledig dossier van de hypotheek aanwezig zijn en moet het WEW tijdig op de hoogte worden gebracht van een aanstaande gedwongen woningverkoop.

Om als woningbezitter in aanmerking te komen voor een kwijtschelding van een restschuld gelden er andere voorwaarden. Deze zijn in onderstaande figuur weergegeven en zijn afkomstig uit een consumentenfolder van de NHG. Centraal hierbij staat dat een woningbezitter te goede trouw is geweest en zoveel mogelijk gedaan heeft om de restschuld te beperken. Men kan zich afvragen of de voorwaarden voor kwijtschelding voldoende duidelijk zijn voor woningbezitters. Het is bijvoorbeeld vaak moeilijk vast te stellen of er al dan niet sprake is geweest van "goede trouw". Om in aanmerking te komen voor kwijtschelding is de woningbezitter wel afhankelijk van de verliesdeclaratie van de hypotheekverstrekker. Als de hypotheekverstrekker namelijk geen verliesdeclaratie indient wordt niet automatisch gekeken of de woningbezitter wel in aanmerking komt voor een kwijtschelding.

**Figuur 18; Voorwaarden kwijtschelding restschuld bij NHG voor woningbezitter,
Bron; www.nhg.nl/consumentenfolder: Restschuld bij (gedwongen) woningverkoop**

1. U hebt een hypothecaire lening afgesloten met Nationale Hypotheek Garantie.
2. U hebt uw betalingsachterstanden zoveel mogelijk zelf beperkt, door uw hypotheeklasten zoveel mogelijk te blijven betalen.
3. U moet uw woning gedwongen verkopen, omdat u uw woonlasten niet meer kunt betalen als gevolg van een van de volgende vier oorzaken:
 - ontslag,
 - arbeidsongeschiktheid,
 - (echt)scheiding,
 - overlijden van uw partner.
4. U hebt toestemming van uw hypotheekverstrekker om uw woning te verkopen.
5. U hebt uw woning verkocht met behulp van een makelaar.
6. U hebt uw woning netjes bewoond.
7. U kunt de restschuld niet uit eigen middelen inlossen.

Naast de NHG kent de WEW de woonlastenfaciliteit. De woonlastenfaciliteit is een product om mensen met een NHG garantie te helpen, die tijdelijk niet kunnen voldoen aan hun maandlasten. Het gedeelte van de hypotheeklasten (tot 9% van de hoofdsom van de NHG-lening) dat niet betaald kan worden kan worden bijgeschreven op de hypotheek en op en later tijdstip worden ingelopen. Van de woonlastenfaciliteit wordt weinig gebruik gemaakt, slechts enkele keren per jaar. De belangrijkste reden lijkt dat hypotheekverstrekkers vaak zelf vergelijkbare oplossingen aanbieden aan de woningbezitters (www.nhg.nl/jaarverslag).

3.5 Institutionele factoren in het traject van betalingsachterstand tot aan gedwongen woningverkoop

In de vorige paragraaf is duidelijk geworden welke belangrijke institutionele factoren op de woningmarkt mogelijk van invloed zijn op het traject tot een gedwongen woningverkoop. In deze paragraaf wordt er gekeken op welke wijze het traject zelf is geïnstitutionaliseerd. Zo wordt duidelijk op welke wijze de verschillende fases in het traject en daarmee de verschillende verkoopmethoden zijn georganiseerd. Door dit in kaart te brengen kan uiteindelijk worden beoordeeld of deze factoren van invloed zijn op de markttuitkomsten van het traject.

Op de eerste plaats wordt er in deze paragraaf aangegeven op welke manier omgegaan kan en mag worden met betalingsachterstanden. Daarna wordt er gekeken naar de verschillende manieren (soms stadia) waarop een woning gedwongen verkocht kan worden. Per verkoopmethode wordt er beschreven op welke wijze deze verkoop geïnstitutionaliseerd is. Vooral de regelgeving van deze verkoopmethoden staat hierbij centraal. De verkoopmethoden die per paragraaf besproken worden zijn; vrijwillige onderhandse verkoop, onderhandse verkoop via een volmacht, onderhandse executie, en de executieveiling.

3.5.1 Betalingsachterstanden

Door verschillende oorzaken kan het zo zijn dat een woningbezitter zijn hypotheekverplichtingen niet kan nakomen. De verschuldigde betalingen i.v.m. de hypotheek worden doorgaans maandelijks automatisch afgeschreven van de bankrekening van de woningbezitter. Als er geen of een te late betaling plaatsvindt, wordt dit dus in het overgrote deel van de gevallen veroorzaakt door een banksaldo dat op dat moment ontoereikend is.

De meerderheid van de betalingsachterstanden kan uiteindelijk weer worden ingelopen door de woningbezitter (Mons. & van der Geest, 2009). Soms is het noodzakelijk dat er een betalingsregeling wordt getroffen. Woningbezitters en hypotheekverstrekkers hebben relatief veel vrijheid om betalingsregelingen te treffen, er zijn namelijk geen duidelijke voorschriften waaraan betalingsregelingen moeten voldoen. Dit lijkt ook logisch omdat men meestal een gezamenlijk belang heeft. Zo hebben beide meestal meer baat bij een betalingsregeling dan bij een gedwongen woningverkoop. Woningbezitters kunnen bij een betalingsachterstand in principe afwachten totdat de hypotheekverstrekker in actie komt. Maar door zelf zo vroeg mogelijk initiatief te nemen en contact op te nemen met de geldverstrekker, kunnen problemen en de schade die daaruit voortvloeit vaak worden beperkt.

In de Gedragscode Hypothecaire Financieringen is veel informatie te vinden over wat er gebeurt bij vervroegde of extra aflossing. Wat hypotheekverstrekkers mogen doen bij te late of geen betaling staat minder duidelijk in de gedragscode. Een enigszins relevante passage is hieronder weergegeven.

15. Overleg bij (dreigende) financiële problemen

Indien een consument zijn verplichtingen uit hoofde van de hypothecaire financiering niet, niet tijdig of niet behoorlijk nakomt of dat gevaar aantoonbaar dreigt, zal de hypothecair financier in overleg met de consument treden om te bezien of het mogelijk is een redelijke en voor de hypothecair financier en de consument acceptabele oplossing te vinden voor de gerezen problemen. Bij het zoeken naar een (tijdelijke) oplossing is de hypothecair financier, daar waar het in het belang van de klant is, niet gebonden aan de bepalingen in artikel 6. De hypothecair financier zal alsdan het hypothecair verbonden registergoed niet in het openbaar verkopen dan nadat voormeld overleg heeft plaatsgevonden dan wel daartoe een poging is ondernomen, maar in ieder geval niet binnen twee maanden na het tijdstip waarop de consument zijn verplichtingen had behoren na te komen, tenzij in redelijkheid niet van de hypothecair financier mag worden gevergd dat hij in overleg treedt met de consument of dat hij voormelde termijn van twee maanden in acht neemt. (Bron www.nvb.nl/gedragscode hypothecaire

Uit de passage kan opgemaakt worden dat een hypotheekverstrekker in ieder geval moet proberen om in overleg te treden om een oplossing te zoeken. Verder staat er dat er in principe pas een executieverkoop mag plaatsvinden als er overleg heeft plaatsgevonden en er een betalingsachterstand is van minimaal twee maanden. Tenzij dit in redelijkheid niet van de financier gevergd kan worden. Uit de GHF valt niet op te maken dat er een bepaalde werkwijze dient te zijn bij een achterstand of restschuld.

Wel staat vermeld dat een eventuele betalingsachterstand gemeld dient te worden bij het Bureau Krediet Registratie (BKR) in Tiel (www.nvb.nl/gedragscode hypothecaire financieringen, 2011). Een betalingsachterstand op een hypotheek wordt bij BKR geregistreerd indien deze 4 maandbetalingen of meer bedraagt. Indien de achterstand volledig wordt ingelopen wordt een herstelmelding toegevoegd. Ook een verlies na verkoop van de woning wordt vastgelegd. Deze informatie is zichtbaar voor kredietinstellingen en is van invloed op het verkrijgen nieuwe kredieten. Registraties worden pas verwijderd vijf jaar na aflossing van de volledige schuld (www.bkr.nl).

Hypotheekverstrekkers lijken dus alle vrijheid te hebben om oplossingen te vinden om de achterstand in te lopen. Er kunnen verschillende typen betalingsregelingen getroffen worden. Ook kunnen er maatregelen genomen worden om de hypotheeklasten tijdelijk te verlichten, of er kan besloten worden om de hypotheekvorm aan te passen. Daarnaast hebben hypotheekverstrekkers bij verzuim de mogelijkheid om een loonbeslag of looncessie te leggen zolang een achterstand niet is ingelopen. Over de mate waarin bepaalde oplossingen worden gebruikt is weinig bekend. Als de hypotheekverstrekker van mening is dat er op redelijke termijn geen uitzicht is op het inlopen van de betalingsachterstand en een verbetering van de financiële situatie van de eigenwoningbezitter, kan deze besluiten dat de woning verkocht dient te worden. Hierbij is er geen duidelijke termijn vanaf wanneer men mag overgaan tot verkoop. In de volgende paragrafen wordt duidelijk op welke wijze de woningen gedwongen verkocht mogen worden.

3.5.2 Volledige onderhandse verkoop

In dit onderzoek wordt gesteld dat een “gewone” onderhandse woningverkoop ook bestempeld kan worden als gedwongen woningverkoop. Een gewone onderhandse woningverkoop is in dit onderzoek gedwongen als het initiatief van de verkoop gedeeltelijk of geheel bij de hypotheekverstrekker ligt. Een hypotheekverstrekker kan bij de woningbezitter er op aandringen of eisen dat de woningbezitter zijn woning verkoopt. Maar wettelijk heeft een hypotheekverstrekker geen recht om een onderhandse woningverkoop te eisen. Toch lijkt er vaak geëist te kunnen worden omdat er gedreigd kan worden met een onaantrekkelijke executieverkoop. Wettelijk mag een hypotheekverstrekker namelijk wel tot executieverkoop overgaan.

In vergelijking met andere vormen van gedwongen woningverkoop lijkt een volledig onderhandse verkoop het meest geschikt (Brounen, 2008) om een optimale woningprijs te realiseren. Door middel van een onderhandse verkoop kan een verkoopopbrengst gerealiseerd worden die de marktwaarde zou moeten benaderen. De woningverkoop geschiedt doorgaans met behulp van een makelaar. De woning wordt via internet meestal op de meest uitgebreide wijze aangeboden aan een zo breed mogelijke doelgroep. Ook krijgen geïnteresseerden uitgebreid de mogelijkheid om de woning te bezichtigen. Het verkooptraject is daardoor erg transparant. Verder geldt er bij de verkoop een financieringsvoorbehoud en drie dagen bedenktijd na het tekenen van het koopcontract. Ook krijgen de kopers in tegenstelling tot een executieverkoop ruim de tijd om hun financiering en een bouwtechnische keuring te regelen (www.eigenhuis.nl). Een gewone onderhandse woningverkoop duurt gemiddeld wel langer dan bijvoorbeeld een executieverkoop. Volgens de NVM is de gemiddelde verkooptijd 9 maanden (www.nvm.nl).

Het is daarom zeker gezien de huidige marktomstandigheden maar de vraag of de hypotheekverstrekker bij een gedwongen woningverkoop mee wil werken aan deze vorm van verkoop. Ook kan het zo zijn dat de belangen van de woningbezitter en de hypotheekverstrekker enigszins uit elkaar liggen. Zo zal de woningbezitter te allen tijde een zo hoog mogelijke opbrengst willen, terwijl de hypotheekverstrekker meer gebaat is bij een snelle woningverkoop waarbij de achterstanden niet verder oplopen. Ook zullen zij een verkoopprijs sneller accepteren als daarmee de hypotheek betaald kan worden. Hierdoor kan er gemakkelijk discussie ontstaan over de verkoopstrategie en de prijs waarvoor uiteindelijk verkocht moet worden.

Er lijken weinig regels gesteld te zijn over de wijze waarop onderhands verkocht mag worden. Er hoeft geen minimale verkoopprijs vastgelegd te worden. Wel moet een woningbezitter toestemming bij de hypotheekverstrekker vragen als er bij verkoop een restschuld verwacht wordt (www.eigenhuis.nl/hypotheken-financien/hypotheken/nhg/NHG-restschuld). Alle woningverkopen dienen overigens geregistreerd te worden bij het kadaster. Ook moet er in principe altijd overdrachtsbelasting betaald worden. De “normale” onderhandse verkoop kan overigens vanuit een zuiver juridisch perspectief zeker niet gezien worden als gedwongen woningverkoop.

3.5.3 Volmachtverkoop

Een mogelijkheid waarmee hypotheekverstrekkers het executierecht kunnen omzeilen is door de verkrijging van een onherroepelijke volmacht tot verkoop (Burgerlijk Wetboek, boek 3, titel 3). Een woningeigenaar met een hypotheekachterstand geeft daarbij een volmacht aan de hypotheekverstrekker om de woning te verkopen. Het gaat hierbij om een onderhandse woningverkoop en dus niet om een executieverkoop. Een onherroepelijke volmacht eindigt in principe niet bij een bepaalde tijd, ook niet bij overlijden.

Deze machtiging geeft de hypotheekverstrekker het recht tot verkoop voor zover dat niet in strijd zijn met de wet (www.wetenschap.infonu.nl/de-onherroepelijke-volmacht). Het initiatief van een volmachtverkoop blijkt altijd bij de hypotheekverstrekker te liggen. Daarom kunnen alle volmachtverkoop beschouwd worden als gedwongen woningverkoop.

In een bepaalde periode voor de verkoop wordt er een volmachtakte getekend waarin de woningbezitter aan de hypotheekverstrekker toestemming geeft om zijn woning te verkopen. De volmachten kunnen onderscheiden worden in een volmacht via een onderhandse akte of een volmacht via een notariële akte. (Verstappen, & Bartels, 2011). Het voordeel van een notariële akte kan de belehringsplicht van de notaris zijn. Dit betekent dat hij bij de betrokken partijen checkt of er sprake is van volledige wilsovereenstemming tussen partijen en dat daarbij uitgelegd wordt wat er ondertekend wordt en wat daarvan de mogelijke consequenties zijn. Ook geeft een notariële volmacht meer rechtszekerheid. In bijlage 2 is als voorbeeld een notariële volmachtakte opgenomen. Het gaat om een conceptakte die gebruikt wordt door notarissen die aangesloten zijn bij Netwerk Notarissen. In de volmachtaktes kunnen afspraken gemaakt worden over de prijs waarvoor verkocht mag worden en de duur van de periode waarbinnen verkocht mag worden. Maar er kunnen ook voorwaarden in staan waaraan de woningbezitter moet voldoen, bijvoorbeeld het toestaan van woningbezoeken. Na het tekenen mag in principe ook de woningbezitter zelf zijn woning nog verkopen.

Als de volmacht getekend is kan de hypotheekverstrekker overgaan tot verkoop. Hierbij dienen de belangen van de woningbezitter zo goed mogelijk behartigd te worden (Verstappen, & Bartels, 2011). Of dit altijd het geval is kan men zich afvragen. Het belang van de hypotheekvordering is immers niet hoger dan de hoogte van de hypotheekschuld. Bij een volmachtverkoop vervallen er enkele waarborgen voor de woningbezitter ten opzichte van andere verkoopvormen (www.notaris.nl/omzeilen-executie-door-onderhandse-verkoop).

Zo kan een hypotheekverstrekker de verkoopprijs bepalen zonder enig overleg met de woningbezitter. Deze prijs kan in theorie dus ook onder de getaxeerde executiewaarde liggen. Of een geaccepteerd bod redelijk is, lijkt in de praktijk vaak niet relevant voor de rechtsgeldigheid. Ook verliest de woningbezitter de zeggenschap over de verkoop van de woning, waardoor na het tekenen van de volmacht hij een verkoop van de hypotheekverstrekker vaak niet meer kan tegenhouden (www.depers.nl/economie/Banken-gebruiken-volmacht-truc.html). In principe moeten de belangen zo goed mogelijk behartigd worden, en moet er dus een bod geaccepteerd worden dat gunstig is voor de woningbezitter. Als de belangen onvoldoende behartigd lijken kan de woningbezitter naar de rechter stappen.

Een nadeel van de volmachtverkoop ten opzichte van een executieverkoop is dat er geen zuivering van de hypotheek plaatsvindt (www.notaris.nl/omzeilen-executie-door-onderhandse-verkoop). Zuivering betekent het vervallen van hypotheeken,

bepaalde rechten en beslagen die op een woning kunnen rusten. Deze rechten en beslagen komen te vervallen door levering en betaling van de koopsom. Bij een executieverkoop gebeurt dit van rechtswege. Doordat dit bij een onderhandse (volmacht-)verkoop niet gebeurt, wordt de verkoper (in dit geval de hypotheekverstrekker) verantwoordelijk voor het afhandelen en betalen van eventuele beslagen aan schuldeisers (www.notariskantoormoenen.nl/nieuwsbrief-mei-2011). Hierbij kan het overleg met schuldeisers vaak moeizaam verlopen.

Volgens sommigen zou een ander nadeel zijn dat woningbezitters in bepaalde gevallen niet meer in aanmerking komen voor een schuld- hulpverleningstraject (www.hypotheeken.blog.nl/volmacht-bank-oppassen). In paragraaf 6.9 zal gekeken worden in hoeverre de volmacht een belemmering vormt voor schuldhulp.

3.5.4 Onderhandse executie

Als een procedure voor een executieveiling is gestart, zoals in de volgende paragraaf wordt besproken, is er nog een wettelijke mogelijkheid om de woning niet op een executieveiling te verkopen maar dit onderhands te doen. Dit wordt ook wel een gerechtelijk onderhandse verkoop genoemd (in dit onderzoek de onderhandse executie). Zowel de woningbezitter en de hypotheekverstrekker kunnen hiertoe een verzoek indienen bij de voorzieningenrechter. Dit is geregeld in art. 3:268 lid 2 van het burgerlijk wetboek.

Om een dergelijke onderhandse verkoop mogelijk te maken moet er in eerste instantie sprake zijn van tenminste een onderhandse bieding op de woning. Tot veertien dagen vóór de geplande executieveiling kan worden geboden door middel van een aan de notaris gericht geschrift (Van Ingen et al. ,1998). Als er daadwerkelijk onderhands is geboden kan er een verzoek tot een onderhandse executie bij de voorzieningsrechter worden gedaan. Dit is mogelijk tot een week voor de executieveiling (zie art. 548 lid 1 in het wetboek van rechtsvordering). Een dergelijke onderhandse executie is bedoeld om een hogere opbrengst te verkrijgen dan op een executieveiling. In bepaalde gevallen acht de rechter het noodzakelijk om een zitting voor de betrokkene te organiseren om te beoordelen of er verkocht mag worden.

Het verzoekschrift tot verkoop moet voorzien zijn van een voorlopig-koopcontract en afschriften van de gedane biedingen bij de notaris (of een verklaring van de notaris dat er geen andere biedingen gedaan zijn). Ook moet er een lijst aangeleverd worden van de belanghebbenden, de hypotheekgever, de schuldenaar en andere rechthebbenden (Van Ingen et al. ,1998). Ook dienen alle belanghebbenden (geïnteresseerden die ook geboden hebben) op de hoogte gesteld te worden van het verzoek tot onderhandse executie. Hierdoor krijgen geïnteresseerden de kans om tijdens de mogelijke zitting alsnog een hoger bod te doen. Afgevraagd kan worden of hiermee andere belanghebbenden (geïnteresseerden), die nog geen bod hebben uitgebracht en wachten op de veiling, niet gepasseerd worden.

De rechter zal het geplaatste bod beoordelen ten opzichte van de markt- en executiewaarde van het pand. De rechter zal dan beoordelen of het bod hoog genoeg is om toestemming te geven voor de onderhandse koopovereenkomst. Als een bod niet hoog genoeg bevonden wordt dient er door de rechter een nieuwe datum voor de executieveiling gepland te worden. Onderhandse biedingen die na de zitting worden ingediend zullen niet meer worden beoordeeld. Ook is het maar een keer per te veilen object mogelijk om een verzoekschrift tot onderhandse executie te doen.

De keuze om een bod te accepteren zal afhangen van de hoogte van het gedane bod, een recent taxatierapport en de te verwachten opbrengst en kosten van een

mogelijke executieveiling. Doorgaans zal een bod dat hoger is dan de executiewaarde geaccepteerd worden. Maar ook een bod lager dan de executiewaarde kan in principe geaccepteerd worden. Rechters hebben relatief veel vrijheid bij het nemen van hun besluit. Ook de gang van zaken kan per zitting verschillen. In de wet is niet duidelijk bepaald hoe een zitting bij onderhandse executie moet plaatsvinden (Faber, 2009). De rechter heeft dan ook de keuze of belanghebbenden tijdens de zitting een hoger bod uit te laten brengen, of belanghebbenden te verwijzen naar de veiling. Deze grote keuzevrijheid heeft er in 2005 toe geleid dat de KNB de rechtbanken heeft verzocht om de verzoekschriften voor een onderhandse executie op een gelijkere manier te behandelen.

Verder heeft de onderhandse executie vrijwel dezelfde rechtsgevolgen als een executieveiling doordat een dergelijke verkoop ook onder het executierecht valt. Zo is er net als bij de executieverkoop sprake van zuivering. Een verschil met een executieveiling is dat kopers nu wel recht hebben op drie dagen bedenktijd na ondertekening van het koopcontract (Van Ingen et al. ,1998).

3.5.5 Executieveiling

Procedure

Met een “executie” wordt in dit onderzoek bedoeld dat een bepaald vonnis of recht (een executoriale titel) uitgevoerd kan worden. Een dergelijk recht of vonnis kan betrekking hebben op een executieverkoop, gevolgd door een verhaal uit de verkoopopbrengst. Op de woningmarkt wordt gebruik gemaakt van een bijzondere vorm van executie, ook wel de parate executie. Bij deze vorm van executie is het mogelijk om te executeren zonder uitspraak van de rechter. Daardoor kan ook de hypotheekakte gebruikt worden als executoriale titel.

Een hypotheekverstrekker heeft op basis van de verleende hypotheek het recht om een woning in het openbaar te verkopen als de woningbezitter zijn hypotheekverplichtingen niet nakomt (art. 3;268 lid 1 BW). In het burgerlijk wetboek is ook aangegeven dat de hypotheekverstrekker geen recht heeft om op een andere wijze zijn vordering op de waarborg (de woning) te verhalen dan via het executierecht (art 3;268 lid 5 BW). Als een hypotheekverstrekker een woning kan en mag executeren moet dit door hem worden ingeleid door een exploit van de deurwaarder. Hierin staat (art. 544 RV):

- a. Zo nauwkeurig mogelijk het bedrag waarvoor de hypotheekhouder uit hoofde van zijn recht tot executie wil overgaan en de ter zake tot het tijdstip van de aanzegging al gemaakte kosten.
- b. De aanwijzing van de notaris ten overstaan van wie de verkoop zal plaatsvinden.

Een veilingprocedure gaat van start als een hypotheekverstrekker een notaris heeft aangesteld om een woning te laten verkopen. Hierna worden belanghebbenden, waaronder de woningbezitter en eventuele andere gerechtigden op de hoogte gebracht door de notaris. Vervolgens wordt de veiling door de notaris (minimaal) bekendgemaakt via een plaatselijk verspreid dagbad (art. 516 RV). Hierin staat bijvoorbeeld wanneer en waar een woning geveild wordt. Tussen de aankondiging van de veiling en de veiling zelf zitten minimaal 30 dagen. Ook moeten de veilingvoorwaarden minimaal 8 dagen voor de veiling beschikbaar zijn. De veilingvoorwaarden bestaan meestal voor een groot deel uit algemene voorwaarden.

De algemene veilingvoorwaarden voor Executieveilingen 2006 (AVVE 2006) (www.veilingbiljet.nl) blijken het meest te worden gebruikt. De notaris heeft daarnaast de mogelijkheid om bijzondere veilingvoorwaarden vast te stellen. Meestal hebben deze voorwaarden betrekking op de te veilen woning of een afwijking van de algemene veilingvoorwaarden. Deze voorwaarden dienen als doel te hebben om de veilingopbrengst te maximaliseren. Van de notaris mag verwacht worden dat hij zich volledig inspant om een zo hoog mogelijke verkoopopbrengst te realiseren.

Tot 14 dagen voor de veiling kan een onderhands bod bij de notaris worden gedaan. Op die manier kan een onderhandse executie, zoals in de vorige paragraaf besproken bewerkstelligd worden. De wijze waarop een executieveiling uitgevoerd dient te worden is geregeld in het Wetboek van Rechtsvordering (art. 514 t/m 549 RV). De executieveiling vindt plaats tegenover de betrokken notaris. De notaris is ook het belangrijkste aanspreekpunt voor alle betrokkenen gedurende het executieproces. Doorgaans geschiedt een veiling, eerst bij opbod en daarna bij afslag op dezelfde zitting (Art. 519 RV). Bij het opbod wordt de prijs opgedreven totdat er niemand meer biedt. Daarna wordt afgemijnd vanaf een hoger bedrag tot aan het hoogste bedrag dat is opgeboden. Degene die het eerst 'mijn' roept (en dus het hoogste bod doet) is de koper van de woning. Om een hoge veilingopbrengst te stimuleren krijgt de bieder met het hoogste "opbod", vaak een inzetpremie als beloning (1% van de veilingopbrengst is gebruikelijk). Het aantal executieveilingen wordt in Nederland geregistreerd door het Kadaster.

Hypotheekbedingen

Een hypotheekverstrekker heeft een aantal rechten waarop hij middels de hypotheekakte een beroep kan doen. Deze rechten worden ook wel hypotheekbedingen genoemd. Hypotheekverstrekkers hebben de mogelijkheid om in bepaalde gevallen deze specifieke hypotheekvoorwaarden te gebruiken. Dit kan o.a. als een woning executoriaal wordt verkocht (dus ook bij onderhandse executie). Het invoeren van deze hypotheekbedingen kan van invloed zijn op de rechten van de woningkoper bij een executieverkoop.

In vergelijking met een normale woningverkoop heeft een koper op een executieveiling minder rechten. Zo heeft de koper geen recht op bedenktijd (art. 7:2 lid 5 BW). Ook is er geen financieringsvoorbehoud en moet de koopprijs sneller worden betaald dan bij een gewone onderhandse verkoop. Als een koper een woning wil bezichtigen (en eventueel bouwtechnisch wil laten keuren) is er doorgaans medewerking van de woningbezitter. Bij een executieverkoop is dit minder vanzelfsprekend. De hypotheekverstrekker kan in dat geval het beheersbeding en/of het ontruimingsbeding invoeren (art. 3:267 BW).

Het beheersbeding geeft de hypotheekverstrekker de mogelijkheid om een pand voor de verkoop op te knappen als er sprake is van nalatigheid. Het ontruimingsbeding is vooral bedoeld om een woning leeg te kunnen opleveren (zonder bewoners). Als een bewoner niet wil meewerken aan de executieverkoop lijkt het verstandig om als hypotheekverstrekker tijdig een beding in te roepen voor de daadwerkelijke executie. Op deze manier kan de woning zo optimaal mogelijk gepresenteerd worden. Dit komt de verkoopopbrengst meestal ten goede.

Ook kan het zijn dat een woning die geëxecuteerd gaat worden verhuurd is zonder toestemming van de hypotheekverstrekker. In dat geval kan een hypotheekverstrekker het huurbeding invoeren, en daarmee de verhuur als het ware ongeldig maken. Ook dit beding komt de opbrengst vaak ten goede als er sprake is van verhuur. Het is voor een

koper moeilijker en kostbaarder om huurders of oude woningeigenaren na aankoop alsnog uit de woning te krijgen.

Het invoeren van de genoemde bedingen is niet verplicht. Of de bedingen ingeroepen worden kan afhankelijk zijn van de verwachte kosten en hogere opbrengsten. Maar ook het te lopen risico kan een rol spelen. Als de hypotheekverstrekker de woning bijvoorbeeld in beheer neemt gaat ook de volledige aansprakelijkheid van de woning over op de hypotheekverstrekker.\

Nieuwe wetgeving

In de afgelopen jaren is er nogal wat ophef ontstaan over de opbrengsten van executieveilingen. Deze opbrengsten zouden te laag zijn in verhouding tot de marktwaarde. Brounen becijferde in 2008 dat een executieverkoop gemiddeld 37% minder opbracht. Mede daarom moesten er maatregelen genomen worden om de opbrengsten te verhogen. Inmiddels is de organisatie van de veilingen verbeterd omdat er nu zestien grotere, regionale veilingen georganiseerd worden in plaats van de vele lokaal georganiseerde veilingen. De veilingen worden uit de sfeer van cafés en achterkamertjes gehaald. Ook worden er nu overal dezelfde veilingvoorwaarden gebruikt ([www.tobiasreijngoud.nl /index.php?217](http://www.tobiasreijngoud.nl/index.php?217)). Om executieveilingen aantrekkelijker te maken voor particuliere huizenkopers, hebben enkele partijen zoals de NHG en de KNB het initiatief genomen om de gang van zaken rond executieveilingen te vereenvoudigen ([www.tobiasreijngoud.nl /index.php?217](http://www.tobiasreijngoud.nl/index.php?217)). Dit heeft er mede toe geleid dat er wetswijziging in de maak is die executieveilingen beter moet laten functioneren. Op die manier moeten veilingen transparanter worden en moet het voor particulieren aantrekkelijker worden om aan veilingen deel te nemen. De belangrijkste wijzigingen worden hieronder toegelicht.

In de eerste plaats wordt het mogelijk om de executoriale verkoop van onroerende zaken ook via internet te laten plaatsvinden. Ten tweede zal de aankondiging van een executoriale veiling voortaan op (minimaal een) website kenbaar worden gemaakt (www.veilingnotaris.nl of www.veilingbiljet.nl) in plaats van door een advertentie in een lokaal/regionaal dagblad ([www.internetconsultatie.nl/executieveiling/document /109](http://www.internetconsultatie.nl/executieveiling/document/109)). Verder is voorgesteld om de minimale termijn tussen het moment van aankondiging en het moment waarop de veiling plaatsvindt, te verlengen van 30 naar 60 dagen. Waardoor potentiële kopers eerder te weten kunnen komen welke woningen verkocht gaan worden. Ook is voorgesteld om het risico van beschadiging of tenietgaan van de woning pas over te laten gaan op de koper op het moment van inschrijving van de overdrachtsakte in de openbare registers. In het wetsvoorstel staat ook dat de veilingkosten die nu alleen door de koper worden betaald gedeeltelijk door de verkoper (hypotheekverstrekker) betaald moeten worden. Ook kunnen woningbezitters verplicht worden om mee te werken aan een bezichtiging door het zogenaamde bezichtigingbeding. Wanneer deze nieuwe wetgeving ingaat, is nog niet duidelijk, verwacht wordt in de loop van dit jaar.

3.6 Conclusies over de verwachte institutionele factoren die van invloed zijn.

In de vorige twee paragrafen zijn institutionele factoren beschreven waarvan verwacht wordt dat ze van invloed zijn op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop. In het onderzoeksmodel dat in paragraaf 3.3 door Lai en Yung wordt voorgesteld kwam naar voren dat in dit onderzoek de te verwachte invloed van de institutionele factoren het best getoetst kan worden door te kijken naar de marktuitskomsten hoeveelheid en prijs. Dit betekent dat er in dit onderzoek gekeken wordt naar de invloed op het aantal gedwongen woningverkoop en de daarbij horende transactieprijzen. In paragraaf 6.3 zal naar voren komen of en in hoeverre de institutionele factoren van invloed zijn op deze marktuitskomsten.

In de eerste plaats zijn er in paragraaf 3.4 enkele algemene institutionele factoren op de woningmarkt beschreven zoals; de overdrachtsbelasting, de hypotheekrenteaftrek, de Nationale Hypotheek Garantie (NHG), het machtsverwicht van hypotheekverstrekkers en als laatste regels en toezicht op de hypotheekmarkt. Van deze factoren wordt de verwachting uitgesproken dat zij vooral van invloed kunnen zijn op het aantal gedwongen woningverkoop.

In de tweede plaats zijn in paragraaf 3.5 de institutionele factoren van het traject zelf (met name wet- en regelgeving) beschreven waarvan wordt verwacht dat ze van invloed zijn op de uitkomsten in het traject. Er is vooral gekeken op welke wijze de verschillende verkoopmethoden georganiseerd zijn en wat hierbij de (wettelijke-) mogelijkheden en verplichtingen zijn. Verwacht wordt dat verschillende verkoopvoorwaarden en regels vooral van invloed kunnen zijn op de transactieprijzen bij een bepaalde verkoopmethode.

Hoofdstuk 4 Literatuuronderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt beschreven wat er in de literatuur bekend is over hoe het traject van betalingsachterstand tot een gedwongen woningverkoop er uit ziet. In het volgende hoofdstuk wordt hetzelfde gedaan op basis van een praktijkonderzoek. Dit hoofdstuk geeft ook een eerste indicatie om de belangrijkste onderzoeksvraag; “In welke mate worden de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?” te beantwoorden. In dit hoofdstuk wordt dan ook de meeste aandacht gegeven aan de mate waarin de verschillende verkoopmethoden gebruikt worden. Opgemerkt moet worden dat in de praktijk de verschillende verkoopmethoden niet altijd achtereenvolgens zullen worden toegepast. Of een woning de verschillende verkoopmethoden doorloopt, is natuurlijk vooral afhankelijk van de vraag of de woning met de toepassing van één van de methode daadwerkelijk binnen een bepaalde periode wordt verkocht. Het kan ook voorkomen dat bepaalde verkoopmethoden elkaar overlappen qua tijd. Ook wordt er soms gekozen voor een bepaalde verkoopmethode waardoor andere fases in het traject achterwege kunnen blijven.

De genoemde fases zullen per paragraaf worden besproken. Daarna zal in paragraaf 4.8 besproken worden in hoeverre de Verliesdeclaraties bij de Nationale Hypotheek Garantie een indicatie geven voor de omvang van de problematiek. Naast de inventariserende functie van het hoofdstuk kan het als referentiekader worden gebruikt om de onderzoeksresultaten uit het empirisch onderzoek in hoofdstuk 5 te toetsen. De conclusies van dit hoofdstuk worden pas aan het einde van hoofdstuk 5 gegeven. Dan wordt op basis van het literatuur- en praktijkonderzoek geconcludeerd hoe het traject eruit ziet.

4.2 Betalingsachterstand

Hoe vaak er betalingsachterstanden op hypotheek zijn, valt moeilijk te bepalen. Er zijn verschillende aanwijzingen die kunnen duiden op een betalingsachterstand, maar de daadwerkelijke aantallen worden vaak niet naar buiten gebracht door hypotheekverstrekkers. In deze paragraaf is beschreven wat er wel bekend is over de hypotheekachterstanden en hoe hiermee wordt omgegaan.

Mede door de financiële en economische crisis die daar op volgde en door het aantal tophypotheek dat in het verleden is verstrekt, lijkt het aantal betalingsachterstanden op hypotheek in de afgelopen jaren te zijn toegenomen. Dit kan opgemaakt worden uit enkele nieuwsberichten en onderzoeken die hieronder worden besproken.

In het onderzoek “Stilte voor de Storm” (Mons. & van der Geest, 2009) voorspelden hypotheekverstrekkers een gemiddelde toename van het aantal achterstanden met factor 3 à 4 in 2010 ten opzichte van 2008. Volgens de Telegraaf zijn er ongeveer 15.000 gezinnen met een hypotheekachterstand van langer dan drie maanden ([www.telegraaf.nl/Verdubbeling hypotheekdrama's](http://www.telegraaf.nl/Verdubbeling_hypotheekdrama's), 2010). Het WEW gaf aan dat de betalingsachterstanden op hypotheek in het eerste kwartaal van 2009 met 25% zijn gestegen ten opzichte van een jaar eerder (www.nhg.nl, kwartaalbericht 2009).

Uit de monitor betalingsachterstanden (Panteira, 2010) blijkt dat in 2010 ongeveer 224.000 huishoudens te maken hadden met achterstallige huur- of hypotheekrekeningen. Dit is gelijk aan 3.1% van het totale aantal huishoudens. Van de achterstallige huur- of hypotheekrekeningen wordt naar verwachting 57% binnen drie maanden betaald, 38% binnen vier maanden tot een jaar en 5% na meer dan twee jaar. Bekend is dat ook 60% van de huishoudens in een koopwoning woont. Ook lijkt de betalingsdiscipline van woningbezitters over het algemeen hoger te liggen dan bij huurders (Mons & van der Geest, 2009). Daarom is het moeilijk om vast te stellen hoe groot het aantal woningbezitters met een hypotheekachterstand precies is. Wel wordt op basis van het onderzoek van Panteira (2010) de verwachting uitgesproken dat het aantal huishoudens met een hypotheekachterstand hoger is dan 100.000. Uit het onderzoek blijkt ook dat veruit het grootste gedeelte van de huishoudens in staat is om de hypotheekachterstand snel in te lossen en daarmee een gedwongen woningverkoop voorkomen.

Een andere indicatie van het aantal hypotheekachterstanden kan gevormd worden vanuit de schuldhulpverlening. Volgens Divosa (www.divosa.nl/dossiers/schuldhulpverlening, 2009) maakt 66% á 77% van de mensen met schulden geen gebruik van schuldhulpverlening. Met schuldhulpverlening worden minnelijke en wettelijke schuldhulpverlening- trajecten bedoeld. Ook is bekend hoeveel schuldhulp trajecten succesvol zijn afgerond. In 2008 zijn 14.547 minnelijke schuldregelingen succesvol afgerond. In 2009 is dat aantal gestegen tot 16.247. In 2008 zijn 9.206 wettelijke schuldsaneringen (WSNP's) uitgesproken. In 2009 is dat aantal gedaald tot 8.966 (www.divosa.nl). Hieruit kan opgemaakt worden dat er in 2009 ongeveer 25.000 huishoudens succesvol gebruik maakte van schuldhulp, dit blijkt dus ook maar 25 á 34 % van het aantal huishoudens te zijn die hiervoor in aanmerking komt. Volgens de Nederlandse Vereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren (www.NVVK.nl/ Nederlandse schuldhulpverlening helpt meer huishoudens uit de schulden) waren er in 2010 80.000 huishoudens die zich hebben gemeld voor schuldhulpverlening. Dit zijn er 25.000 meer dan een jaar eerder. Het gaat volgens het NVVK steeds vaker om werkende personen die een hoge hypotheek hebben. Het beeld van een doorsnee schuldenaar is dan ook aan het veranderen. Overigens is volgens Divosa (www.divosa.nl) bekend dat het slagingspercentage van het minnelijk traject daalde naar 31% en dat de WSNP-trajecten een slagingspercentage hebben van 70% (2009).

Uit het onderzoek; Rondkomen in economische onzekerheid (Nibud, 2009) bleek dat 8% van de ondervraagden niet in staat was om de hypotheek of huur op tijd te betalen. Verder concludeerde het Nibud dat er een samenhang is tussen de verschillende soorten betalingsachterstanden. Mensen die de huur of hypotheek niet op tijd kunnen betalen hebben ook bijna allemaal problemen met het betalen van de andere rekeningen. Een betalingsachterstand van een hypotheek is vaak het gevolg van een opeenstapeling van schulden. De hypotheekbetaling wordt meestal maandelijks automatisch afgeschreven van de rekening. Een hypotheek is mede daardoor een van de rekeningen met een hoog "betalingsmoraal" (Mons & van der Geest, 2009). Dat betekent dat men de hypotheek in verhouding eerder zal betalen dan veel andere rekeningen. De meeste woningbezitters vinden hun eigen woning ook dermate belangrijk dat zij te allen tijde zullen proberen om aan hun hypotheekverplichtingen te voldoen.

In het onderzoek van Mons & van der Geest (2009) werd de verwachting uitgesproken dat de afdelingen die zich bezighouden met betalingsachterstanden (meestal de afdelingen bijzonder beheer) door de crisis flink zullen groeien. Het

toegenomen risicobesef en de toename van de betalingsachterstanden heeft er ook toe geleid dat ook steeds meer activiteiten op het gebied van betalingsproblemen worden uitbesteed. Sinds enkele jaren zijn er bedrijven zoals Stater (met Hypocasso), Quion, Novalink en Vesting Finance Hypotheek Service die zich onder andere gespecialiseerd hebben in het afhandelen en vorderen van betalingsachterstanden.

Zoals al in paragraaf 3.5.1 naar voren kwam hebben hypotheekverstrekkers in principe veel vrijheid om te bepalen hoe zij omgaan met betalingsachterstanden. Verder blijkt dat de hypotheekverstrekker in de meeste gevallen in staat is om een gedwongen woningverkoop te voorkomen. Dit gebeurt vaak door het overeenkomen van een betalingsregeling, een oversluiting van de hypotheek of een tijdelijke vrijstelling van de aflossing of rente, maar soms ook via een loonbeslag. Uit het onderzoek van Mons. & van der Geest komt naar voren dat de meeste hypotheekverstrekkers wel weten wat de verschillende oorzaken van de betalingsproblemen zijn, maar dat maar de helft van de hypotheekverstrekkers een individuele oplossing biedt voor het specifieke probleem. Volgens Mons & van der Geest leidt een verlies van inkomen niet direct tot achterstanden van de hypotheek. Zo duurt het gemiddeld zes tot twaalf maanden, totdat het wegvallen van inkomen zorgt voor een achterstand in de hypotheekbetalingen. In de meeste gevallen is er sprake van vertragingseffecten door bijvoorbeeld een uitkering waar men aanspraak op kan maken, een verstrekregeling die men is overeengekomen of door een eigen vermogen dat nog voorhanden is. Ook wordt in dat onderzoek gesteld dat 60% van de betalingsachterstanden automatisch wordt hersteld door de woningbezitter. Dus zonder dat de hypotheekverstrekker hiervoor actie zou moeten ondernemen

Hoewel hypotheekverstrekkers zich niet vaak uitlaten over de betalingsproblematiek zijn er wel enkele relevante berichten op het internet gevonden. Zo stelde Quion dat de betalingsachterstanden in 2009 zijn toegenomen met 18% (www.nieuwsbank.nl/inp/2008/11/26/H082.htm). SNS stelde in haar jaarverslag dat kredietkwaliteit van de hypotheekportefeuille van SNS is verslechterd in 2010 wanneer deze vergeleken wordt met de hypotheekportefeuille in 2009. Daar staat tegenover dat de nieuwe instroom in kwaliteit verbetert, door strengere normen en hoger aandeel NHG-gedekte posten (www.snsrealaarverslag.nl).

Ook werd door diverse hypotheekverstrekkers aangegeven dat er extra maatregelen genomen worden om de gevolgen van de crisis op te kunnen vangen. Zo maakte ING in 2009 bekend dat zij tijdelijke crisishulp aan woningbezitters ging verlenen. Zo zouden woningbezitters een beroep kunnen doen op budgetcoaches om bij tijdelijke werkloosheid in aanmerking te komen voor een rentepauze op de hypotheek (www.bankeneffectenbedrijf.nl/ING-biedt-tijdelijke-crisishulp-aan-klanten). Veel andere partijen lijken soortgelijke maatregelen genomen te hebben.

Uit de verschillende berichten kan opgemaakt worden dat het aantal hypotheekachterstanden in de afgelopen jaren fors is gestegen. Naar verwachting zijn er in 2010 zeker 100.000 huishoudens met een hypotheekachterstand. Het aandeel wat hiervan gedwongen wordt verkocht is nog onvoldoende duidelijk.

4.3 Volledig onderhandse verkoop

Van de verschillende vormen van gedwongen woningverkoop in het traject is dit de vorm waar het minst over bekend is. Er zullen ongetwijfeld nogal wat woningbezitters zijn die “gedwongen” worden om op deze manier hun woning te verkopen. In de meeste gevallen zal de woningbezitter hier vrijwillig aan meewerken. Omdat een dergelijke verkoop met medewerking van de woningbezitter vaak zonder al te grote problemen verloopt, is het moeilijk om inzicht te krijgen in deze vorm van

gedwongen woningverkoop. Dit wordt versterkt door het feit dat hypotheekverstrekkers, maar ook woningbezitters, zich vanuit concurrentieoverwegingen en schaamte, meestal niet willen uitlaten over de problemen die spelen (Panteira, 2010).

Er zijn enkele makelaars en internetsites die zich gespecialiseerd hebben in gedwongen onderhandse woningverkoop. Vaak is het bij die makelaars wel moeilijk om te achterhalen om welke woningen het precies gaat. Dit komt omdat de prijs gedrukt wordt als bekend wordt dat een woning binnen een bepaalde tijd verkocht “moet” worden. Een verkoopmethode die veel gebruikt wordt om woningen zo snel mogelijk te verkopen is de vrijwillige veiling via internet, waarbij geboden kan worden vanaf een bepaalde “vanafprijs”. Dit biedt woningbezitters een mogelijkheid om een woning sneller dan normaal te verkopen, maar in de huidige marktomstandigheden is de kans groot dat dit ten koste gaat van de verkoopopbrengst. Voor kopers is het doorgaans moeilijk (zo niet onmogelijk) te achterhalen of een woning al dan niet gedwongen wordt verkocht. Een scherpe prijsverlaging of –stelling kan hiervan een indicatie zijn.

Er is geen centrale registratie van deze vorm van gedwongen verkoop. Ook bij het Kadaster kan deze vorm van verkoop niet onderscheiden worden van andere onderhandse woningverkoop. Men kan zich ook afvragen of de hypotheekverstrekkers zelf wel een volledig beeld hebben van de woningen die op deze wijze verkocht worden. Dit kan verklaard worden doordat een groot deel van deze verkopen bij de hypotheekverstrekkers misschien niet benoemd en geregistreerd worden als een gedwongen woningverkoop.

De afname van het aantal woningtransacties in Nederland zou een indicatie kunnen zijn voor een hogere noodzaak bij woningverkoop die nu wel plaatsvinden. Woningbezitters die niet hoogst noodzakelijk hoeven te verkopen, kunnen wachten totdat er zich een koper voordoet. Het gros van de woningverkopers lijkt geen haast te hebben en betere tijden af te wachten. Dit impliceert ook dat mensen die nu wel verkopen in ieder geval een hogere “noodzaak” hebben om nu toch te verkopen. Dit zegt indirect misschien ook iets over de toename van het aantal gedwongen woningverkoop.

De gedwongen woningverkoop in de vorm van een normale onderhandse verkoop lijkt voor beide partijen in theorie het meest gunstig. Als de hypotheekverstrekker en de woningbezitter volledig meewerken aan de verkoop heeft de verkoop veel kans van slagen. Toch lijkt deze oplossing in de praktijk vaak moeilijk realiseerbaar. Zo kan het bijvoorbeeld zijn dat woningbezitters moeilijk of niet benaderbaar zijn, ze niet willen verhuizen of dat ze voor een onrealistische prijs willen verkopen. Ook de hypotheekverstrekker kan de verkoop frustreren, dit omdat die de wens kan hebben om maar zo snel mogelijk te verkopen. Op die manier kan worden voorkomen dat door het niet voldoen van de hypotheekbetalingen een snel en sterk oplopende schuld ontstaat. In de huidige marktomstandigheden is het echter moeilijk om een woning snel te verkopen voor een prijs waarover de woningbezitter en de hypotheekverstrekker het eens zijn. Zo is volgens de NVM de gemiddelde verkooptijd 9 maanden (www.nvm.nl).

Ook de woningprijs zal in veel gevallen een belangrijk discussiepunt zijn. De woningbezitter zal ten allen tijde een zo hoog mogelijke verkoopopbrengst willen hebben. Ook de meeste hypotheekverstrekkers zullen beweren dat dit het geval is. Maar hun directe eigen belang bij de verkoop is niet groter dan de hypotheekvordering die nog open staat. Bij Vereniging Eigen Huis zijn dan ook signalen van leden binnengekomen dat hypotheekverstrekkers sneller een

verkoopprijs accepteren als de hypotheekvordering daaruit betaald kan worden dan wanneer na de verkoop een restschuld resteert. Verder kwamen er ook signalen binnen dat hypotheekverstrekkers sneller tot verkoop over willen gaan als uit een taxatie blijkt dat er sprake is van overwaarde. Dit zou betekenen dat woningbezitters die bij een gedwongen woningverkoop waarschijnlijk te maken krijgen met een restschuld, een langere periode hebben om tegen een zo hoog mogelijke prijs te verkopen dan woningbezitters die een woning met overwaarde hebben.

4.4 Volmachtverkoop

De verslechterde marktomstandigheden op de woning- en hypotheekmarkt lijken er voor gezorgd te hebben dat de volmachtverkoop een belangrijke verkoopmethode is geworden voor hypotheekverstrekkers. Doordat bij (executie-) verkoop steeds vaker een restschuld verwacht wordt, lijken hypotheekverstrekkers te zoeken naar oplossingen die de restschulden beperken ([www.hypotheken.blog.nl/onherroepelijke volmacht](http://www.hypotheken.blog.nl/onherroepelijke-volmacht)).

De volmachtverkoop wordt sinds enkele jaren gebruikt om daarmee een ongunstige executieverkoop te vermijden. Er is nog weinig bekend over de omvang en doeltreffendheid van deze verkoopmethode. Er is onder het notariaat geen registratie van het aantal getekende volmachten. Ook het Kadaster registreert deze verkopen niet specifiek. Het Kadaster weet wel welke woningen met een volmacht zijn verkocht. Maar hieruit kan niet opgemaakt worden of de verkoper een hypotheekverstrekker is.

Notarissen blijken soms terughoudend te zijn om volmachten in een akte vast te leggen (te legaliseren) ([www.notaris.nl/omzeilen executie door onderhandse verkoop](http://www.notaris.nl/omzeilen-executie-door-onderhandse-verkoop)). Hypotheekverstrekkers kunnen de volmacht namelijk als pressiemiddel gebruiken tegenover de woningbezitter. Zo kan er gedreigd worden over te gaan tot executie als er niet wordt meegewerkt aan een betalingsregeling of volmachtverkoop. ([www.notaris.nl/onherroepelijke volmacht](http://www.notaris.nl/onherroepelijke-volmacht)). Dit is in strijd met het principe van een volmacht, waarbij sprake moet zijn van volledige wilsovereenstemming.

Onder het notariaat zijn er ook twijfels over de noodzaak van de onherroepelijkheid van de volmacht ([www.notaris.nl/ onherroepelijke volmacht](http://www.notaris.nl/onherroepelijke-volmacht)). Het zou immers kunnen zijn dat een woningbezitter alsnog aan zijn betalingsverplichtingen voldoet. Zelfs in dat geval zou de hypotheekverstrekker alsnog tot verkoop over mogen gaan. Ook is er discussie of de volmacht tot verkoop niet neigt naar het verbod van toe-eigening van artikel 3:235 van het Burgerlijk Wetboek. Het is voor hypotheekverstrekkers namelijk verboden om het bezit van een woning over te nemen, en juridisch mag men alleen tot executieverkoop overgaan. Toch lijkt het principe van de volmachtverkoop niet in strijd met de wet zolang de belangen van de woningbezitter voldoende behartigd worden (Verstappen & Bartels, 2011).

Een volmachtverkoop lijkt een betere oplossing te kunnen bieden dan een executieverkoop mits voldaan wordt aan een aantal randvoorwaarden. Zo moeten er duidelijke afspraken gemaakt worden, waarmee beide partijen geheel “vrijwillig” instemmen. Duidelijk moet zijn dat de hypotheekverstrekker probeert te verkopen voor een zo hoog mogelijke prijs en dat de woningbezitter rekening moet houden met een beperkte verkooptijd.

Het lijkt voor woningbezitters zeer verstandig om een minimumprijs af te spreken waarvoor een hypotheekverstrekker een woning mag verkopen. Ook kan er een periode afgesproken worden waarbinnen een woning verkocht mag worden. Deze periode vergroot wel het risico dat er voor een lagere prijs of niet via een volmachtverkoop verkocht wordt. Het tekenen van een volmacht zal dan ook alleen

effectief zijn (en zorgen voor een hogere opbrengst) als de volmachtverkoop start ruim voordat men over zou gaan op een executieverkoop. Zo heeft onderhandse verkoop door de hypotheekverstrekker een betere kans van slagen. Het lijkt weinig nut te hebben om een volmacht net voor of tijdens de executieprocedure te tekenen als eigenlijk al duidelijk is dat er toch geëxecuteerd gaat worden.

4.5 Onderhandse executie

Om de opbrengst bij een executieverkoop te verhogen heeft de wetgever het mogelijk gemaakt om een woning voor de veiling uit te kunnen verkopen. Of er daadwerkelijk een hogere opbrengst wordt verkregen is onvoldoende duidelijk. De voorzieningsrechter heeft in principe veel vrijheid om te bepalen of een onderhands bod geaccepteerd wordt. Een recent taxatierapport zal hierbij ongetwijfeld een belangrijke rol spelen. Ondanks kwam er in een artikel naar boven dat makelaars te lage taxaties afgeven waardoor de voorzieningrechters worden misleid ([www.ad.nl/Dubieuze rol rechters bij gedwongen huizenverkoop](http://www.ad.nl/Dubieuze_rol_rechters_bij_gedwongen_huizenverkoop), 19/05/2011). Als dit het geval is kunnen handelaren mogelijk goedkoper kopen dan op een veiling. In hoeverre dit in de praktijk daadwerkelijk het geval is blijkt moeilijk te bewijzen. Dit komt omdat alleen belanghebbenden en betrokkenen bij deze verkoop betrokken zijn. Bekend is dat het grootste deel van de kopers bij onderhandse executies bestaat uit handelaren (www.ad.nl). Daarbij kan men zich ook afvragen waarom een bepaalde handelaar nu meer zou willen betalen dan de handelaren op de veiling.

Er is weinig tot niets bekend over de mate waarin onderhandse biedingen goedgekeurd worden door de voorzieningsrechter. Deze onderhandse executies blijken ook niet geregistreerd te zijn bij het Kadaster. Het is enigszins verrassend dat het Kadaster dus niet alle executieverkopen in Nederland registreert. Vooral ook omdat deze verkoop precies dezelfde rechtsgevolgen heeft als een executieveiling.

Er lijken bij de onderhandse executies voldoende mogelijkheden te zijn om een hogere opbrengst te realiseren dan bij de executieveiling. Toch verschilt dit per verkoop en lijkt dit vooral afhankelijk van de mate waarin er door de notaris en hypotheekverstrekker inspanningen zijn gedaan om de woning zo goed mogelijk te verkopen. Het gebruik van de verschillende hypotheekbedingen kan daarbij een cruciale rol spelen.

Nard Schuddebeurs stelde in zijn masterproof, voor zijn MRE-opleiding, dat hypotheekverstrekkers lage executiewaarden en prijzen voor lief nemen, als zij daarmee risico's en kosten in de sfeer van marketing en informatievoorziening kunnen besparen (www.vastgoedactueel.nl/Executiewaarde-op-bestelling). Dit lijkt ook van toepassing te zijn op de onderhandse executie. Door een relatief lage executiewaarde te laten vaststellen kan een onderhands bod dan snel geaccepteerd worden door de rechter en de hypotheekverstrekker. De lage verkoopopbrengst wordt daarbij deels gecompenseerd door lagere verkoopkosten. Er wordt namelijk voorkomen dat er verkocht moet worden op de veiling, waar de verkoopkosten over het algemeen hoger zijn.

4.6 Executieveiling

De executieveilingen zijn in de afgelopen jaren steeds vaker in het nieuws gekomen. Dit komt enerzijds omdat er een toename is van het aantal executieverkopen. Anderzijds is er meer zicht gekomen op de problematiek bij executieveilingen. Zo zouden woningen minder opleveren dan de werkelijke woningwaarde. Uit eerder onderzoek naar executieveilingen (Brounen, 2008) bleken

er verschillende oorzaken te zijn voor de lage prijzen op de executieveilingen. De uitkomsten uit het onderzoek van Brounen (2008) moeten misschien enigszins gerelativeerd worden. Dit omdat er in het onderzoek alleen gekeken is naar woningen met uit het NHG- bestand. Ten tijde van het onderzoek werd er door de NHG nog niet meegeboden om de prijzen op te drijven, terwijl er door de meeste hypotheekverstrekkers al wel werd meegeboden op panden zonder NHG. Zo stelde Raymond Minks, de toenmalige directeur van Solveon (dochter ABN- Amro) in 2004 al dat alle grote banken bij executieveilingen meebieden om te zorgen dat er een acceptabele prijs tot stand komt. (www.volkskrant.nl/Prijsafspraken-bij-huizenveilingen).

Volgens Brounen zijn er op voorhand drie factoren die de prijs ongunstig beïnvloeden. Dit zijn onvoldoende competitie op de veiling, asymmetrische informatie en de transactiekosten. Zo houdt een potentiële koper op de eerste plaats rekening met de relatief hoge transactiekosten (voornamelijk veilingkosten), die per woning en veiling sterk kunnen verschillen. Door deze transactiekosten wordt er dus al lager geboden dan de marktwaarde. Het veilen van een woning is relatief duur ten opzichte van een normale onderhandse verkoop. Ook moet een koper vaak opdraaien voor achterstallige woonlasten van de vorige bewoner (bv. de bijdrage aan de VVE). De totale kosten kunnen zeker in het lagere prijssegment oplopen tot 25% van de veilingopbrengst, maar meestal liggen de kosten tussen de € 7000,-- en € 12.000,-- (zie bv. www.veilingbiljet.nl). Verder is er vaak te weinig informatie over het pand om de waarde goed in te kunnen schatten. Dit heeft tot gevolg dat potentiële kopers uitgaan van een lage waarde, waarbij bijvoorbeeld op voorhand rekening wordt gehouden met veel achterstallig onderhoud. Tot slot zou er onvoldoende concurrentie zijn tussen de bidders op de veiling zijn. Er zouden vormen van “samenwerking” zijn tussen de verschillende onroerend goed handelaren (NMa, 2011).

De kooprijzen op een executieveiling worden gerealiseerd, zouden in theorie overeen moeten komen met de eerder getaxeerde executiewaarde van een woning. Een executiewaarde wordt (mede afhankelijk van de marktomstandigheden) door een taxateur doorgaans geschat tussen de 80% en 90% van de marktwaarde. Gesteld kan worden dat deze executiewaarde zeker in de huidige marktomstandigheden in veel gevallen niet overeenkomt met de prijs die op een executieveiling wordt betaald. Uit het onderzoek van Brounen (2008) blijkt bijvoorbeeld dat woningen op een veiling gemiddeld maar 63% opbrachten van de geschatte marktwaarde. Het onderzoek zorgde voor veel discussie en heeft er dan ook toe bijgedragen dat betrokken partijen (met name het notariaat) initiatieven hebben genomen om er voor te zorgen dat er onder gunstigere voorwaarden geveild kan worden. Zo zijn de veilingen geregionaliseerd, zijn er meer uniforme veilingvoorwaarden, wordt internet steeds vaker gebruikt om te informeren en wordt er dit jaar waarschijnlijk wetgeving ingevoerd die vooral moet zorgen voor meer rechtszekerheden bij aankoop van een woning. In hoeverre de inmiddels genomen maatregelen anno 2011 hebben gezorgd voor een hogere prijs op de veilingen is nog niet onderzocht. Hoe de prijzen zich op de veiling hebben ontwikkeld is niet geheel duidelijk. Wel lijkt duidelijk dat enkele maatregelen een positief effect op de prijzen hebben gehad. Maar ook is bekend dat ook handelaren door de crisis meer moeite hebben gekregen met het financieren van hun aankopen, en dat ook dit mogelijk van invloed is op de prijzen. De genoemde verbeteringen hebben er ook nog niet toe geleid dat particulieren hun woning op een executieveiling kopen. De executieveilingen blijven daardoor het domein van de handelaren.

Onderstaande tabel (Brounen, 2008) geeft verder een eerste indicatie van de veilingopbrengsten per woningtype en wijk. Wat opvalt, is dat vrijstaande woningen relatief minder opbrengen dan andere woningtypen. Ook valt op dat arme en modale wijken relatief veel lagere opbrengsten hebben dan bovenmodale en rijke wijken.

Figuur 19; Veilingopbrengsten per woningtype en wijk,
Bron; Brounen, 2008

Categorie woningen	Executieveilingen		
	marktwaaarde	veilingprijs	verschil
Vrijstaande woning	234.453	95.742	- 50%
Tussenwoning	165.467	107.081	- 35%
Bovenwoning	148.614	85.093	- 43%
Appartement	133.834	85.527	- 36%
Arme wijk	140.480	83.063	- 41%
Modale wijk	148.729	93.211	- 37%
Bovenmodale wijk	151.719	128.188	- 15%
Rijke wijk	146.709	116.455	- 22%
Totaal gemiddelde	146.709	92.124	- 37%

Over het aantal woningen dat op een executieveiling wordt verkocht is voldoende duidelijkheid. Deze aantallen worden geregistreerd door het Kadaster. Bij de overschrijving van een woning wordt melding gemaakt of er sprake is van een executieveiling. Zo werden er in 2010 2.086 woningen geregistreerd die op een executieveiling zijn verkocht (www.kadaster.nl/vastgoedcijfers). Dit aantal wordt vaak als maatgevend beschouwd bij het in kaart brengen van de situatie en de problemen op de woning- en hypotheekmarkt. Dit lijkt niet terecht, waarschijnlijk zal het totale aantal gedwongen woningverkoop een betere indicatie geven voor van de situatie en de problemen op de woning- en hypotheekmarkt. Maar omdat deze aantallen niet beschikbaar zijn, wordt vaak gemakshalve gesproken over het aantal woningen dat op een executieveiling wordt verkocht.

Onderstaande figuur geeft een weergave van de ontwikkeling van het aantal woningen dat op een executieveiling is verkocht in de afgelopen jaren. Door de jaren heen is er sprake van een lichte stijging van het aantal veilingen. Maandelijks worden er gemiddeld 200 woningen via executieveilingen verkocht.

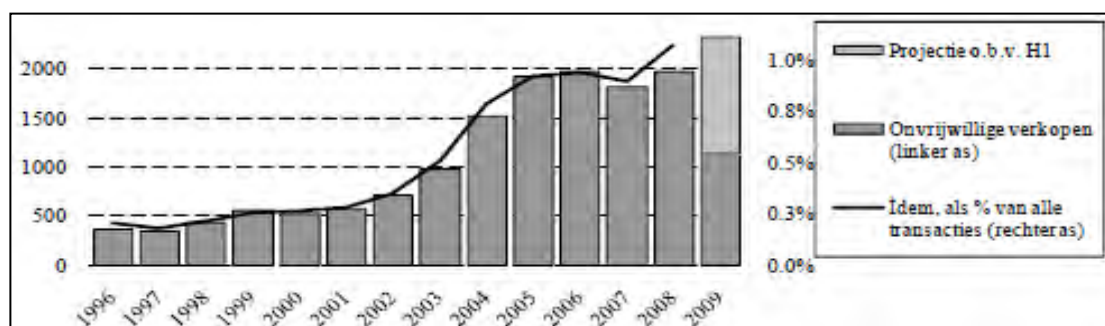
Figuur 20; Aantal executieveilingen per maand, Bron; www.kadaster.nl/vastgoedcijfers



In figuur 22 lijken de gevolgen van de economische crisis (nog) niet zichtbaar. De opgaande trendlijn kan al deels verklaard worden door de toename van het eigenwoningbezit. Hypotheekverstrekkers geven aan dat er in verhouding tot het verleden, door een toegenomen betalingsproblematiek, meer actie ondernomen wordt om het aantal executieverkopen te beperken (Mons. & van der Geest, 2009). Dit zou de belangrijkste reden kunnen zijn waarom het effect van de crisis nog niet zichtbaar is. . Waarschijnlijk is er dan ook al wel een duidelijk effect van de crisis op het totale aantal gedwongen woningverkopen. Het aantal executieverkopen kan namelijk vooral beperkt worden door de andere vormen van gedwongen woningverkoop. Ook kan er sprake zijn van een vertragingseffect. Het zou ook kunnen dat er een met verkoop wordt gewacht op een opleving van de woningprijzen.

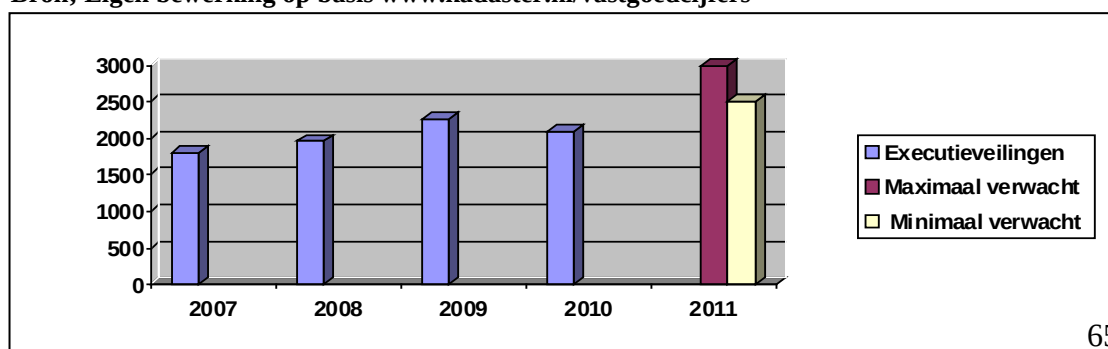
Onderstaande figuur geeft aan dat het aantal executieveilingen in ongeveer 10 jaar is verviervoudigd. Dit kan deels verklaard worden door een stijging van het aantal woningtransacties in deze periode. Toch is het aantal woningtransacties niet maatgevend voor het aantal executieveilingen. Zo zijn er sinds de crisis jaarlijks 40% minder woningtransacties (van meer dan 200.000 naar 125.000). Daarentegen kent het aantal executieverkopen sinds de crisis een licht stijgende lijn. Hieruit kan wel opgemaakt worden dat executieveilingen een steeds groter aandeel vormen van het totale aantal woningtransacties. Afgelopen jaar was bijna 2% van alle woningtransacties een executieveiling (www.kadaster.nl/vastgoedcijfers). In het verleden zat dit percentage vrijwel altijd onder de 1% (zie figuur 21).

Figuur 21; Aantal executieveilingen per jaar, en als aandeel van woningtransacties, Bron: DNB en AFM, 2009



Dit jaar zijn er in de eerste 4 maanden gemiddeld 260 executieveilingen per maand geweest. In de eerste 4 maanden van vorig jaar waren er 178 veilingen gemiddeld per maand (Kadaster). Op basis van deze cijfers en de lange termijn trend (die een lichte stijging van het aantal veilingen laat zien) mag verwacht worden dat er dit jaar minimaal 20% en maximaal 45% meer veilingen zullen zijn dan vorig jaar. Dit betekent dat er dit jaar naar verwachting tussen de 2500 en 3000 executieveilingen zullen zijn (zie figuur 22).

Figuur 22; Aantal executieveilingen per jaar, Bron; Eigen bewerking op basis www.kadaster.nl/vastgoedcijfers



Verder is er ook enige informatie gevonden over de prestaties van enkele individuele hypotheekverstrekkers, dit ondanks de meestal aanwezige terughoudendheid bij de hypotheekverstrekkers.

Zo stelde SNS (www.snsjaarverslag.nl) dat er in 2010 110 woningen geëxecuteerd zijn waarmee gemiddeld 61,8% van de uitstaande vorderingen kon worden gecompenseerd (2009: 63%). Verder gaf bijvoorbeeld Quion aan dat er in 2009 45 woningen via een veiling zijn verkocht en er 90 onderhandse verkopen per volmacht waren (www.vvcm.nl/nl/xml/Download/?code=TIRFeExHWnBiR1V4).

In een nieuwsbericht van de NOS werd gesteld dat hypotheekverstrekkers slordig zijn geweest bij het verstrekken van hypotheek en dat dit consequenties heeft voor een mogelijke verliesdeclaratie bij de NHG (www.nos.nl/artikel/-slordigheid-bij-toekennen-van-hypotheek). In dat zelfde bericht wordt verwezen naar een onderzoek van IG&H in 2009. In dat onderzoek is gekeken naar het marktaandeel van de hypotheekverstrekkers op de executieveilingen, zie onderstaande figuur.

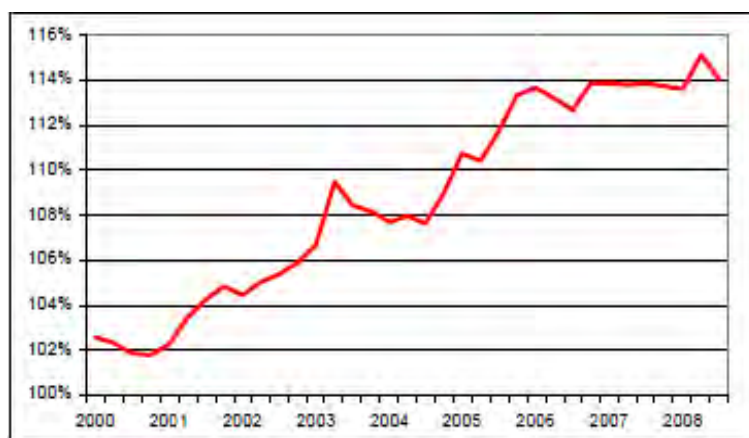
Figuur 23; Het aandeel op de executieveiling per hypotheekverstrekker, het marktaandeel van hypotheekverstrekker op de hypotheekmarkt, en het percentage van het marktaandeel dat geveild wordt, Bron; www.nos.nl/slordigheid-bij-toekennen-van-hypotheek

Concern	% Executieveilingen (2007-2009)	% Marktaandeel (t/m 2008)	FACTOR % executieveilingen / % marktaandeel	Evt. toelichting
ELQ	1,3%	0,2%	7,2	
SPARCK HYPOTHEKEN	0,3%	0,0%	6,7	
AEGON	3,0%	1,9%	1,6	
SNS REAAL	10,3%	7,6%	1,4	
ACHMEA	2,8%	2,3%	1,2	
BANK OF SCOTLAND	1,7%	1,4%	1,2	
FRIESLAND BANK	0,8%	0,7%	1,1	
GMAC	1,2%	1,1%	1,1	
FORTIS	9,8%	9,0%	1,1	
ABN AMRO GROEP	11,0%	12,8%	0,9	Exclusief MNF Ban
ING GROEP	18,7%	21,9%	0,9	Exclusief RVS
ARGENTA SPAARBANK	1,6%	1,9%	0,8	
DSB	0,7%	0,9%	0,8	
QUION	2,7%	3,7%	0,7	
RABOBANK GROEP	11,8%	34,7%	0,3	

Afgezet naar marktaandeel constateert IG&H Consulting dat met name Sparck en Elq relatief vaak te maken hebben met executieveilingen. Ook Aegon en SNS staan als relatief grote aanbieders hoog in deze lijst. Het aandeel veilingen ten opzichte van het marktaandeel lijkt echter niet alleen afhankelijk van de mate waarin hypotheekverstrekkers in staat zijn om veilingen te voorkomen. Ook het risicoprofiel van de hypotheekportefeuille lijkt invloed te hebben op het aandeel veilingen. Zo is bekend dat Elq en Sparq grotere hypotheekrisico's financierden dan andere partijen. Het lage aandeel veilingen kan dan ook deels verklaard worden door minder risicovolle hypotheekportefeuilles. Op basis van bovenstaande figuur kan dus niet direct beoordeeld worden of de afdelingen Bijzonder Beheer van de hypotheekverstrekkers goed presteren, maar het geeft hiertoe wel een eerste indicatie.

4.7 Restschuldfase

Als een Loan To Value (LTV hoger is dan 100% (de hypotheekschuld groter dan de woningprijs), heeft de woningbezitter bij verkoop een restschuld. Het restschuldrisico is van belang omdat dit mede bepaald in hoeverre een gedwongen woningverkoop problematisch is. In figuur 24 is te zien dat het in de afgelopen periode gebruikelijk is geworden om een hypotheek af te sluiten die een stuk hoger is dan de woningprijs. Dat er meer dan de woningprijs gefinancierd wordt komt vooral door de bijkomende kosten zoals de overdrachtsbelasting, makelaarskosten of bijvoorbeeld de kosten van een verbouwing (NYFER, 2008). Verder zorgde de snelle stijging van de woningprijzen dat sparen voor de aankoop van een woning niet mogelijk of aantrekkelijk was, de prijsstijgingen waren door te sparen niet bij te houden. Ook dit zorgde dat men een steeds groter deel met een hypotheek ging financieren.



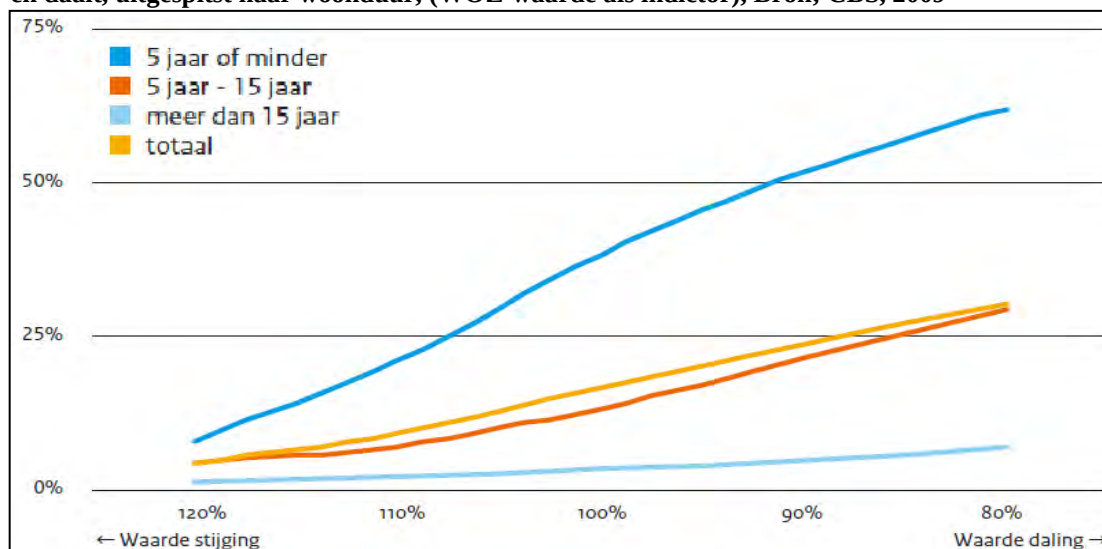
Figuur 24; Loan to value ratio bij woningaankoop, Bron; NYFER, 2008

In de looptijd van de hypotheek kan het restschuldrisico afnemen door aflossing van de hypotheekschuld. In het verleden was het gebruikelijk om een woning voor het grootste gedeelte af te lossen. Door de opkomst van de aflossingsvrije hypotheek is dit minder vanzelfsprekend geworden (SEO economisch onderzoek, 2010). De kans op een restschuld is dan ook groter bij een aflossingsvrije hypotheek. Maar ook de ontwikkeling van de gemiddelde woningwaarde heeft het restschuldrisico beïnvloed. De prijsstijgingen zorgden ervoor dat de woningwaarde hoger werd dan de hypotheekschuld zonder dat het daarbij noodzakelijk was om af te lossen. Sinds de economische crisis is het echter niet meer vanzelfsprekend dat de woningprijzen stijgen, de woningprijzen zijn zelfs gedaald. Het is daardoor niet meer vanzelfsprekend dat het restschuldrisico kleiner wordt na aankoop van de woning, dit risico wordt juist groter bij dalende woningprijzen. Dit is zeker het geval als er onvoldoende wordt afgelost op de hypotheek. Hypotheekverstrekkers en toezichthouders hebben dit ingezien en zijn daardoor sinds de crisis terughoudender geworden bij het verstrekken van (met name aflossingsvrije-) hypotheekleningen (www.afm.nl). Het moet weer gebruikelijk worden dat (minimaal de helft) van de hypotheekschuld wordt afgelost. De genoemde maatregelen zullen er zeker voor zorgen dat het restschuldrisico bij nieuwe hypotheekleningen wordt verkleind. Men kan zich echter afvragen of deze terughoudendheid bij hypotheekverstrekkers en toezichthouders voor een grote groep woningbezitters niet te laat komt.

Vooraf in de periode voor de kredietcrisis heeft een groot aandeel van de woningkopers een hypotheek afgesloten met een groot aflossingsvrij gedeelte. Vooral deze groep woningbezitters heeft door de dalende woningprijzen een grotere kans op

een restschuld. In figuur 25 is echter te zien dat vooral de woningbezitters met een korte woontijd een grote kans op een (fictieve) restschuld hebben.

Figuur 25; Aandeel huishoudens met negatieve overwaarde (restschuld) als verkoopwaarde stijgt en daalt, uitgesplitst naar woontijd, (WOZ-waarde als indicator), Bron; CBS, 2009



In vergelijking met een normale onderhandse woningverkoop is de kans op een restschuld bij een gedwongen woningverkoop groter doordat er vaak geen optimale verkoop plaatsvindt en er hogere kosten zijn voor de verkoop. Daar staat tegenover dat sommige mensen bij een gedwongen woningverkoop “verzekerd” zijn tegen een restschuld met een NHG.

Een hypotheekverstrekker kan een restschuld in principe vorderen bij de schuldenaar, maar hij moet hierbij wel in concurrentie met de andere schuldeisers. In hoeverre hypotheekverstrekkers succesvol zijn in het incasseren van restschulden is niet geheel duidelijk. Wel is bekend dat sommige restschulden niet verhaald kunnen worden doordat woningbezitters in de schuldhulpverlening komen, niet benaderbaar zijn of ook in de toekomst onvoldoende vermogen hebben.

In 2008 hadden naar schatting 425.000 huishoudens een hypotheekschuld die groter is dan de woningwaarde (ook wel een fictieve restschuld genoemd). Dat zijn er vier keer zoveel als in 2002 (DNB en AFM, 2009). Dit aantal zal momenteel door de huidige situatie op de woningmarkt zeker niet kleiner zijn geworden. De voormalig topman van de Autoriteit Financiële Markten, Hans Hoogervorst, stelde t bij zijn afscheid zelfs dat drie op de tien woningbezitters een hypotheekschuld heeft die hoger is dan de waarde van de woning (www.depers.nl, mei 2011). Hierbij moet wel opgemerkt worden dat sommige restschulden minder problematisch zijn dan dat ze lijken. Dit kan vooral verklaart worden doordat het gebruikelijk wordt om “buiten” de hypotheek af te lossen. Dit gebeurt bijvoorbeeld steeds vaker door middel van de (bank) spaarhypotheek. Deze woningbezitters komen dus in de problemen als zij willen of moeten verhuizen. Voor veel woningbezitters die wel willen verhuizen kan een fictieve restschuld een reden zijn om de verhuizing uit te stellen. Deze fictieve restschuld kan dan ook als een van de redenen gezien worden waarom het aantal woningtransacties sinds de crisis is gedaald.

De hoogte van de gemiddelde restschuld wordt in Nederland niet centraal geregistreerd. Daarom is het lastig om de gemiddelde restschuld vast te stellen. Volgens Jan-Paul Hendriks (directeur bij Novalink, dat Bijzonder Beheer- diensten

biedt aan hypotheekverstrekkers) was in 2009 een restschuld bij een gedwongen woningverkoop van € 50.000,-- eerder regel dan uitzondering (Inzicht nr.20, oktober 2009, AFM).

Ook de gemiddelde verliesdeclaratie van de NHG wordt vaak gebruikt als indicatie voor de gemiddelde restschuld bij gedwongen woningverkoop. In 2010 bedroeg de gemiddelde verliesdeclaratie bij het NHG € 33.000,--.

Dat een gedwongen woningverkoop momenteel al snel tot een restschuld leidt is niet onlogisch. Hiervoor zijn drie redenen te bedenken die aan de hand van een rekenvoorbeeld een indicatie geven van een gemiddelde restschuld. Op de eerste plaats is het bij een hypotheek gebruikelijk om de kosten van de aankoop (en soms ook een eventuele verbouwing) mee te financieren. Dit is vaak 12% of meer dan de woningwaarde. Daarnaast zijn de prijzen sinds de aanvang van de crisis met ongeveer 7% gedaald (www.kadaster.nl/vastgoedcijfers). Verder lijkt het erop dat een woning die gedwongen wordt verkocht minder oplevert dan bij een normale verkoop. Stel bv. dat daardoor gemiddeld 11% goedkoper wordt verkocht dan wat marktconform is. Dit is niet zo problematisch als bij een executieveiling, volgens Brounen werd daar zelf 37% goedkoper verkocht. Als in dit geval de hypotheek niet afgelost zou worden, dan zou bij een woning die bv. in 2008 is gekocht het hypotheekbedrag dus 30% hoger liggen dan de woningwaarde. Als er in die drie jaar wel 5% van de hypotheek wordt afgelost, dan is er nog altijd een verlies van 25% ten opzichte van de afgesloten hypotheek. Als men uit gaat van een gemiddeld hypotheekbedrag van € 250.000,-- kan men bij een gemiddelde gedwongen woningverkoop hiervan dus maar 75% terugbetalen. Er blijft in dat geval een restschuld over van € 62.500,--.

Een nieuw initiatief van hypotheekverstrekkers is dat woningbezitters die geconfronteerd worden met een restschuld en geen NHG hebben, hun restschuld kunnen meefinancieren in een volgende hypotheek (www.telegraaf.nl/ Restschuld hypotheek voortaan doorgerold, april 2011). Deze mogelijkheid is ook vastgelegd in de GHF. Met dit initiatief lijken de hypotheekverstrekkers een voorschot te nemen op het stijgende aandeel woningverkoop met een restschuld. Dit betekent ook dat er meer gefinancierd kan worden dan de 110% van de marktwaarde, zoals is afgesproken door de hypotheekverstrekkers. In het artikel in de Telegraaf stellen Hoogleraar Peter Boelhouwer (TU Delft) en de VEH dat de clause vooral gericht is om de hypotheekverstrekkers meer zekerheid te geven dat de gehele restschuld wordt ingelost.

4.8 Nationale Hypotheek Garantie

Ongeveer 80% van alle woningtransacties in 2010 werd gefinancierd met een NHG (zie paragraaf 2.3). Dit betekent dat het vrijwel gebruikelijk is geworden om een NHG af te sluiten als een hypotheek binnen de kostengrens van € 350.000,-- valt. Toch is het aandeel NHG ten opzichte van alle afgesloten hypotheeklen in Nederland nog vrij beperkt. In 2009 was dit aandeel 29% (CBS, 2009), nu zal dat enkele procenten hoger zijn.

Als een woning met een NHG gedwongen verkocht moet worden kan er een restschuld van de woningbezitter bij de hypotheekverstrekker ontstaan. In dat geval kan een gedeelte van die schuld door de hypotheekverstrekker onder voorwaarden

gedecclareerd worden bij de NHG. In 2010 gebeurde dit 1.345 keer (www.nhg.nl/jaarverslag). In vergelijking met 2009 zijn er 76% meer verliesdeclaraties ingediend. Volgens het WEW mag deze stijging volledig toegeschreven worden aan een toename van het aantal werklozen en scheidingen (zie ook figuur 26). In totaal keerde het WEW in 2010 € 37 miljoen uit van de in totaal voor € 51 miljoen ingediende verliesdeclaraties. De gemiddelde uitgekeerde verliesdeclaratie bedroeg in 2010 € 33.000,-- (www.nhg.nl/jaarverslag). De verwachting van het WEW is dat het aantal en het bedrag van de gemiddelde verliesdeclaraties als gevolg van de crisis in de komende jaren verder zal stijgen.

In dit onderzoek wordt nagegaan in hoeverre de verliesdeclaraties bij het WEW een indicatie geven van het totale aantal gedwongen woningverkoop. Om dit te kunnen doen is het belangrijk om duidelijk te stellen dat deze verliesdeclaraties alleen betrekking hebben op hypotheeklen met een NHG, waarbij sprake is van een restschuld en waarbij aan de voorwaarden van de NHG is voldaan. Het gaat dus niet om gedwongen woningverkoop waarbij sprake is van overwaarde of een verlies voor de woningbezitter dat niet leidt tot een restschuld. Ook moet er duidelijk onderscheid gemaakt worden tussen ingediende en uitgekeerde verliesdeclaraties.

Figuur 26; Verliesdeclaraties bij NHG naar oorzaak, Bron; www.nhg.nl/jaarverslag 2010



In 2010 heeft ongeveer 70% van de verliesdeclaraties plaatsgevonden naar aanleiding van een onderhandse verkoop en 30% van de verliesdeclaraties was het gevolg van een executieverkoop. ([www.nhg.nl/ Persbericht/ NHG blijft populair](http://www.nhg.nl/Persbericht/NHG_blijft_populair), 2010). Steeds meer verliesdeclaraties zijn het gevolg van een onderhandse verkoop. Dit is een trendbreuk die zich vanaf 2007 heeft ingezet. In dat jaar was het aantal executoriale verkopen nog hoger dan het aantal onderhandse verkopen. Volgens het WEW is de toename van de onderhandse verkopen toe te schrijven aan meer echtscheidingen, alsmede de inspanningen van hypotheekverstrekkers om het aantal

onderhandse woningverkoop te bevorderen in plaats van de veilingverkoop. De vraag is nu in hoeverre deze verhouding van 70% onderhands en 30% executoriaal een afspiegeling geeft van het totale aantal gedwongen woningverkoop. Of deze verhouding representatief is, is op basis van het bekende aantal veilingen moeilijk vast te stellen. Het aantal veilingen met een NHG is namelijk vrij klein. Van het totale aantal executieverkoop (minimaal 2086 veilingen en een onbekend aantal onderhandse executies) waren er in 2010 maar 400 verkoop met een verliesdeclaratie. Dus bij nog geen 20% van de veilingen werd een verliesdeclaratie ingediend. Dit is misschien opmerkelijk gezien het “marktaandeel NHG” van 80% bij nieuw afgesloten hypotheek. Dit lage aandeel zou verdedigd kunnen worden door te stellen dat naast de hypotheekverstrekkers ook het WEW zoveel mogelijk aanstuurt op een onderhandse verkoop om de verliezen te beperken. Maar dit zal bij hypotheek zonder NHG tegenwoordig niet anders zijn, zeker ook omdat de restschuld (mede voor de hypotheekverstrekker) vaak nog hoger is omdat deze niet gedeclareerd kan worden. Wat misschien een rol speelt in het lage marktaandeel is dat hypotheek met NHG minder risicovol zouden zijn dan de hypotheek zonder NHG en daarom minder snel geëxecuteerd hoeven te worden.

De verliesdeclaraties lijken nog wel eens verkeerd geïnterpreteerd te worden. De besproken verliesdeclaraties hebben alleen betrekking op de restschuld van de hypotheekverstrekker en niet op de restschuld van de woningbezitter. In eerste instantie verhaalt het WEW de verliesdeclaratie bij de woningbezitter. Als men aan de besproken voorwaarden in paragraaf 3.4.5 voldoet, wordt de vordering kwijtgescholden. In 2010 werd 67% kwijtgescholden (in 2009 59% en in 2008 30%) ([www.nhg.nl/jaarverslagen 2009](http://www.nhg.nl/jaarverslagen/2009) en 2010). Bij een executieverkoop vindt doorgaans geen kwijtschelding plaats omdat de woningbezitter dan niet valt onder het “te goeder trouw” criterium. Men kan zich afvragen of de woningbezitters hier voldoende van op de hoogte zijn. Een gedwongen woningverkoop wordt immers vaak gelijk gesteld met een executieverkoop. Dat in een substantieel aantal gevallen geen kwijtschelding plaatsvindt, hangt volgens het WEW samen met het feit dat nog steeds veel gedwongen verkoop worden veroorzaakt door wanbetaling en/of overkreditering (www.nhg.nl/Jaarverslag2010).

In het praktijkonderzoek, in het volgende hoofdstuk, zal geprobeerd worden om te achterhalen in hoeverre bovenstaande gegevens als indicator gebruikt kunnen worden bij het in kaart brengen van de omvang van de problematiek.

Hoofdstuk 5 Praktijkonderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de resultaten uit het empirisch onderzoek beschreven. Dit hoofdstuk heeft op de eerste plaats als doel om deelvraag 3; “Hoe ziet het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop eruit?” te beantwoorden. Verder heeft dit hoofdstuk als doel om de belangrijkste hoofdvraag; “In welke mate worden de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?” te kunnen beantwoorden. Om het traject vanuit de praktijkervaringen te beschrijven wordt het net als in de vorige hoofdstukken weer opgeknipt in verschillende fases die per paragraaf beschreven worden.

Het empirisch onderzoek bestaat voornamelijk uit interviews met partijen die een rol spelen en/of in een belang hebben in het traject. Een verslag van deze interviews is te vinden in bijlage 1. In een mogelijke openbare versie van dit onderzoek zal deze bijlage niet zijn opgenomen.

Om het traject inzichtelijk te maken, is de eerste plaats geprobeerd om in contact te komen met de betrokken afdelingen van de hypotheekverstrekkers die zorg dragen voor de afhandeling van betalingsproblemen. In de meeste gevallen is er gesproken met de hoofdverantwoordelijke van de afdeling Bijzonder (of Intensief) Beheer. Tijdens het onderzoek kwam naar voren dat Bijzonder Beheer- taken net als de debiteurenbeheer –taken, steeds vaker worden uitbesteed aan externe partijen. Deze externe partijen zijn dan verantwoordelijk voor het afwickelen van betalingsachterstanden in de hypotheekportefeuille van de hypotheekverstrekker. In totaal is er bij 8 partijen gesproken met de hoofdverantwoordelijke van de Bijzonder Beheer- taken. Het ging hierbij 5 keer om een verantwoordelijke van de hypotheekverstrekker zelf en 3 keer om een verantwoordelijke bij een externe partij. Verder is gesproken met een analist op de hypotheekmarkt met veel kennis over Bijzonder Beheer- taken.

Vanwege het veel grotere aantal hypotheekverstrekkers in Nederland (meer als 40) zou men kunnen stellen dat de gesproken partijen geen representatief beeld kunnen geven van de hypotheekportefeuilles in Nederland, dit is echter onjuist en hiervoor is een belangrijke reden. Er zijn namelijk aanzienlijk minder afdelingen Bijzonder Beheer dan dat er hypotheekverstrekkers zijn. Dit komt omdat veel kleinere hypotheekverstrekkers, die vaak een dochteronderneming vormen van een grotere hypotheekverstrekker, geen eigen afdeling Bijzonder Beheer hebben. De Bijzonder Beheer- taken van de kleinere hypotheekverstrekkers worden overgenomen door de grotere hypotheekverstrekkers of worden uitbesteed aan de externe partijen.

Alle gesproken partijen is gevraagd naar het marktaandeel van de portefeuille die zij beheren ten opzichte van de totale hypotheekportefeuille in Nederland. Hieruit bleek dat deze partijen gezamenlijk verantwoordelijk waren voor 2/3 tot 3/4 van de totale hypotheekportefeuille in Nederland. De meeste gesproken hypotheekverstrekkers en externe partijen hadden dus een zeer groot marktaandeel op de Bijzonder- Beheer markt.

Bij alle gesprekken is toegezegd dat de anonimiteit van de gesproken personen en organisaties in dit onderzoek gewaarborgd blijven. Dit bleek bij hypotheekverstrekkers noodzakelijk omdat zij enigszins terughoudend zijn om het traject en de omvang daarvan toe te lichten. Ondanks de toegezegde anonimiteit bleek een enkele hypotheekverstrekker terughoudend te blijven. Er is niet gebleken dat er onjuiste informatie is verstrekt, wel is gebleken dat sommige hypotheekverstrekkers

niet alle informatie wilden prijsgeven. Waarschijnlijk heeft de terughoudendheid iets maken met het feit dat men geen onnodig negatieve of ongenueanceerde publiciteit wil voor het bedrijf of de Bijzonder Beheer- markt. Daarom zouden er nog steeds twijfels kunnen zijn over de representativiteit van de door hypotheekverstrekkers verstrekte informatie.

Om toch een zo volledig mogelijk, maar vooral genuanceerd beeld van het traject te krijgen, is daarom ook gesproken met andere partijen die betrokken zijn in het traject. Dit zijn op de eerste plaats woningbezitters die te maken hebben gehad met een dergelijk traject. Via het online- ledenpanel van Vereniging Eigen Huis zijn woningbezitters gevraagd zich te melden als zij te maken hebben gehad met een gedwongen woningverkoop. Deze woningbezitters zijn telefonisch benaderd. Gevraagd is hoe het traject er bij hen uitzag, en hoe zij dit ervaren hebben. In totaal hebben acht woningbezitters hun verhaal toegelicht. Om het beeld van de woningbezitter op het traject te complementeren is ook gekeken naar diverse internetforums (bv. Radar en Kassa) waarin verschillende aspecten van het traject besproken zijn.

Om het beeld verder te nuanceren is ook met andere partijen gesproken die beroepsmatig met het traject te maken hebben. Zo is er gesproken met 2 schuldhulpverleners en 5 notarissen. De gesprekken met schuldhulpverleners waren vooral nuttig om de ervaringen van de woningbezitters in het juiste perspectief te plaatsen. De gesprekken met de notaris waren op de eerste plaats nuttig omdat zij bij iedere overschrijving van een woning, en dus ook alle gedwongen woningverkoop zijn betrokken. Zij hebben daarbij een onafhankelijke kijk op de problematiek waarbij de woningbezitter en de hypotheekverstrekker soms tegenstrijdige belangen hebben. Verder zijn de notarissen verantwoordelijk voor het organiseren van executieverkoop, waardoor zij als geen ander weten waarom executieverkoop soms niet optimaal verlopen. Ook is er gesproken met 2 personen die vanwege studie/promotie onderzoek hebben gedaan naar het functioneren van volmachtverkoop en executieverkoop. Verder is er regelmatig contact geweest met het Kadaster en het WEW dat de Nationale Hypotheek Garantie verzorgt. Met hen is vooral gesproken in hoeverre hun registraties een indicatie geven van de omvang van de problematiek. In totaal hebben ruim twintig professionals hun visie op het traject gegeven.

5.2 Betalingsachterstand

Oorzaken achterstanden

Hypotheekverstrekkers onderscheiden vaak drie typen oorzaken van een betalingsachterstand. Zo zijn er op de eerste plaats achterstanden doordat er onbewust niet betaald is. Dit kan het geval zijn als men vergeten is om te betalen of doordat er iets fout gegaan is bij de betalingstransactie. De meeste van dit soort achterstanden worden binnen een maand ingelopen. In de tweede plaats kan het zo zijn dat de hypotheek niet betaald is omdat men (tijdelijk) te weinig geld heeft. Woningbezitters zijn in de meeste gevallen wel bereid om te betalen, maar zijn daar door omstandigheden simpelweg soms niet toe in staat. De meeste van deze betalingsachterstanden kunnen al dan niet met een betalingsregeling ingelopen worden. In de laatste plaats kan het zo zijn dat de hypotheek bewust niet betaald wordt terwijl dit wel zou kunnen. Het gaat hier dan vaak om frauduleuze gevallen, bijvoorbeeld in verband met hypotheekfraude of hennepsteelt. Dit komt volgens de meeste hypotheekverstrekkers steeds minder voor. Een klein deel van de betalingsachterstanden heeft dan ook betrekking op deze categorie. Het overgrote deel

van de hypotheekachterstanden heeft dan ook betrekking op de eerste en tweede categorie.

Ontwikkeling van de achterstanden

Sinds de crisis lijkt het aantal betalingsachterstanden op hypotheek te zijn toegenomen. Maar deze stijging is volgens de meeste hypotheekverstrekkers niet dramatisch. Door een hypotheekmarktanalist werd gesteld dat het aantal betalingsachterstanden in Nederland door de crisis maximaal is verdubbeld. Verder stelde een hypotheekverstrekker met een risicovolle portefeuille dat ongeveer 10% van zijn klanten te maken had met een betalingsachterstand. Verwacht wordt dat dit aandeel bij andere hypotheekvertrekkers lager zal zijn.

Een indicatie van het aantal achterstanden in Nederland kon door veel hypotheekverstrekkers moeilijk worden gegeven. Wel gaven hypotheekverstrekkers aan welk deel van de achterstanden tot een gedwongen woningverkoop leidde. Dit aandeel bleek per hypotheekverstrekker zeer sterk te verschillen. Een hypotheekverstrekker stelde zelfs dat 50% van de achterstanden leidde tot een verkoop terwijl een andere partij stelde dat dit minder dan 1% was. Dit grote verschil zou ook deels verklaart kunnen worden door de verschillende definities van gedwongen woningverkoop bij de verschillende partijen.. De meeste hypotheekverstrekkers dachten dan ook tot 10% tot 20% van de achterstanden tot een gedwongen woningverkoop leidde. Door met name de schuldhulpverleners wordt aangegeven dat, wanneer een woningbezitter een hypotheekachterstand heeft, deze vrijwel altijd ook andere achterstanden heeft. Om een woningbezitter te kunnen helpen zou het daarom vaak noodzakelijk zijn om de totale schuldenpositie als probleem te zien, en niet alleen de hypotheekachterstand.

De meeste partijen denken dat het aantal achterstanden op korte termijn (een à twee jaar) nog niet zullen gaan afnemen. Dit komt omdat de ontstane problemen vaak niet meteen tot betalingsachterstanden leiden en er ook vaak een vertragingseffect is van een à twee jaar. Verder zal de hypotheekrente- herziening waarmee nog veel woningbezitters in de komende jaren geconfronteerd worden, zorgen voor extra achterstanden. Door deze herziening zullen veel woningbezitters waarbij de rentevastenperiode op hun hypotheek binnen enkele jaren afloopt geconfronteerd worden met hogere hypotheeklasten. Deze renteherziening is zeker een probleem als men wil overstappen naar een andere hypotheekverstrekker, maar dat niet mogelijk blijkt vanwege de waardedaling van het onderpand. Woningbezitters zijn daardoor genooddaakt te verlenen of andere oplossingen te zoeken die de te verwachten problemen vaak alleen maar uitstellen (bv. een variabele rente of een zeer korte looptijd).

Werkwijze bij achterstanden

Het proces dat start bij betalingsachterstand verloopt bij veel hypotheekverstrekkers steeds sneller. Het wordt voor hypotheekverstrekkers steeds belangrijker om deze achterstanden onder controle te houden. Steeds meer hypotheekverstrekkers werken met een standaard procedure bij achterstanden. Deze procedures zijn steeds meer geënt op een bepaalde tijdslijn. Hypotheekverstrekkers willen zo snel mogelijk weten waarom er niet betaald is. Maar ze willen vooral dat er weer zo snel mogelijk wordt betaald. Vrijwel alle hypotheekverstrekkers stellen dat het belangrijk is om zo snel mogelijk in actie te komen als iemand een achterstand heeft. De problemen zijn namelijk veel moeilijker op te lossen als de achterstanden zijn opgelopen.

Bij veel hypotheekverstrekkers worden er twee fases in het Bijzonder Beheer onderscheiden. Dit is op de eerste plaats de herstelfase en op de tweede plaats de verliesbeperkende fase. In de eerste fase probeert men er voor te zorgen dat de betalingsachterstand wordt ingelopen. Als de eerste fase niet succesvol verloopt, gaat men naar de tweede fase, waar men probeert de verliezen te beperken, dit betekent meestal dat de woning wordt verkocht.

De eerste fase speelt zich vaak af binnen drie maanden na een eerste achterstand. De eerste fase begint bij de veel partijen met een betalingherinnering in de eerste week. Daarna worden woningbezitters meestal telefonisch op de hoogte gebracht van de achterstand. Waar nodig volgen naast de telefoongesprekken, aanmaningen en incassobrieven. De eerste fase loopt verder zolang totdat de hypotheekverstrekker de achterstand niet meer toestaat, in dat geval gaat men naar de tweede fase waarbij een verkoop van de woning vaak centraal staat.

Als het probleem inzichtelijk, en niet structureel van aard is, kan men vaak een gepaste oplossing bieden. De oplossingen zijn zeer divers en vaak afhankelijk van het probleem. Oplossingen die bijvoorbeeld veel gebruikt worden zijn betalingsregelingen, rentepauzes, een aflossingsvrije periode of oversluiting van de hypotheek. Een bezoek van de buitendienst draagt er vaak aan bij dat een gepaste oplossing wordt gekozen. Maar ook het toepassen van een loonbeslag lijkt voor veel hypotheekverstrekkers gebruikelijk. De wijze van communicatie wordt vaak dreigender naarmate een betaling uitblijft. Woningbezitters worden dan op een bepaald moment op de hoogte gesteld van de mogelijke consequenties van het niet betalen zoals een executieverkoop en een BKR notering.

Sommige hypotheekverstrekkers lijken onvoldoende te onderzoeken wat het onderliggende probleem is achter een betalingsachterstand. Zo wordt er soms te gemakkelijk en snel gegrepen naar een loonbeslag. Hierbij lijkt het probleem van de achterstallige betaling voor de hypotheekverstrekker gemakkelijk te worden opgelost. Maar het loonbeslag heeft vaak tot gevolg dat de financiële situatie van de woningbezitter (vanwege de oplopende schulden bij andere schuldeisers) alleen maar verslechtert. Hiermee wordt ook de kans vergroot dat daardoor ook de hypotheekverstrekker opnieuw in de problemen komt.

De meeste hypotheekverstrekkers lijken vooral sinds de crisis vooruitgang geboekt te hebben bij het vinden van gepaste oplossingen, en daarmee het aantal gedwongen woningverkoop te beperken. Toch zou het probleem van de woningbezitter bij veel hypotheekverstrekkers nog centraler moeten staan. Daarvoor lijkt een individuelere werkwijze noodzakelijk. Deze individuele benadering lijkt soms te wringen met de procesmatige werkwijze die bij hypotheekverstrekkers steeds gebruikelijker lijkt. Vooral vanuit de schuldhulp wordt gepleit voor een persoonlijker benadering, waarbij bijvoorbeeld het huisbezoek een belangrijkere rol speelt.

Verder blijkt het moeilijk om woningbezitters met achterstanden tegemoet te komen. De woningbezitters worden dan “bevoordeeld” ten opzichte van woningbezitters die niet in de problemen lijken te zijn en wel aan hun verplichtingen voldoen.

In aanvulling op de buitendienst van de afdeling bijzonder beheer worden er door enkele hypotheekverstrekkers budgetcoaches ingezet. Deze proberen de financiële problemen voor de woningbezitter inzichtelijk te maken en doen daarbij een betalingsvoorstel aan de hypotheekverstrekker. Hierbij dient het belang van de woningbezitter voorop te staan. De budgetcoaches lijken daardoor een goed middel te kunnen zijn om het probleem van de woningbezitter centraal te stellen. Voorwaarde hiervoor is dat de coaches voldoende onafhankelijk van de hypotheekverstrekker zijn.

In de praktijk is dit niet altijd het geval, waardoor de budgetcoaches niet altijd de beste oplossing voor de woningbezitter kunnen aandragen. Dat niet alle hypotheekverstrekkers met dergelijke coaches werken komt omdat het relatief arbeidsintensief en daarmee duur is.

Beslissing tot verkoop

Volgens de hypotheekverstrekkers treden veruit de meeste achterstanden op in de eerste fase van de looptijd van de hypotheek, meestal binnen drie jaar. Volgens de hypotheekverstrekkers is het overgrote deel van de gedwongen woningverkopten dan ook het gevolg van deze vroege achterstanden. De afweging om tot verkoop over te gaan is van verschillende factoren afhankelijk. Meestal wordt er gekeken of er sprake is van een tijdelijk of structureel probleem. Als er sprake is van een structureel probleem wordt er vaak besloten om te verkopen. Maar ook de tijdelijke problemen kunnen structureel worden, waardoor een verkoop vaak alsnog noodzakelijk is.

Of er verkocht moet worden is meestal ook afhankelijk van de vraag in hoeverre de vordering oploopt en hoeveel kans er is dat deze wordt betaald. Er wordt dus een afweging gemaakt tussen de solvabiliteit en de betalingsmoraliteit van de woningbezitter. Maar verder lijkt ook de waardering van de hypotheekportefeuille bij veel hypotheekverstrekkers een rol te spelen. Zo moeten hypotheekverstrekkers bijvoorbeeld meer eigen vermogen aanhouden voor risicovollere hypotheeken. Waardoor men de risicovolle hypotheeken (hypotheeken met achterstand) liever kwijt is.

Bij veel scheidingsgevallen blijkt een verkoop niet alleen af te hangen van de vraag of een partner de woning in zijn eentje kan financieren. Ook dient een van de partners uit de hoofdelijke aansprakelijkheid van de hypotheek te worden ontslagen. Hypotheekverstrekkers zijn daar meestal niet zo blij mij. Maar het komt ook voor dat partners hier niet aan meewerken, dit is vaak het geval bij de zogenaamde “vechtscheidingen”.

Hypotheekverstrekkers lijken over het algemeen niet klakkeloos tot verkoop over te gaan. In de meeste gevallen duurt het enkele maanden voordat deze beslissing wordt genomen. Tenzij men weet dat de woningbezitter niet van plan zal zijn om te gaan betalen, bv. bij hypotheekfraude.

5.3 Volledig onderhandse verkoop

Gedwongen woningverkopten lijken in toenemende mate onderhands plaats te vinden. De belangrijkste reden is dat er door veranderende omstandigheden op de woningmarkt bij gedwongen woningverkopten steeds vaker een (hoge) restschuld overblijft. Door een woning op een optimale wijze onderhands te verkopen kan de restschuld beperkt worden. Dit is gunstig voor de woningbezitter, maar ook voor de hypotheekverstrekker.

Bij een volledig onderhandse verkoop is de kans op een reële prijs het hoogst. Dat men bij een gedwongen woningverkoop niet altijd tot een volledig onderhandse verkoop overgaat, komt omdat de woningbezitter en hypotheekverstrekker hierover meestal geen overeenstemming bereiken (of men wil daar niet eens over praten).

Zo is er een grote kans dat een woningbezitter niet wil meewerken aan de gedwongen woningverkoop. Als de woningbezitter wel wil meewerken, dan staat een hypotheekverstrekker vaak wantrouwend tegenover een volledig onderhandse verkoop. De hypotheekverstrekker vraagt zich af of de woningbezitter wel in staat en bereid is om de woning te verkopen binnen een bepaalde termijn en een bepaalde

prijs. Verder wil een hypotheekverstrekker zelf grip houden op de gedwongen woningverkoop, door volledig onderhands te verkopen is het moeilijker om vast te stellen hoe de verkoop verloopt, en of daarbij bv. een volledige medewerking is van de woningbezitter.

Verder is de verkoopprijs vrijwel altijd een punt van discussie bij een dergelijke verkoop. De woningbezitter wil te allen tijde een zo hoog mogelijke prijs, terwijl een hypotheekverstrekker vaak bereid is om met minder genoegen te nemen. De hypotheekverstrekker vindt het soms belangrijker dat de verkoop niet te lang duurt. De woningbezitter en de hypotheekverstrekker kunnen het dan ook meestal niet eens worden over de woningprijs en maximale verkoopperiode. Volgens veel hypotheekverstrekkers hebben woningbezitters een onrealistische kijk op prijzen op de woningmarkt. Daar staat tegenover dat een maximale verkoopperiode (die door de hypotheekverstrekker wordt vastgesteld) in de huidige situatie op de woningmarkt ook niet realistisch lijkt.

Als de woningbezitter en hypotheekverstrekker het wel eens kunnen worden, (bijvoorbeeld doordat er een overwaarde wordt verwacht, waardoor het belang van de hypotheekverstrekker voldoende wordt gewaarborgd), wil de hypotheekverstrekker toch vaak zo veel mogelijk grip op de verkoop houden. Dit betekent dat er soms verkocht moet worden volgens verkoopvoorwaarden die de hypotheekverstrekker stelt. Dit betekent bijvoorbeeld dat de hypotheekverstrekker in overleg met de makelaar de verkoopstrategie en woningprijs wil bepalen, of dat de makelaar wordt aangedragen door de hypotheekverstrekker. Veel hypotheekverstrekkers lijken contact te hebben met vaste groepen makelaars die woningen in opdracht van de hypotheekverstrekkers verkopen.

Bij de meeste gedwongen onderhandse woningverkoop wordt er niet gespeculeerd op de ontwikkeling van de woningprijzen. Vooral de hypotheekverstrekkers zijn niet bereid om toekomstige ontwikkelingen af te wachten, de meeste hypotheekverstrekkers verwachten in de komende twee jaar nog geen duidelijk herstel op de woningmarkt. Wat men wel vaker ziet is dat sommige hypotheekverstrekkers de woningen zelf via een inkoopmaatschappij opkopen. Dit gebeurt dus niet alleen op de veiling maar ook steeds vaker bij onderhandse verkoop.

Omvang en prijs

Het wordt steeds gebruikelijker dat hypotheekbezitters proberen om woningen onderhands te verkopen. Dit lijkt een goede ontwikkeling omdat de opbrengsten in principe hoger liggen dan bij de executieverkoop. De schattingen lopen uiteen van 1,5 tot 5 keer zoveel onderhandse verkoop dan executieverkoop. De meeste betrokken partijen denken dat er 3 à 4 keer zoveel onderhandse woningverkoop zijn. Hierbij worden ook de volmachtverkoop gerekend.

De prijzen die gerealiseerd worden kunnen vooral door de druk van de hypotheekverstrekker (vooral tijdsdruk) lager liggen dan bij onderhandse verkoop die niet gedwongen zijn. Als de woningen getaxeerd worden in opdracht van de hypotheekverstrekker is de kans ook groot dat de geschatte waarde lager zal liggen dan bij een taxatie in opdracht van de woningbezitter.

Hypotheekverstrekkers lijken de volledig onderhandse vorm van verkoop vaak niet te willen bestempelen als gedwongen. Daarom lijken deze verkoop ook niet altijd als zodanig geregistreerd te worden door de hypotheekverstrekker.

Bij het Kadaster is besproken of de door hun geregistreerde woningtransacties iets zeggen over de mate waarin woningen gedwongen worden verkocht. Een mogelijke indicator die besproken is, blijkt het aantal verkoop met “verlies” (verkoop waarbij

de eerdere aankoopprijs hoger was dan de latere verkoopprijs). Door de crisis komt het steeds vaker voor dat woningen verkocht worden voor een lagere prijs dan waarvoor ze enkele jaren geleden zijn gekocht. Uit een verkennende analyse van het Kadaster bleek dat dit aantal “verkopen met verlies” sinds de crisis ieder jaar groter wordt. Dit ondanks een grote afname van het aantal woningtransacties sinds de crisis. Een verklaring voor deze ontwikkeling kan zijn dat bij de woningen die nu worden verkocht er een hogere noodzaak is om te verkopen. Woningbezitters die niet noodzakelijk hoeven te verkopen lijken bereid om op betere tijden te wachten en daardoor een mogelijk verlies te beperken c.q. te vermijden.

Verder bleek dat vooral in het duurdere prijssegment de kans op verlies bij verkoop sinds de crisis aanzienlijk is gestegen. Hierbij was het opvallend dat het aantal transacties in het duurdere segment in verhouding veel minder snel was gedaald dan in het aantal transacties in het lagere segment. Dit terwijl de kans op verlies in dit segment juist het hoogst was.

5. 4 Volmachtverkoop

Zoals eerder aangegeven lijkt het steeds gebruikelijker te worden om de woning onderhands via een volmacht door een hypotheekverstrekker te laten verkopen. Sinds enkele jaren lijkt de volmachtverkoop door vrijwel alle hypotheekverstrekkers te worden gebruikt om het aantal executieverkopen te beperken. Vooral als er bij een verkoop een restschuld verwacht wordt lijken veel hypotheekverstrekkers deze verkoopmethode te prefereren. De hypotheekverstrekkers kunnen met deze verkoopmethode in tegenstelling tot een volledig onderhandse verkoop gemakkelijker grip houden op de ontwikkeling van de restschuld. Volgens veel hypotheekverstrekkers is een volmacht bij een onderhandse verkoop vaak noodzakelijk omdat de woningbezitter vaak het oog op de realiteit kwijt is. Zo zou de woningbezitter een verkoopprijs willen realiseren die zeker in de huidige marktomstandigheden niet reëel is. Ook is een volmacht volgens sommigen noodzakelijk als de woningbezitter “bewezen” onbetrouwbaar blijkt te zijn, doordat hij bijvoorbeeld zijn betalingsafspraken niet nakomt.

Toen de volmacht gedurende de crisis in opkomst kwam was er veel verontwaardiging omdat de belangen van de woningbezitters middels deze volmachten onvoldoende behartigd werden. Inmiddels lijken de meeste volmachtenakten, mede door deze kritiek, de belangen van de woningbezitter beter te behartigen. Dit komt mede doordat het steeds gebruikelijk wordt om de notariële volmacht te gebruiken (met een belehringsplicht bij de notaris) in plaats van een onderhandse volmacht zonder tussenkomst van een notaris. Toch blijken er ook nog steeds volmachten getekend te worden zonder tussenkomst van een notaris. Een notariële volmacht die veel gebruikt wordt is de volmacht die door Netwerk Notarissen is ontwikkeld. Deze volmacht kent een minimumprijs waarvoor verkocht mag worden, vaak is dit de executiewaarde. Soms wordt een maximale termijn vastgesteld waarbinnen verkocht mag worden. Bij het vaststellen van de inhoud van de volmacht wordt met toenemende mate rekening gehouden met de woningbezitter. Maar daarbij is het nog niet gebruikelijk om te onderhandelen over de inhoud, de hypotheekverstrekker bepaalt nog altijd de verkoopvoorwaarden.

Bij het tekenen van de volmacht wordt nog onvoldoende rekening gehouden met de woningbezitters, het grootste gedeelte van de volmachten lijkt te worden getekend onder druk van de hypotheekverstrekker. Het lijkt normaal dat een hypotheekverstrekker druk uitoefent op een woningbezetter die nalatig is. Toch moet

men zich afvragen of men dat ook middels een volmacht mag doen. Een volmacht moet namelijk getekend worden op basis van een wilsovereenstemming bij beide partijen. Verwacht wordt dat veel woningbezitters de volmacht tekenen terwijl ze hier niet volledig achter staan. Dit komt omdat de volmachtverkoop vaak wordt aangereikt door de hypotheekverstrekker als enige en beste alternatief voor de executieverkoop.

Als de volmacht is getekend wordt hier door de hypotheekverstrekkers op verschillende manieren mee omgegaan. Zo is het belang van de hypotheekverstrekker in beginsel niet hoger dan de hypotheekschuld. Hierbij loopt de woningbezitter dus het risico dat de hypotheekverstrekker de woning verkoopt onder een marktwaarde zolang de prijs de hypotheekschuld dekt. Toch is het in de huidige marktomstandigheden normaal dat er bij de meeste gedwongen verkopen een restschuld verwacht wordt, en dat ook hier de hypotheekverstrekker een belang heeft om deze schuld te beperken.

Wat helaas ook voorkomt is dat na het tekenen van de volmacht de hypotheekverstrekker weinig inspanningen meer verricht om voor een zo hoog mogelijke prijs te verkopen. Een getekende volmacht belandt dan “in de kast” en krijgt pas weer aandacht als daar tijd voor is, of wanneer een oplopende achterstand daar aanleiding voor geeft. In dit geval moet men zich afvragen of er wel sprake is van een optimale belangenbehartiging, wat behoort tot de basisprincipes van een volmacht. Verder zouden de volmachten volgens een notaris niet alleen gebruikt worden om daadwerkelijk te verkopen. Ook zou de “macht” om met deze volmacht te verkopen gebruikt worden om woningbezitters akkoord te laten gaan met bepaalde betalingsregelingen of als extra stok achter de deur te gebruiken om ervoor te zorgen dat voldaan wordt aan de betalingsverplichtingen.

Zoals eerder aangegeven is een volmachtverkoop in principe rechtsgeldig. Wel moet er altijd sprake zijn van wilsovereenstemming bij beide partijen en een zo goed mogelijke belangenbehartiging van de hypotheekverstrekker. Als dit niet het geval is kan men naar de rechter stappen. Een probleem hierbij is dat voor woningbezitters een stap naar de rechter groot is, zeker als zij schulden hebben.

Een belangrijk nadeel ten opzichte van een executieverkoop is dat een volmachtverkoop normaal gesproken veel meer tijd in beslag neemt. Ook leidt een verkoopopdracht via de volmacht niet altijd tot een daadwerkelijke volmachtverkoop. Als een verkoop te lang duurt, of de achterstanden lopen verder op, kan men besluiten om de woning tegen de executiewaarde te verkopen. Of men kan alsnog een executietraject starten als er geen koper is gevonden. Vooral in de huidige situatie op de woningmarkt lijkt het vaak onrealistisch om de woning relatief snel voor een reële prijs te kunnen verkopen. Dit betekent dus dat woningen meestal lang te koop staan, of snel verkocht worden tegen een relatief lage verkoopprijs. Dit risico is vooral groot als in de volmacht een beperkte verkoopduur is opgenomen van bv. zes maanden.

Een ander nadeel ten opzichte van de executieverkoop is dat ook andere schuldeisers beslag kunnen leggen op de woning, waarbij er geen zuivering plaats vindt. Dit zorgt ervoor dat als de woning via een volmacht verkocht wordt de hypotheekverstrekker verantwoordelijk is voor de betaling van deze beslagleggingen.

Volgens een gesproken notaris is het voor sommige hypotheekverstrekkers gebruikelijk om bij het tekenen van de hypotheekakte al duidelijk te maken dat er bij gedwongen woningverkoop aangestuurd zal worden op een onderhandse (volmacht-) verkoop. Onderstaande bepaling uit een hypotheekakte is daarvan een goed voorbeeld. Hierbij moet men zich afvragen of de belangen van de woningbezitter wel voldoende behartigd worden, de hypotheekverstrekker heeft als het ware bij voorbaat

de mogelijkheid om zelf te beslissen over de wijze van verkoop bij een eventueel verzuim van de woningbezitter.

8.4.3 Onderhandse verkoop

Indien een betalingsachterstand bestaat die dusdanig groot is, dat de achterstand tot openbare verkoop kan leiden, bent u verplicht, om desgevraagd, mee te werken aan de totstandkoming van een volmacht tot onderhandse verkoop.

(www.gmachypotheeken.nl/Files/VoorwaardenBasisHypotheek)

Belehrungspflicht

De notariële volmachten, waaronder de Netwerk volmachten kennen een belehrungspflicht van de notaris. Hierbij moet de Notaris de partijen zo goed mogelijk voorlichten over de te tekenen overeenkomst en de mogelijke consequenties daarvan. Ook moet hij checken of er sprake is van een volledige wilsovereenstemming bij de betrokken partijen. Niet alle notarissen lijken erg zorgvuldig met deze plicht om te gaan. Maar er zijn er ook die de volmacht juist weigeren te legaliseren als ze vinden dat er geen volledige wilsovereenstemming is. Er zijn zelfs notarissen die volmachten bij voorbaat weigeren, omdat ze van mening zijn dat er geen sprake is van volledige wilsovereenstemming of optimale belangenbehartiging. Bij de keuze om wel of niet te legaliseren lijkt wellicht ook het tarief een rol te spelen. Genoemde tarieven lopen uiteen van € 150,-- tot € 1200,--. Hierbij zou men zich af kunnen vragen wat er terecht komt van de belehrungspflicht bij zulk laag tarief en of men wel een “twijfelachtige” volmacht zou weigeren bij zulk hoog tarief.

Aantallen en prijzen

Duidelijk is dat de woningbezitter en hypotheekverstrekker vrijwel altijd gebaat zijn bij een zo hoog mogelijke opbrengst. De volmachtverkoop lijkt in veruit de meeste gevallen dan ook een betere optie dan een executieveiling. Ook brengt de verkoop minder kosten met zich mee.

De mate waarin de volmacht wordt gebruikt verschilt sterk per hypotheekverstrekker. Bij sommige hypotheekverstrekkers is het standaard om bij een onderhandse verkoop te werken met een volmacht, terwijl anderen juist aangeven het gebruik van de volmacht te willen beperken en het alleen te gebruiken als het absoluut noodzakelijk is. Sommige hypotheekverstrekkers geven aan dat de volmachtverkoop bij hen minder gebruikelijk is dan een executieverkoop, terwijl de meeste hypotheekverstrekkers denken dat de volmachtverkoop vaker gebruikt wordt dan de executieverkoop.

Ook de opbrengsten bij volmachtverkopen lopen sterk uiteen. De meeste hypotheekverstrekkers denken dat er meestal een verkoopprijs is die geschat kan worden tussen 85% en 95% van de marktwaarde. Toch zijn er ook geluiden dat er vaak verkocht wordt tegen de minimumwaarde die steeds vaker in de volmacht is opgenomen. Dit zou vooral het geval zijn als er niet binnen een bepaalde periode een koper is gevonden. In dat geval zou er aan handelaren worden verkocht waarmee sommige hypotheekverstrekkers kennelijk contacten onderhouden. Vaak is de “afgesproken” minimumwaarde gelijk aan de executiewaarde, wat vaak neerkomt op ongeveer 70% van de marktwaarde.

Registratie

Woningen die worden verkocht middels een volmacht worden geregistreerd bij het Kadaster, maar hiervan heeft maar een klein gedeelte betrekking op een gedwongen woningverkoop (door een hypotheekverstrekker). Voor het Kadaster blijkt het onmogelijk om zelf te achterhalen wanneer het bij een volmachtverkoop om een gedwongen woningverkoop gaat. Vaak is de hypotheekverstrekker zelf niet degene die gevolmachtigd is, maar gaat het om een tussenpersoon. De gevolmachtigde is ook een natuurlijk persoon die gekoppeld is aan een rechtspersoon. Om de volmachtverkoop bij het Kadaster te kunnen herkennen zou er vanuit het notariaat dus aangegeven moeten worden om wat voor een transactie het gaat.

5.5 Onderhandse executie

Een deel van de gestarte executieprocedures leidt tot een onderhandse executie. Een bod wordt doorgaans geaccepteerd en goedgekeurd door de rechter als het bod hoger is dan de getaxeerde executiewaarde.

De mate waarin onderhands geëxecuteerd wordt verschilt nogal per hypotheekverstrekker. Een hypotheekverstrekker stelde dat middels een onderhandse executie de veiling vrijwel altijd vermeden kan worden. Ook als er onvoldoende medewerking van de woningbezitter is. Hiervoor waren volgens de hypotheekverstrekker voldoende instrumenten beschikbaar, zoals het beheers- en ontruimingsbeding en het inschakelen van een makelaar. De kosten hiervan wegen volgens de hypotheekverstrekker zeker op tegen de lagere verkoopprijs. Deze hypotheekverstrekker kon op deze wijze vrijwel altijd een veiling voorkomen. Voorwaarde is wel dat er een ruime periode is waarbinnen de woning verkocht kan worden. Dit betekent dat de veiling pas relatief laat wordt gepland. Op deze wijze kan ook in het executietraject gemakkelijk een particuliere koper gevonden worden.

In veel gevallen is de fase voor de veiling echter vrij “passief”, waarbij te weinig actie ondernomen wordt om de woning onderhands te verkopen. Toch liggen er bij de onderhandse executie genoeg mogelijkheden om een hogere opbrengst te realiseren. Zeker als de woning op een zelfde manier in de markt wordt gezet als bij een gewone onderhandse verkoop. Ook het notariaat geeft aan dat de wettelijke mogelijkheden te weinig gebruikt worden en dat hiermee zeker hogere opbrengsten gehaald kunnen worden.

Volgens schattingen van het notariaat vindt ongeveer 10% à 20% van alle executies plaats middels een onderhandse executie. Volgens meerdere representatieve hypotheekverstrekkers vindt momenteel zeker 20% tot 40% van de executies onderhands plaats. Ook werd aangegeven dat deze vorm van verkoop steeds gebruikelijker wordt. Een eigen onderzoek van een hypotheekverstrekker lijkt dit te bevestigen. Verderop zal onder het kopje “Eigen onderzoek hypotheekverstrekker” beschreven worden wat er uit dat onderzoek opgemaakt kan worden.

De onderhandse executies worden momenteel niet als executieverkoop geregistreerd bij het Kadaster. Dit zorgt voor verkeerde veronderstellingen over het aantal executieverkoop in Nederland. Waarom het Kadaster niet de onderhandse executies registreert is niet duidelijk. De oorzaak ligt in het feit dat deze onderhandse executies bij het Kadaster worden ingeschreven als gewone woningverkoop i.p.v. executieverkoop. Dit komt waarschijnlijk omdat het notariaat niet de mogelijkheid heeft om de onderhandse executies als executieverkoop bij het Kadaster aan te leveren.

Van de sites zoals veilingbiljet.nl en veilingtraject.nl kan ook niet direct achterhaald worden welk aandeel via een onderhandse executie wordt verkocht. Dit

komt vooral doordat er ook onderhandse executies plaatsvinden voordat de woning op de site geplaatst wordt.

Bij een onderhandse executie volgt na een bod meestal niet meteen een zitting in de rechtbank. Vaak wordt er alleen een zitting gehouden als er twijfel is over een bod of als er meerdere biedingen zijn gedaan. Ook bij de onderhandse executies worden de meeste woningen aan handelaren verkocht. Ook hierbij worden er soms afspraken gemaakt om de prijs te beïnvloeden ([www.ad.nl/Dubieuze rol rechters bij gedwongen huizenverkoop](http://www.ad.nl/Dubieuze_rol_rechters_bij_gedwongen_huizenverkoop)). De opbrengsten zouden in theorie hoger moeten zijn dan op een veiling, maar of dit het geval is staat zeker niet vast. Wel is het zo dat onacceptabele biedingen bij voorbaat geweigerd kunnen worden door de hypotheekverstrekker.

Eigen onderzoek hypotheekverstrekker

Via een gesprek met een hypotheekverstrekker werd duidelijk dat deze hypotheekverstrekker een intern onderzoek gedaan had om de omvang van het aantal gedwongen woningverkoop in Nederland beter in kaart te brengen. Deze hypotheekverstrekker heeft hiervoor e-mailcorrespondentie gehad met een notaris die betrokken is bij de registratie van veilingopdrachten. In onderstaande tekstvakken zijn enkele e-mailteksten van de notaris weergegeven.

Bij de geveilde panden van het Kadaster zie je niet:

- Wat onderhands is geëxecuteerd via de rechtbank (3:268.2)
- Wat is verkocht met OVOV
- Wat gewoon is verkocht door de eigenaar (huis met overwaarde) in het kader van een lopende betalingsregeling met een bank, maar niet OVOV omdat er nog een overwaarde in zat. Zou anders toch een executie zijn.
- Wat wel is aangekondigd, maar niet geveild omdat er een betalingsregeling goed wordt nagekomen.

Uit bovenstaand tekstvak kan opgemaakt worden dat ook de notaris de registratie van het Kadaster te beperkt vindt. Met “OVOV” wordt overigens de volmachtverkoop bedoeld. Ook blijkt indirect dat het gebruikelijk is om bij een restschuld (geen overwaarde) met een volmacht te verkopen. Het tekstvak hieronder is een citaat van de notaris dat gaat over het aantal opdrachten tot executie en publicatie van veilingopdrachten.

Met het verstrijken van de tijd worden de cijfers steeds duidelijker. Dat komt omdat wij in het notarieel veilingbeheersysteem (veilingdossier.nl) tellen op basis van opdrachtdatum geldgever, maar bij veilingnotaris.nl een analyse maken op basis van publicatiedatum.

- 2009: Via het notarieel beheersysteem: 2.408 (veilingbiljet èn veilingnotaris) alleen op veilingnotaris: 1.421 (dit zijn ook bijna alle Rotterdamse panden en de panden op de schipholveiling, daarnaast ook allerlei inmiddels verdwenen "veilingcollectieven") schatting amsterdamse makelaarsveiling: 350 café-veilingen: 100 (komen in 2010 eigenlijk niet meer voor)
Totaal: 4.279 = 4.300
- 2010: Via het notarieel beheersysteem: 3.894 (veilingbiljet èn veilingnotaris) alleen op veilingnotaris: 846 (dit zijn ook bijna alle Rotterdamse panden en de panden op de schipholveiling, deze laatste groeit in omvang ten koste van de MvA veiling) schatting amsterdamse makelaarsveiling: 250
Totaal: 4.990 = 5.000

Bovenstaand tekstvak geeft indicatie van het aantal veilingopdrachten in 2009 en 2010. Hieruit blijkt dat dit aantal opdrachten veel hoger ligt dan het daadwerkelijke aantal executieveilingen. Van de veilingen die niet doorgaan lijkt het grootste gedeelte via volmacht of via een onderhandse executie verkocht te worden. Bovenstaande cijfers geven nog geen beeld van het totale aantal gedwongen woningverkoppen. Dit komt omdat ook al voor de start van de veilingopdracht volledig onderhands of met volmacht verkocht wordt.

5.6 Executieveiling

Door de kredietcrisis lijken de hypotheekverstrekkers meer moeite te willen doen om het aantal executieveilingen in hun hypotheekportefeuille te verminderen. Dit heeft te maken met het stijgende aantal woningbezitters met betalingsproblemen, maar vooral met de toegenomen kans op een restschuld bij verkoop. Dit risico is bij executieveiling vanwege een niet optimale verkoopwijze een stuk groter dan bij een onderhandse verkoop. Daarbij komt nog dat hypotheekverstrekkers liever niet met de veilingen geassocieerd worden vanwege het negatieve imago van de veilingen. Volgens de huidige wetgeving mag er bij verzuim van de woningbezitter al snel overgegaan worden tot executie. Toch wordt er in de eerste maanden vaak gekeken naar andere mogelijkheden, zeker als er medewerking is van de woningbezitter. Ook zijn er partijen die na een bepaald aantal maanden standaard een executieprocedure starten, bv. na negen maanden achterstand.

Als besloten wordt om over te gaan tot executie wordt een notaris aangewezen om de procedure te starten. Ook de notaris heeft bij executie de zorgplicht om de woning op een zo optimaal mogelijke wijze te verkopen. Niet alle notarissen lijken zich hiervan volledig bewust, zeker niet alle verkopen lijken optimaal georganiseerd te worden. Maar het komt ook voor dat juist door inspanningen van de notaris een veiling of onderhandse executie wordt voorkomen.

De woningen die in een executieprocedure zijn gebracht worden een of twee maanden voor aanvang van de geplande veiling op een van de bekende internetsites geadverteerd. Volgens een betrokken notaris is de periode van een maand veel te kort omdat er dan te weinig mogelijkheden zijn om de woning alsnog op een andere wijze te verkopen. Het is gebruikelijk om een advertentie te plaatsen op www.veilingbiljet.nl (voor notarissen aangesloten bij Netwerk Notarissen) of op www.veilingnotaris.nl. Deze advertenties worden overgenomen door de sites van de individuele veilingen. De twee landelijke sites lijken in concurrentie met elkaar, wat de overzichtelijkheid van het te veilen vastgoed niet ten goede komt. De advertenties op deze sites zijn meestal zeer beknopt, zeker in vergelijking met de woningen die onderhands te koop staan.

Dat een executieveiling noodzakelijk is, komt volgens de hypotheekverstrekkers vaak (misschien wel meestal) omdat er geen volledige medewerking is bij de woningbezitter om tot een oplossing te komen. Maar ook de ontwikkeling op de woningmarkt, waarbij sommige woningen onverkoopbaar lijken, zal er voor zorgen dat er vaker tot executie moet worden overgegaan. Een deel van de woningen die nu gedwongen onderhands te koop staan zal dan ook alsnog geveild worden.

Aantallen en prijzen

De executieveilingen worden nog steeds gedomineerd door de handelaren. Dit komt op de eerste plaats omdat kopers door een ongunstige verkoopwijze onvoldoende te weten komen over wat zij precies kopen. De handelaren zijn bereid

om dit risico te nemen. Op de tweede plaats is het voor kopers moeilijk om een hypotheek te krijgen voor een woning die zij op de veiling willen kopen. Dit lijkt onbegrijpelijk, omdat datgene wat onderhands gekocht wordt niet anders is. Alleen de aankoopwijze is anders. Hypotheekverstrekkers zouden het voor particulieren makkelijker moeten maken om deze woningen te kunnen financieren. Hierdoor kunnen hypotheekverstrekkers meer hypotheeklen verkopen maar worden tegelijkertijd de verliezen beperkt door hogere veilingopbrengsten.

De prijzen op de veilingen lijken door verschillende redenen onder druk te staan. Zo is het ook voor handelaren moeilijker om aan financiering te komen en lijkt de handel minder rendabel door de dalende prijzen op de woningmarkt. Verder leiden prijsafspraken tussen handelaren, volgens enkele gesproken personen, nog steeds tot structureel lagere opbrengsten.

Zeker niet alle gestarte executietrajecten leiden tot een veiling. Ongeveer de helft van de in procedure gebrachte woningen lijkt te worden geveild. De overige panden worden via volmacht of door middel van onderhandse executie verkocht. Het komt in deze fase maar zelden voor dat een verkoop wordt afgeblazen omdat de betalingsachterstand alsnog wordt betaald. De meeste hypotheekverstrekkers denken dat ongeveer 25% van de gedwongen woningverkoop plaats vindt door middel van een executieverkoop (onderhands of via veiling). De schattingen lopen echter uiteen van ongeveer 5% tot 40%.

Bij een executieverkoop schatten de meest partijen de opbrengsten tussen de 60% en 70% van de marktwaaarde. Vooral de opbrengsten van woningen in de duurdere prijs categorieën staan onder druk. De kosten van een veiling lopen vaak sterk uiteen. In de meeste gevallen liggen de kosten (inclusief achterstallige lasten) tussen de € 7.000,- en € 12.000,-. Dit zijn echter meestal gemiddelde lasten zonder dat er gebruik is gemaakt van de hypotheekbedingen. Als deze meegerekend worden zullen de totale kosten enkele duizenden euro's hoger liggen. Vooral bij woningen in de lagere prijssegmenten vormen de kosten al snel 10% of meer van de opbrengst.

De meeste hypotheekverstrekkers (voornamelijk de grotere) lijken een eigen inkoopmaatschappij te hebben. Hiermee proberen zij de prijs op te drijven door mee te bieden op een woning. Als een woning onder de getaxeerde executiewaarde verkocht dreigt te worden komt het voor dat deze wordt gekocht door de hypotheekverstrekker. Vooral woningen waarbij niet wordt meegeboden door hypotheekverstrekkers of NHG hebben een reële kans om verkocht te worden onder de getaxeerde executiewaarde.

Hypotheekbedingen

Het hypotheekrecht geeft de hypotheekverstrekker het recht om bij executieverkoop, dus ook bij de onderhandse executie, enkele bedingen te gebruiken die ten goede moeten komen aan de verkoopopbrengst. Het gaat hierbij om het beheersbeding, ontruimingsbeding en het huurbeding. Van de hypotheekbedingen lijkt weinig gebruik gemaakt te worden.

Tegenover een mogelijk hogere opbrengst staan extra kosten en risico's die veel hypotheekverstrekkers doen besluiten om de hypotheekbedingen niet te gebruiken. Door per woning te kijken wat de mogelijkheden zijn om de opbrengst te verhogen wordt voor de hypotheekverstrekker het gunstigste resultaat behaald. Toch lijken veel hypotheekverstrekkers af te zien van deze individuele benadering en nemen een gemiddeld lagere opbrengst voor lief. Dit gaat dus vooral ten koste van woningen waarbij het inroepen van hypotheekbedingen wel degelijk rendabel is.

Een notaris stelde zelfs dat sommige hypotheekverstrekkers onvoldoende op de hoogte zijn hoe zij de hypotheekbedingen optimaal kunnen gebruiken. Zo blijkt het inroepen van alleen het beheersbeding vaak onvoldoende als een woning dan nog bewoond blijft. De bewoner kan in dat geval nog steeds bezichtigingen weigeren. Daarom is het meestal noodzakelijk om gelijktijdig met het beheersbeding het ontruimingsbeding in te roepen. Soms weet men niet eens dat in tegenstelling tot het beheersbeding er voor het ontruimingsbeding geen gerechtelijke toestemming is vereist. Ook veronderstelt men soms dat door het beheersbeding de volledige aansprakelijkheid van de woning op hen overgaat en dat een reden zou zijn om geen beheersbeding in te roepen. Een notaris stelde dat men zich hiervoor gewoon kan verzekeren. Bij het inroepen van het beheersbeding moet er vervolgens worden ontruimd, schoongemaakt, nieuwe sloten aangebracht worden en moet het pand gereed gemaakt worden voor bezichtigingen. Volgens een hypotheekverstrekker hoeft dit in totaal niet meer te kosten dan twee à drie duizend euro. Zo kon het beheersbeding al worden ingeroepen vanaf € 900,--.

Verder wordt gesteld dat ook veel notarissen onvoldoende doen om een maximale opbrengst op de veiling te garanderen. Zo zouden zij zelf bijvoorbeeld het initiatief kunnen nemen om de hypotheekbedingen in te roepen als de hypotheekverstrekker dit initiatief niet heeft genomen.

Bijna alle betrokken partijen verwachten niet dat de opbrengsten veel zullen gaan stijgen door veiling via internet. De vernieuwde wetgeving kan wel een bijdrage leveren, maar het is nog maar de vraag of het verbeterde instrumentarium optimaal gebruikt zal worden, aangezien het huidige instrumentarium ook niet optimaal benut lijkt te worden. Vooral het bezichtigingsbeding zou van veel toegevoegde waarde kunnen zijn.

5.7 Restschuldfase

Hypotheekverstrekkers geven aan dat het zeer gebruikelijk is dat woningbezitters na een gedwongen woningverkoop geconfronteerd worden met een restschuld. De schattingen lopen uiteen van 65% tot 100%. Maar de meeste partijen schatten de kans momenteel hoger dan 90%. De gemiddelde restschuld bij een gedwongen woningverkoop wordt door bijna alle partijen geschat tussen de € 50.000,-- en € 75.000,--.

Van deze restschulden kan door verschillende redenen vaak nog maar een deel verhaald worden bij de woningbezitter. Dit kan komen omdat de woningbezitter onvoldoende traceerbaar is, of dat hij geen eigen vermogen heeft. Ook komt men soms in de schuldsanering waardoor een groot gedeelte van de schuld wordt kwijtgescholden. Ook komt het voor dat een hypotheekverstrekker vrijwillig akkoord gaat met betaling van een gedeelte van de schuld. Van alle restschulden kan gemiddeld maar een klein deel verhaald worden. De schattingen lopen uiteen van 7% tot 25%. Vaak wordt het verhalen van restschulden uitbesteed aan incassobureaus. De restschulden blijven nu nog beperkt doordat er nog veel woningen te koop staan met een “fictieve” restschuld en er relatief weinig woningverkoppen zijn. Hypotheekverstrekkers verwachten dat zij de komende jaren vaker met restschulden geconfronteerd worden.

Het doorrollen van de restschuld zal geen oplossing vormen bij gedwongen woningverkoppen. Het probleem wordt dan immers alleen uitgesteld. Het doorrollen kan alleen bij hypotheeklen zonder achterstand een optie zijn als er voldoende zicht is op terugbetaling van de restschuld. Hypotheekverstrekkers geven aan dat het riskant is

en vaak niets anders dan het uitstellen van het verlies. Een bijkomstig probleem is dat hier in feite sprake is van overfinanciering, wat niet in lijn is met de aangescherpte regelgeving.

5.8 Nationale Hypotheek Garantie

In bepaalde gevallen kan een gedeelte van de restschuld door de hypotheekverstrekker gedeclareerd worden bij het WEW door de afgesloten NHG. De gemiddeld betaalde verliesdeclaratie van € 33.000,-- in 2010 lijkt niet representatief voor een gemiddelde restschuld bij een gedwongen woningverkoop, deze blijkt eerder twee keer zo groot te zijn. Dit kan op de eerste plaats verklaard worden doordat het WEW alleen garant staat voor hypotheeklen binnen de kostengrens (nu € 350.000,-- maar voorheen € 265.000,--). Boven deze kostengrens lijkt de gemiddelde restschuld bij gedwongen woningverkoop ook veel hoger te zijn dan onder deze kostengrens. Op de tweede plaats wordt bij de verliesdeclaratie rekening gehouden met een annuitaire daling van de hypotheek waardoor het WEW vaak maar gedeeltelijk garant staat voor de restschuld. Hierdoor komt er vooral bij aflossingsvrije hypotheeklen maar een kleiner deel van de restschuld in aanmerking voor de verliesdeclaratie. De gemiddelde ingediende verliesdeclaratie bij het WEW lag in 2010 ongeveer op € 38.000,--.

Verder lijkt het aantal verliesdeclaraties bij het WEW beperkt. De circa 1.129 gehonoreerde verliesdeclaraties in 2010 lijken maar een klein deel te vormen van het aantal gedwongen woningverkooplen met verlies. Dit komt natuurlijk doordat zeker niet alle hypotheeklen een NHG hebben. Maar dan nog is het aantal laag te noemen omdat verwacht mag worden dat ongeveer 50% van het aantal woningen dat gedwongen verkocht wordt een NHG heeft. Bij nieuwe hypotheeklen wordt immers 80% afgesloten met een NHG en de meeste gedwongen woningverkooplen vinden plaats binnen enkele jaren na afsluiten van de hypotheek.

Stel er zijn 10.000 gedwongen woningverkooplen, waarvan 8.000 met verlies, dan zouden er zo'n 4.000 verliesdeclaraties moeten zijn als men uitgaat dat de NHG een "marktaandeel" heeft van 50%. Een reden dat dit niet zo is kan zijn dat de NHG-hypotheeklen minder risicovol zijn en daardoor minder snel tot gedwongen verkoop leiden. Maar hier staat tegenover dat hypotheekverstrekkers misschien wel "gemakkelijker" tot gedwongen verkoop overgaan omdat ze juist nu een gedeelte van het verlies kunnen declareren. De redenen die bekend zijn over het niet melden van verliezen bij de NHG zijn; een onvolledige dossiervorming of overfinanciering, maar volgens notarissen hebben sommige hypotheekverstrekkers ook onvoldoende kennis over de werking van NHG. Het komt dan ook voor dat er betalingsregelingen getroffen worden tussen de hypotheekverstrekker en de woningbezitter over een restschuld terwijl deze restschuld (gedeeltelijk) in aanmerking komt voor de verliesdeclaratie bij de NHG.

Tijdens een gesprek met het WEW bleek overigens dat het hebben van een betalingsachterstand voor woningbezitters geen voorwaarde is om in aanmerking te komen voor de kwijtschelding van de schulden. Dit betekent dat er ook verliesdeclaraties zijn van hypotheekverstrekkers die niet het gevolg zijn van een betalingsachterstand.

De verwachting van het WEW is dat de restschulden en de verliesdeclaraties in aantallen en hoogte in de komende jaren verder zullen toenemen. Men verwacht dat als het aantal woningtransacties gaat stijgen er ook meer verliesdeclaraties ingediend worden. Volgens de NHG zal de verhouding tussen onderhandse verkoop en executieverkoop steeds groter worden. In 2010 werden er 790 verliesdeclaraties

gehonoreerd naar aanleiding van een onderhandse verkoop en 338 naar aanleiding van een executieverkoop (van de totaal 1129 gehonoreerde declaraties). Voor 2011 wordt een verhouding van 2000/500 verwacht. Dit betekent dat het aantal verliesdeclaraties drastisch toeneemt en het daarbij steeds gebruikelijker wordt dat een gedwongen woningverkoop onderhands plaatsvindt.

Of een woningbezitter en hypotheekverstrekker geld van het WEW krijgen staat in theorie los van elkaar. Er zijn twee verschillende trajecten die vaak wel gelijktijdig lopen. Het gaat bij de woningbezitter om de borgtochtprovisie en bij de hypotheekverstrekker om de borgtochtvereenkomst. Bij de borgtochtvereenkomsten wordt ongeveer 75% van de declaraties uitgekeerd aan de hypotheekverstrekker. Bij woningbezitters kan er onderscheid gemaakt worden in twee situaties. Er is volledige medewerking van de woningbezitter (bv. scheiding) en er kan dan vaak gedwongen onderhands verkocht worden. Of er is geen volledige medewerking van de woningbezitter (bv. fraude). In het laatste geval is er geen sprake van te goeder trouw en krijgt men een restschuld niet vergoed. Bij ongeveer 60% van de verliesdeclaraties van de hypotheekverstrekkers wordt ook het verlies van de woningbezitter kwijtescholden (www.nhg.nl/jaarverslagen). Dat dit geen 100% is, komt omdat men dus niet voldoet aan de voorwaarden beschreven in paragraaf 4.2.5. Dat er maar bij een gedeelte van de verliesdeclaraties ook kwijtescholding is voor de woningbezitter is bij veel partijen niet of onvoldoende bekend.

Al hoewel er twee gescheiden trajecten zijn is de woningbezitter toch afhankelijk van de hypotheekverstrekker. Het is namelijk gebruikelijk dat er alleen een kwijtescholding van de schuld van woningbezitter plaats, als de hypotheekverstrekker een verliesdeclaratie heeft ingediend. Het businessmodel van het WEW is gericht op de verliesdeclaratie van de hypotheekverstrekker, een eventuele verliesdeclaratie van de woningbezitter is hiervan een gevolg. Dit betekent dat als de hypotheekverstrekker om wat voor reden dan ook geen verliesdeclaratie indient, er in de meeste gevallen ook geen kwijtescholding voor de woningbezitter is. Zoals eerder aangegeven zijn er enkele redenen te bedenken waarom een hypotheekverstrekker geen verliesdeclaratie zou indienen. Het WEW ziet zelf ook in dat hierdoor sommige woningbezitters door de hypotheekverstrekkers “buiten spel” worden gezet. Daarom wil men door een wijziging in de NHG voorwaarden een verliesdeclaratie bij een gedwongen verkoop verplicht gaan stellen voor hypotheekverstrekkers. Of dit er toe zal leiden dat alle woningbezitters met NHG die recht hebben op kwijtescholding deze ook krijgen moet nog worden gezien. Het zou daarom misschien beter zijn om woningbezitters betere mogelijkheden te geven om zelf verliesdeclaraties in te laten dienen.

Verder kan men zich afvragen of het WEW zelf wel voldoende opgewassen is tegen het toegenomen restschuldrisico. Bij een gedwongen woningverkoop lijkt het tegenwoordig gebruikelijk dat er een restschuld is, terwijl dit in het verleden veel minder gebruikelijk was. Men moet oppassen dat men geen “verzekering” wordt tegen prijsdaling in plaats van een “verzekering” bij gedwongen verkoop. Het is daarom ook een risico dat de voorwaarden voor de verliesdeclaratie bij NHG soms niet geheel duidelijk zijn, of dat men hiervoor te gemakkelijk in aanmerking kan komen. Zo vertelden enkele hypotheekverstrekkers dat woningbezitters zijn gaan “scheiden” om in aanmerking te komen voor de verliesdeclaratie.

5.9 Schuldhulp

Schuldhulp maakt niet direct een onderdeel uit van het besproken traject, maar er lijkt wel een wederzijdse afhankelijkheid te zijn tussen de schuldhulp en het traject.

Meestal zoeken woningbezitters pas contact met schuldhulp als er totaal geen zicht meer is op de eigen schulddispositie. Dit betekent dan ook dat er vaak een aanzienlijke schuldenlast is. Dit is ook het geval bij woningbezitters, zij zoeken in het traject vaak pas hulp als de woning al gedwongen is verkocht, en door de restschuld de totale schulddispositie aanzienlijk is toegenomen. Toch zouden woningbezitters eerder hulp moeten zoeken, hierdoor zou in het gunstigste geval een gedwongen woningverkoop vermeden kunnen worden. Verder kan tijdige hulp een gedwongen woningverkoop minder problematisch maken.

Eerder werd door sommigen gesteld dat eigenwoningbezitters niet in aanmerking komen voor schuldhulp zolang ze een eigen woning bezitten. Dit zou enerzijds verklaart kunnen worden doordat een eventuele overwaarde gebruikt zou moeten worden om schulden te betalen en anderzijds omdat een eventuele restschuld inzichtelijk moet zijn om de totale schulddispositie vast te stellen. Om dit te kunnen beoordelen moet eerst duidelijk worden gemaakt dat schuldhulp in Nederland bestaat uit twee trajecten, het minnelijke en het wettelijke. En dat de voorwaarden om hiervoor in aanmerking te komen kunnen verschillen.

Als een woningbezitter het niet voor elkaar krijgt om met zijn schuldeisers betalingsregelingen te treffen, kan hij een beroep doen op een schuldhulpverlenende organisatie die op een minnelijke wijze probeert betalingsregelingen te treffen met de schuldeisers. Hierbij wordt een voorstel aan schuldeisers gedaan waarbij binnen 3 jaar de schuldenaar zoveel mogelijk aflost (zijn maximale aflossingscapaciteit). Als schuldeisers hiermee niet instemmen (omdat zij nog maar een gedeelte van de vordering krijgen) komt de schuldenaar in aanmerking voor schuldsanering (of WSNP). De opzet is te vergelijken met de minnelijke regeling maar het belangrijkste verschil is dat schuldeisers een door de bewindvoerder voorgestelde regeling niet kunnen weigeren. Dit betekent dat men zich vaak moet schikken met een gedeelte van de vordering.

Wettelijke schuldhulp

Omdat de schuldsanering wettelijk is geregeld, is ook geregeld aan welke voorwaarden de woningbezitter moet voldoen. Zo moet men zich bijvoorbeeld zo goed mogelijk inspannen om de schuldeisers te betalen. Voor dit wettelijke traject zijn richtlijnen opgesteld, ook ten aanzien van het eigen woningbezit, zie onderstaande tekstvak.

Eigen woning

- a. Indien de schuldenaar eigenaar is van een woning en de waarde daarvan de hoogte van de hypothecaire geldlening(en) overtreft – er is dan sprake van “overwaarde” – wordt de woning in beginsel verkocht en is de schuldenaar verplicht daaraan alle medewerking te verlenen.
- b. Indien de woning geen overwaarde heeft en de woonlasten van de eigen woning minder bedragen dan de huur van een huurwoning waarvoor de schuldenaar in aanmerking kan komen, kan de bewindvoerder de rechter-commissaris verzoeken bij beschikking te verklaren dat de rente die is verschuldigd over een hypotheek ook gedurende de looptijd van de schuldsaneringsregeling verschuldigd blijft, als bedoeld in artikel 303 lid 3 Fw. In het vrij te laten bedrag wordt in dat geval slechts rekening gehouden met de rentelasten van de eigen woning, maar niet met de levensverzekeringspremie of de aflossing, in welke vorm ook, tenzij met toestemming van de rechter-commissaris. Deze toestemming wordt in beginsel slechts gegeven als geen vermogensopbouw van de schuldenaar ten laste van de schuldeisers plaatsvindt.

RECOFA, Richtlijnen schuldsanering 2009.

Deze bepaling maakt in ieder geval al duidelijk dat het woningbezit op zichzelf geen belemmering vormt voor het wettelijk traject (schuldsanering). Ook is duidelijk dat de woning verkocht dient te worden als er een overwaarde verwacht wordt. Bij een restschuld hoeft er niet altijd verkocht te worden. Als er alleen een rente voor de hypotheek betaald wordt die niet hoger is dan de huurkosten waarvoor de woningbezitter in aanmerking komt, hoeft er onder bepaalde voorwaarden niet altijd verkocht te worden. Het gaat er in ieder geval om dat schuldeisers zoveel mogelijk betaald kunnen worden.

Verder lijkt een getekende volmacht geen belemmering te vormen voor schuldsanering. Dit komt volgens een notaris door onderstaande bepaling uit het burgerlijk wetboek. Ook heeft de woningbezitter na het tekenen van de volmacht vaak nog steeds het recht om onder voorwaarden van de hypotheekverstrekker zelf zijn woning te verkopen.

Titel 3: Volmacht, Artikel 72

Een volmacht eindigt: A. door de dood, de ondercuratelestelling, het faillissement van de volmachtgever of het ten aanzien van hem van toepassing verklaren van de schuldsaneringsregeling natuurlijke personen;

Bij een uitgesproken schuldsanering kan een hypotheekverstrekker vaak alleen overgaan tot executie. De bewindvoerder bepaalt vaak in overleg met hypotheekverstrekker of er verkocht moet worden en of dit alsnog onderhands dient te geschieden. De totale schuldpositie hoeft in het wettelijke traject dus niet volledig inzichtelijk te zijn.

Minnelijke schuldhulp

Schuldhulpverlenende organisaties lijken verschillend met het eigen woningbezit om te gaan. Hiervoor lijken in ieder geval geen wetten of richtlijnen te zijn die net zo bepalend zijn als bij de wettelijke schuldhulp.

In de meeste gevallen zal een woning die nog niet verkocht is geen reden zijn om de schuldhulp niet te starten. Maar het kan ook voorkomen dat een schuldhulpverlener van mening is dat een woning eerst verkocht moet zijn om de totale schuldenpositie inzichtelijk te krijgen, of om over de overwaarde te beschikken. In dit geval kan het woningbezit en daarmee ook de volmacht een probleem zijn. De volmacht kan ervoor zorgen dat een verkoop wordt uitgesteld door de hypotheekverstrekker, terwijl de woningbezitter zelf wel wil verkopen. De restschuld kan dan immers meegenomen worden bij de schuldhulp- of sanering. Als dit niet gebeurt wordt de woningbezitter waarschijnlijk een tweede keer geconfronteerd met een aanzienlijke schuld. Of een woningbezitter dus geholpen kan worden lijkt dus soms afhankelijk van de schuldhulpverlenende organisatie. In theorie hoeft de woning niet verkocht te zijn om de schuldhulp aan te vangen. Een hypotheekverstrekker met een volmacht die nog niet wil verkopen hoeft dan ook geen belemmering te vormen voor de schuldhulp. Maar als men in de woning blijft wonen is er een grote kans dat men later opnieuw geconfronteerd wordt met een schuld (de restschuld).

Duidelijk is wel dat het voor een woningbezitter die in het minnelijke traject niet geholpen wordt, moeilijk zal zijn om in het wettelijke traject terecht te komen. Ook moet een woningbezitter die in aanmerking wil komen voor het wettelijke traject zoveel mogelijk zijn schulden beperken. De eventuele restschuld zou alleen gesaneerd mogen worden als de woningbezitter zich volledig heeft ingezet om deze schuld te beperken. Dit zal betekenen dat hij geprobeerd moet hebben om onderhands te verkopen. Het moet nog maar worden gezien of hij in aanmerking komt voor

schuldsanering als de woningbezitter zo snel mogelijk wil verkopen door op een veiling aan te sturen.

Overnemen hypotheek

Een initiatief van de Haagse gemeentelijke kredietbank is het zogenaamde vangnet hypotheek. Dit is erop gericht om bepaalde woningbezitters met onder andere hypotheekschulden te helpen met hun financiële situatie. Het initiatief komt erop neer dat de gemeentelijke kredietbank de hypotheekschuld van de hypotheekverstrekker overneemt tot de hoogte van de executiewaarde van de woning. Hierdoor kan voorkomen worden dat de bank moet executeren en de woningbezitter zijn huis uit moet. Zo kan onnodige sociale ontwrichting worden voorkomen. De hypotheekverstrekker moet er dus genoeg mee nemen dat niet de volledige restschuld wordt ingelost. Daar staat tegenover dat hij waarschijnlijk een minder hoge restschuld overhoudt dan bij een executieveiling. Dergelijke initiatieven kunnen de problemen voor woningbezitters een stuk minder problematisch maken. Vooral door de toegenomen bezuinigingsmaatregelen krijgen deze initiatieven tot nu toe weinig navolging bij andere gemeentelijke kredietbanken.

5.10 Conclusies over traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop

In deze paragraaf wordt samenvattend geconcludeerd hoe het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop eruit ziet. Hiermee wordt antwoord gegeven op deelvraag drie van dit onderzoek die centraal stond in hoofdstuk 4 en 5. Per fase in het traject worden de belangrijkste conclusies gegeven over het functioneren van deze fase. Het antwoord op de belangrijkste hoofdvraag van dit onderzoek; “In welke mate worden de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?” komt ook in dit hoofdstuk al naar voren, maar de vraag zal in het volgende hoofdstuk uitgebreid worden beantwoord.

1. Betalingsachterstanden

- Wanneer een woningbezitter een hypotheekachterstand heeft, zijn er vrijwel altijd ook andere achterstanden.
- De meeste achterstanden treden op in de eerste fase van de looptijd van de hypotheek, meestal binnen drie jaar. De meeste gedwongen woningverkoop zijn dan ook het gevolg van deze achterstanden.
- Outsourcing lijkt bij bijzonder beheer steeds gebruikelijker te worden.
- Bij veel hypotheekverstrekkers worden er twee fases in het bijzonder beheer onderscheiden. Dit is op de eerste plaats de herstelfase en op de tweede plaats de verliesbeperkende fase. Meestal duurt het enkele maanden voordat de beslissing om tot verkopen wordt genomen.
- De meeste hypotheekverstrekkers werken vooral in de herstelfase zeer procesmatig. Deze procesmatige aanpak lijkt soms te wringen met de individuele benadering die noodzakelijk lijkt om het probleem van de woningbezitter op te lossen.
- Om een woningbezitter echt te kunnen helpen is het noodzakelijk om zijn totale schuldenpositie als probleem te zien en niet alleen de hypotheekachterstand of restschuld.
- Als de hypotheekverstrekker het probleem goed in kaart weet te brengen wordt er vaak een gepaste betalingsregeling getroffen. Toch zijn er ook

hypotheekverstrekkers die te snel hun eigen probleem voorop stellen waardoor woningbezitters bijvoorbeeld geconfronteerd worden met loonbeslagen. Hiermee wordt het probleem van de woningbezitter meestal niet opgelost.

- Verder blijkt het voor hypotheekverstrekkers soms moeilijk om woningbezitters met achterstanden tegemoet te komen. Deze woningbezitters worden dan “bevoordeeld” ten opzichte van woningbezitters die niet in de problemen zijn gekomen.
- Of een woning verkocht moet worden hangt af van:
 - A. De mate waarin de hypotheekachterstand oploopt.
 - B. De kans, dat betaald gaat worden.
 - C. De waardering van de hypotheekportefeuille (risicovolle hypotheeken is men soms liever kwijt).

2. Volledig onderhandse verkopen

- Door een woning op een optimale onderhandse wijze te verkopen kan de restschuld beperkt worden. Dit is gunstig voor de woningbezitter, maar ook voor de hypotheekverstrekker.
- Ondanks dat deze verkoopwijze het meest optimaal is, lukt het vaak niet om op deze wijze te verkopen. Op de eerste plaats is de kans groot dat een woningbezitter niet wil meewerken aan deze gedwongen woningverkoop. Als de woningbezitter wel wil meewerken dan staat een hypotheekverstrekker hier vaak wantrouwend tegenover. In dat geval zijn de verkoopprijs en de verkoopperiode vaak onderwerp van discussie waarover men het niet eens wordt.

3. Volmachtverkopen

- Het is sinds de crisis gebruikelijk geworden dat de hypotheekverstrekker de woning zelf via een volmacht probeert te verkopen. Vrijwel alle hypotheekverstrekkers gebruiken de volmacht tot verkoop. Met de volmachtverkoop kan het executierecht worden omzeild.
- Een volmachtverkoop is in principe rechtsgeldig. Wel moet er altijd sprake zijn van een zo goed mogelijke belangenbehartiging door de hypotheekverstrekker. Een probleem dat hierbij kan optreden is dat het belang van de hypotheekverstrekker in beginsel niet hoger is dan de hypotheekschuld.
- De opbrengsten bij volmachtverkopen lijken sterk uiteen te liggen. De meeste hypotheekverstrekkers denken dat er meestal een verkoopprijs is die geschat kan worden tussen 85% en 95% van de marktwaarde. Toch zijn er ook geluiden dat er vaak verkocht wordt tegen de minimumwaarde (die in de volmacht staat), meestal een executiewaarde van ongeveer 70% van de marktwaarde. Dat men besluit om tegen een minimumprijs te verkopen lijkt vooral te komen omdat men geen particuliere koper kan vinden, of de hypotheekachterstand flink is opgelopen. Ook zou in dat geval veel verkocht worden aan woninghandelaren.
- Er is veel verschil in de mate waarin de volmacht gebruikt wordt. Sommige hypotheekverstrekkers gebruiken de volmacht alleen als ze dat noodzakelijk vinden terwijl het bij andere een standaard procedure lijkt om de woning onderhands met een volmacht te verkopen.
- Het lijkt steeds gebruikelijker te worden dat er in plaats van een onderhandse akte een notariële akte gebruikt wordt, waarbij deze akte gelegaliseerd wordt door de notaris. Ook lijkt het hierbij gebruikelijk dat er een minimumprijs

wordt afgesproken waarvoor verkocht mag worden. In veel gevallen zal het gaan om de executiewaarde.

- Een groot gedeelte van de volmachten lijkt te worden getekend onder druk van de hypotheekverstrekker. Vaak blijkt er dan ook geen volledige wilsovereenstemming bij de woningbezitter te zijn die eigenlijk noodzakelijk moet zijn bij een volmacht.
- Als de volmacht is getekend wordt hier door de hypotheekverstrekkers op verschillende manieren mee omgegaan. Zo komt het voor dat na het tekenen van de volmacht de hypotheekverstrekker zich te weinig inspant om voor een zo hoog mogelijke prijs en binnen een bepaalde periode te verkopen. Terwijl anderen zich wel volledig inspannen om de woning zo goed mogelijk te verkopen.
- Een nadeel van de volmachtverkoop ten opzichte van een executieverkoop is dat de verkoop vaak veel langer duurt. Ook leidt een verkoopopdracht per volmacht niet altijd tot de gewenste onderhandse verkoop. Dit betekent dan vaak dat er tegen een lage waarde (executiewaarde) wordt verkocht of dat er alsnog een executietraject wordt gestart.
- Sommige hypotheekverstrekkers laten al bij het tekenen van de hypotheekakte vastleggen dat bij betalingsachterstanden een woningbezitter verplicht kan worden om mee te werken aan de volmachtverkoop
- Het notariaat lijkt zeer verschillend met de belehringsplicht van de notariële volmacht om te gaan. Sommigen zijn hierin onzorgvuldig terwijl anderen juist volmachten weigeren vanwege onvoldoende wilsovereenstemming.

4. Onderhandse executies

- Een bod wordt doorgaans geaccepteerd en goedgekeurd door de rechter als het bod hoger is dan de getaxeerde executiewaarde (dus vaak hoger dan 70% van de marktwaarde). Rechters hebben een grote vrijheid om te bepalen of een woning verkocht mag worden. De getaxeerde executiewaarde blijkt hierbij dus een belangrijke rol te spelen. Er zijn signalen dat deze waarde soms bewust laag wordt gehouden om biedingen te kunnen accepteren. Hierdoor kunnen bepaalde kosten van de veiling achterwege blijven.
- Bij de onderhandse executies worden de meeste woningen aan handelaren verkocht. Ook hierbij worden er soms afspraken gemaakt om de prijs te beïnvloeden.

5. Executieveilingen

- Bij een executieveiling schatten de meeste partijen de opbrengsten tussen de 60% en 70% van de marktwaarde. Vooral de opbrengsten van woningen in de duurdere prijssegmenten staan onder druk.
- De kosten van een veiling lopen vaak sterk uiteen. In de meeste gevallen liggen de kosten (inclusief achterstallige lasten) tussen de € 7.000,-- en € 12.000,--.
- Woningen die geveild worden zijn niet centraal op een internetsite geregistreerd. Er zijn twee sites in concurrentie met elkaar, dit komt de overzichtelijkheid niet ten goede. Ook zijn de advertenties meestal zeer beknopt.
- De lage prijzen op de veiling kunnen op de eerste plaats verklaard worden door een ongunstige verkoopwijze. Men krijgt onvoldoende te weten wat men

precies koopt en met welke kosten men geconfronteerd wordt. Handelaren zijn bereid om dit risico te nemen, maar gaan er bij hun bieding vanuit dat de onvoorziene kosten hoog zijn. Op de tweede plaats is het voor woningbezitters moeilijk om een hypotheek te krijgen voor een woning die op de veiling wordt gekocht.

- Het hypotheekrecht geeft de hypotheekverstrekker het recht om bij executieverkoop, dus ook bij de onderhandse executie enkele hypotheekbedingen (beheersbeding, ontruimingsbeding en het huurbeding) te gebruiken die ten goede kunnen komen van de verkoopopbrengst. Om deze wetgeving te gebruiken moeten er soms aanzienlijke kosten worden gemaakt. Veel hypotheekverstrekkers zien daar liever van af.
- De meeste hypotheekverstrekkers (voornamelijk de grotere) lijken een eigen inkoopmaatschappij te hebben. Door mee te bieden op de veiling proberen zij de prijzen op te drijven tot een minimale executiewaarde.
- Verwacht wordt dat de nieuwe wetgeving niet veel zal bijdragen aan hogere prijzen. De invloed van de internetverkoop zal zeer beperkt zijn, terwijl het bezichtigingsbeding in theorie zeker een bijdrage kan leveren.

6. Restschulden

- De kredietcrisis heeft grote negatieve gevolgen voor het restschuldrisico en dit risico is daarom niet alleen een probleem bij gedwongen woningverkoop. Door de daling van de woningprijzen zijn er veel huishoudens met een fictieve restschuld, dit betekent dat hun hypotheekschuld hoger is dan hun woningwaarde. Verwacht wordt dat zeker 25% maar misschien wel 33% van de woningbezitters hier mee te maken heeft. Het aantal woningbezitters dat geconfronteerd gaat worden met een restschuld zal in de komende jaren dan ook sterk stijgen.
- Nu is er bij een gedwongen woningverkoop vaak een restschuld tussen € 50.000,- en € 75.000,-. In het verleden leidde een gedwongen woningverkoop veel minder snel tot grote restschulden omdat er door de stijgende woningprijzen voldoende overwaarde was om de hypotheekschuld in te lossen.
- Van deze restschulden kan door verschillende redenen vaak nog maar een deel verhaald worden bij de woningbezitter. De schattingen lopen uiteen van 7% tot 25%.
- Het “doorrollen” van de restschuld in een nieuwe hypotheek zal geen oplossing vormen bij de gedwongen woningverkoop. Verder geeft men aan dat het meestal zeer risicovol is en vaak niets anders is dan het uitstellen van verlies.

7. NHG

- De gemiddeld gehonoreerde verliesdeclaratie bij het NHG was in 2010 € 33.000,- (37 miljoen/1129). De gemiddeld ingediende verliesdeclaratie bedroeg € 38.000,- (51 miljoen /1335). De verliesdeclaraties zijn dan ook zeker niet representatief voor de gemiddelde restschuld bij een gedwongen woningverkoop.
- Dat de gemiddelde restschulden hoger zijn dan de gemiddelde verliesdeclaraties komt doordat: A. De NHG uitgaat van een hypotheek met een annuitaire daling. B. NHG alleen garant staat voor hypotheeken tot de

kostengrens (momenteel € 350.000,--). De restschulden boven de kostengrens zijn gemiddeld hoger.

- De redenen die bekend zijn over het niet melden van verliezen bij het NHG zijn; A. Een onvolledige dossiervorming; B. Overfinanciering en C. Onvoldoende kennis over de werking van NHG (volgens enkele notarissen). Het komt dan ook voor dat betalingsregelingen getroffen worden tussen de hypotheekverstrekker en de woningbezitter over een restschuld terwijl deze restschuld (gedeeltelijk) in aanmerking komt voor de verliesdeclaratie bij NHG.
- Of een woningbezitter en hypotheekverstrekker geld van het NHG krijgen staat los van elkaar, er zijn twee verschillende trajecten die vaak wel gelijktijdig lopen. De woningbezitter en hypotheekverstrekker worden afzonderlijk beoordeeld of zij in aanmerking komen voor een kwijtschelding van het NHG. Bij de borgtochtovereenkomsten wordt ongeveer 75% van de declaraties uitgekeerd aan de hypotheekverstrekker. Bij ongeveer 60% van de verliesdeclaraties van de hypotheekverstrekkers wordt ook het verlies van de woningbezitter kwijtgescholden.
- Alhoewel er twee gescheiden trajecten zijn is de woningbezitter toch afhankelijk van de hypotheekverstrekker. Er vindt namelijk alleen een kwijtschelding van de restschuld van de woningbezitter plaats als de hypotheekverstrekker zelf een verliesdeclaratie heeft ingediend. Hierdoor worden sommige woningbezitters niet gecompenseerd terwijl zij daar wel recht op hebben.
- Als woningbezitters in de betalingsproblemen komen weten ze vaak niet (meer) of ze een NHG hebben afgesloten. Als men dat wel weet is vaak onvoldoende duidelijk of men voldoet aan de voorwaarden voor de verliesdeclaratie. De woningbezitter kan ook totaal niet overzien welk deel van zijn restschuld zal worden kwijtgescholden.

8. Schuldhulp

- Het is steeds gebruikelijker dat ook woningbezitters te maken hebben met schuldhulpverlening.
- Woningbezitters zoeken vaak pas contact met schuldhulp als er totaal geen zicht meer is op de eigen schuldpositie. Dit betekent dan ook dat de woning al vaak gedwongen is verkocht met een aanzienlijke restschuld.
- Schuldhulp in Nederland bestaat uit twee trajecten, het minnelijke en het wettelijke. De voorwaarden om hiervoor in aanmerking te komen kunnen per traject verschillen.
- Omdat de schuldsanering wettelijk is geregeld, is beter geregeld aan welke voorwaarden de woningbezitter moet voldoen. Het woningbezit op zichzelf vormt geen belemmering om in aanmerking te komen voor schuldsanering.
- Duidelijk is dat een woning verkocht dient te worden als er een overwaarde verwacht wordt. Bij een verwachte restschuld hoeft er onder bepaalde voorwaarden niet altijd verkocht te worden. Dit is soms ook afhankelijk van de wens van de hypotheekverstrekker en de hoogte van de restschuld die verwacht wordt.
- In het minnelijke traject hoeft het woningbezit ook geen belemmering te zijn om de hulp te starten, hiervoor zijn echter geen duidelijke rechtlijnen of wetten. Het komt daarom voor dat bij voorbaat door schuldhulpverleners

gesteld wordt dat een woning eerst verkocht moet zijn. Schuldhelpverlenende organisaties lijken verschillend met het eigen woningbezit om te gaan.

- Een probleem is dat als de restschuld niet wordt meegenomen door de schuldhulp, de woningbezitter een tweede keer geconfronteerd gaat worden met een aanzienlijke schuld.

Hoofdstuk 6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden op de eerste plaats de twee hoofdvragen van dit onderzoek beantwoord . Door antwoord te geven op deze hoofdvragen worden tegelijkertijd de belangrijkste conclusies van dit onderzoek gegeven. De hoofdvragen bleken niet beantwoord te kunnen worden met een enkele conclusie, daarom is wel geprobeerd om de hoofdvragen te beantwoorden met behulp van samenvattende schema's. In paragraaf 6.2 zal antwoord worden gegeven op de vraag: “In welke mate de verschillende verkoopmethoden worden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?”. In paragraaf 6.3 zal vervolgens antwoord worden gegeven op de vraag: “In hoeverre institutionele factoren van invloed zijn op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop?”

Niet alleen voor VEH bleek het traject van een betalingsachterstand tot een gedwongen woningverkoop onvoldoende inzichtelijk. Ook veel andere betrokken partijen hadden onvoldoende inzicht of wisten onvoldoende hoe de problemen het best beperkt konden worden. Daarom kan dit onderzoek ook nuttig zijn voor deze betrokken partijen. De aanbevelingen van dit onderzoek (paragraaf 6.4) zijn dan ook gericht op verschillende betrokken partijen:

- Vereniging Eigen Huis
- Woningbezitters
- Hypotheekverstrekkers
- Notariaat
- Schuldhulpverlening
- Waarborgfonds Eigen Woningen (NHG)
- Wetgever/ Toezichthouder

6.2 Beantwoording hoofdvraag 1:

In welke mate worden de verschillende verkoopmethoden gebruikt om woningen gedwongen te verkopen?

Op de eerste plaats kan gesteld worden dat 'het' traject met de verschillende verkoopmethoden in de praktijk niet bestaat. Dit komt omdat zeker niet alle hypotheekverstrekkers eenzelfde werkwijze hanteren bij een gedwongen woningverkoop. Een belangrijke ontwikkeling waar alle hypotheekverstrekkers aan mee doen is dat men steeds vaker probeert om onderhands te verkopen in plaats van executoriaal. Dit lijkt een gunstige ontwikkeling voor woningbezitters. Een volmachtverkoop blijkt het belangrijkste middel om meer verkopen onderhands te laten plaatsvinden.

Gesteld wordt dat het totale aantal gedwongen woningverkoppen een veel betere indicatie van de betalingsproblematiek op de woningmarkt geeft dan het aantal executieveilingen. Figuur 27 toont een schematische weergave van het verwachte aantal gedwongen woningverkoppen in 2010. Het gaat hier om een gemiddelde schatting waarbij de gebruikte percentages afkomstig zijn van gesproken hypotheekverstrekkers en andere betrokkenen. Het totale aantal gedwongen woningverkoppen in 2010 is geschat op 9200. Dit blijkt minder dan 10% van het aantal hypotheekachterstanden, dat op basis van het literatuuronderzoek wordt geschat op meer dan 100.000.

Naast de gedwongen woningverkoppen die in dit onderzoek gedefinieerd zijn, is er een grote groep woningbezitters die geheel uit eigen initiatief vanwege financiële problemen hun woning verkopen (ook wel noodgedwongen woningverkoppen). Volgens enkele hypotheekverstrekkers is deze groep woningbezitters nog veel groter dan de groep mensen waarvan hun woning gedwongen wordt verkocht.

Afgelopen jaar waren er 2087 executieveilingen, het aantal onderhandse executies wordt door verschillende partijen gemiddeld geschat op een kwart van het totale aantal executieverkoppen. Dit komt neer op ongeveer 700 van de in totaal 2800 geschatte executieverkoppen in 2010. Ook geven partijen aan dat het steeds gebruikelijk wordt om te verkopen middels een onderhandse executie. De meeste partijen vonden het moeilijker om een schatting te maken van het aantal volledig onderhandse verkopen en volmachtverkoppen. Dit komt mede omdat sommige partijen juist veel gebruik maken van de volmachtverkoop terwijl andere juist meer gebruik maken van de volledig onderhandse verkoop.

De meeste hypotheekverstrekkers gaven echter wel aan dat ongeveer 25% van de gedwongen woningverkoppen plaats vindt middels executie (veiling of onderhandse executie). Dit betekent ook dat zij verwachten dat 75% van de verkopen volledig onderhands of met behulp van een volmacht plaats vond. Doordat de notarissen iets minder overtuigd waren van dit hoge aandeel onderhandse verkopen is in dit onderzoek rekening gehouden met een percentage van 70% dat onderhands wordt verkocht. Doordat niet precies duidelijk is hoeveel verkopen volledig onderhands of via een volmacht verkocht worden is deze grens in figuur 27 met een rode streep aangegeven. Wel is er de verwachting dat het aandeel dat met een volmacht wordt verkocht groter is.

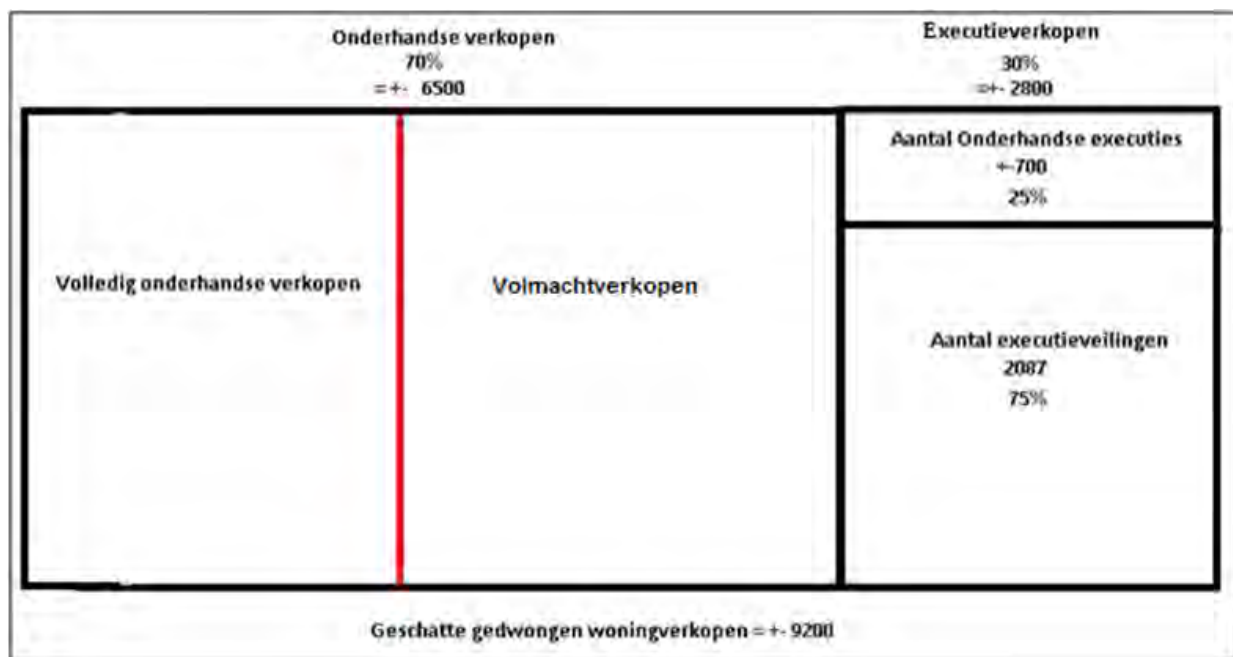
Het aantal verliesdeclaraties bij de NHG bleek onvoldoende representatief om direct voorspellingen te kunnen doen over het aantal gedwongen woningverkoppen. Maar de verhouding tussen het aantal executieverkoppen (30%) en onderhandse (volmacht) verkopen (70%) blijkt in dit onderzoek wel gelijk te zijn aan de

verhouding van de verkoopmethoden die ten grondslag liggen voor de verliesdeclaraties bij de NHG.

Door een tweetal redenen wordt de verwachting uitgesproken dat het aantal gedwongen woningverkoop in 2011 zeker hoger is dan 10.000, In de eerste plaats neemt het aantal executieveilingen volgens de voorlopige cijfers van het aantal Kadaster met minimaal 20% toe, terwijl hypotheekverstrekkers aangeven dat ze dit aantal zoveel mogelijk proberen te beperken. In de tweede plaats wordt dit verwacht op basis van voorspellingen van de hypotheekverstrekkers en het WEW. Zij verwachten dat het aantal gedwongen woningverkoop zeker in de komende twee jaar nog zal toenemen als de situatie op de woningmarkt niet veel veranderd. Veel woningbezitters zouden ook met renteherzieningen geconfronteerd gaan worden waardoor meer woningbezitters in de problemen komen.

Van alle gedwongen woningverkoop lijkt overigens zeker 90% te leiden tot een restschuld. De gemiddelde restschuld als gevolg van een gedwongen woningverkoop wordt geschat tussen de € 50.000,- en €75.000,-. De crisis lijkt beperkt van invloed op het betalingsrisico, maar is vanwege prijsdalingen op de woningmarkt van grote invloed op het restschuldrisico. Dit risico sinds de crisis aanzienlijk gestegen.

Figuur 27; Verwacht aantal gedwongen woningverkoop in 2010, Bron; Eigen bewerking



6.3 Beantwoording hoofdvraag 2:

In hoeverre zijn institutionele factoren van invloed op het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop?

In deze paragraaf wordt mede aan de hand van het empirisch onderzoek gekeken of en in hoeverre de institutionele factoren van invloed zijn op het traject. De invloed van deze factoren is beoordeeld door te kijken naar de invloed op het aantal en de prijzen bij gedwongen woningverkoop. Het is lastig gebleken om vast te stellen hoe groot de invloed van de verschillende factoren precies is. Daarom is vooral gekeken of er een sterk of minder sterk verband lijkt te zijn van de in hoofdstuk 3 beschreven factoren op de marktuitskomsten in het traject. In deze paragraaf is eerst aangegeven wat de invloed is van de (algemene) institutionele factoren van de woningmarkt op de marktuitskomsten. Daarna is aangegeven wat de invloed is van de institutionele factoren van het traject zelf op de marktuitskomsten binnen dat traject.

Invloed van Institutionele factoren op de woningmarkt.

Gesteld wordt dat ondanks het ruime pakket aan maatregelen (institutionele context) dat van toepassing is woningmarkt, de markt momenteel onvoldoende functioneert. Dit zorgt ervoor dat het aantal gedwongen woningverkoop toeneemt. Toch blijkt deze toename vooral afhankelijk van de conjuncturele ontwikkelingen en niet zozeer van een slecht functionerend pakket aan maatregelen op de woningmarkt. De algemene institutionele factoren van de woningmarkt lijken maar een beperkte invloed te hebben op het aantal en de prijzen van gedwongen woningverkoop. Hieronder is per eerder beschreven factor het verband beschreven.

De overdrachtsbelasting zorgt ervoor dat de drempel om te verhuizen groter wordt. Daarom verhuizen woningbezitters met betalingsproblemen minder snel op eigen initiatief naar een goedkopere woning. Dit kan er toe leiden dat meer mensen gedwongen worden om hun woning te verkopen. Verder zorgt de overdrachtsbelasting er ook voor dat woningbezitters meer moeten financieren dan de woningwaarde en daardoor bij een gedwongen woningverkoop sneller geconfronteerd worden met een restschuld. De overdrachtsbelasting was daarmee zeker (tot voor de tijdelijke verlaging van de belasting) van invloed op het aantal en de prijs bij gedwongen woningverkoop.

De hypotheekrenteaftrek lijkt geen directe invloed te hebben op het aantal gedwongen woningverkoop. Veronderstelt werd dat de hypotheekrenteaftrek zorgde voor overfinanciering (en daardoor tot meer gedwongen woningverkoop), dit kon echter niet aangetoond worden.

De NHG is direct van invloed op gedwongen woningverkoop. De NHG lijkt niet te zorgen voor een afname van het aantal gedwongen woningverkoop of hogere opbrengsten bij gedwongen woningverkoop. Wel verkleint de NHG het restschuldrisico voor een woningbezitter en een hypotheekverstrekker bij een gedwongen woningverkoop.

Een kanttekening is dat er misschien een (te) groot gedeelte van het restschuldrisico bij het WEW en daarmee indirect bij de overheid wordt gelegd, in plaats van bij de betrokken partijen. Dit zou onverantwoord lenen kunnen bevorderen. Er is echter niet aangetoond dat dit het geval is.

Eerder werd gesteld dat hypotheekverstrekkers een bepaald machtsverwicht hebben ten opzichte van woningbezitters, dat vooral veroorzaakt wordt door de afhankelijkheid van woningbezitters op hypotheekverstrekkers. Om het machtsverwicht bij het aangaan van een hypotheek te kunnen beperken zijn er door verschillende instanties regels gesteld

om te zorgen dat woningbezitters verantwoorde hypotheek afsluiten en dat hypotheekverstrekkers niet onevenredig van woningbezitters profiteren. Dit lijkt (tegenwoordig) aardig te lukken en dit zorgt ervoor dat het aantal gedwongen woningverkoop wordt beperkt. Maar als een woningbezitter in de betalingsproblemen komt moet hij vaak weer in gesprek met de hypotheekverstrekker. In dat geval zijn er vrijwel geen instanties die (bijvoorbeeld met behulp van regels) het machtsverwicht van de hypotheekverstrekker beperken. Verwacht wordt dat dit tekort aan regels en toezicht in het “traject” een negatieve invloed heeft op het onderhandelingsresultaat van de woningbezitter en daardoor mogelijk ook op de prijs van een gedwongen woningverkoop.

Invloed van institutionele factoren van het traject zelf

In de tweede plaats is er gekeken of en in hoeverre de institutionele factoren van het traject zelf (met name wet- en regelgeving) van invloed zijn op de uitkomsten in het traject. Dit is vooral gedaan door te kijken welke wet- en regelgeving van belang zijn in de verschillende fases in het traject. Deze factoren blijken vooral invloed te hebben op de marktuitsluiting prijs (de prijs waarvoor woningen gedwongen worden verkocht). Deze institutionele factoren binnen het traject blijken niet van invloed op het totale aantal gedwongen woningverkoop, wel blijken deze institutionele factoren van invloed te zijn op de keuze voor een bepaalde wijze van gedwongen woningverkoop.

Uit hoofdstuk 3 blijkt dat naarmate het traject vordert er steeds meer wetgeving van toepassing is. Bij de eerste fases; betalingsachterstand en volledig onderhandse woningverkoop zijn er eigenlijk geen wettelijke regels over de wijze waarop een achterstand ingelopen moet worden en/of een woning in aanmerking komt voor een gedwongen verkoop. Een volmachtverkoop is wel aan regels gebonden, maar deze regels hebben in eerste instantie geen betrekking op de wijze waarop verkocht moet worden. Bij een volmacht is alleen bepaald er sprake moet zijn van wederzijdse wilsovereenstemming en dat de belangen van de gevolmachtigde zo goed mogelijk behartigd dienen te worden. Toch zijn er nu bij sommige volmachtverkoop voorwaarden opgesteld (door het notariaat en hypotheekverstrekkers) waaraan men zich moet houden bij verkoop. Vooral de minimale verkoopprijs lijkt hierbij van belang.

Bij executieverkoop is duidelijker wanneer en waarom er gedwongen verkocht mag worden. Ook is bij een executieverkoop wettelijk geregeld hoe deze verkoop moet plaatsvinden. Toch is de “verplichtende” wetgeving bij executie vrij beperkt, zo staat er wel dat men mag verkopen, maar is vaak niet duidelijk geregeld wat de rechten en plichten zijn van de bewoners van de woning. De praktijk maakt duidelijk dat er vaak geen volledige medewerking van de bewoner is bij de executieverkoop.

Bij een executieverkoop is er relatief veel wetgeving die niet dwingend is maar “facultatief” toegepast kan worden, te denken valt aan het beheersbeding, ontruimingsbeding en het huurbeding. Hypotheekverstrekkers en notarissen hebben dus de keuze om deze wetgeving toe te passen. Het gebruik van deze wetgeving lijkt echter in veel gevallen noodzakelijk om een reële verkoopprijs te kunnen realiseren. Toch blijkt dat deze “facultatieve” wetgeving maar beperkt wordt gebruikt door hypotheekverstrekkers en notarissen. Het lijkt erop dat hypotheekverstrekkers bereid zijn om soms een groter verlies te nemen zolang ze niet met extra werk en kosten geconfronteerd worden. Hoewel het inschakelen van een makelaar niets te maken heeft met wetgeving, kan dit wel vergeleken worden met de invloed van de “facultatieve” wetgeving. Het gebruik van deze facultatieve wetgeving gaat inderdaad

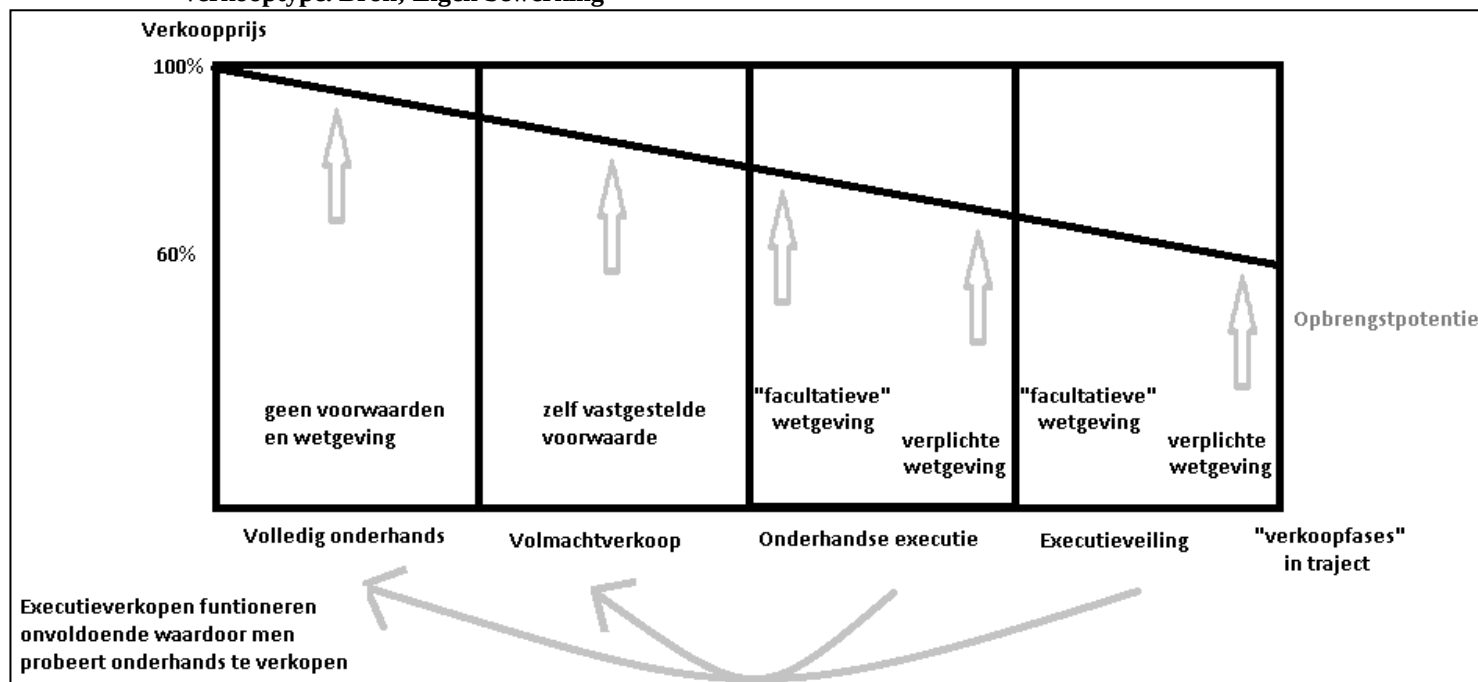
gepaard met extra kosten, maar deze kosten wegen bij een individuele benadering van woningen zeker op tegen een anders lagere opbrengst. Toch lijken veel hypotheekverstrekkers niet te kiezen voor deze individuele benadering. In plaats daarvan proberen ze het aantal executieverkopen te beperken. Dit wordt vooral geprobeerd door woningen met behulp van een volmacht te verkopen.

Zoals aangegeven spelen de aan de verkoopmethode verbonden kosten een belangrijke rol voor de opbrengst van de gedwongen woningverkoop. Zo zijn de kosten van een volledig onderhandse verkoop minimaal. De kosten bij een volmachtverkoop blijken ook vrij beperkt, zo kost het verkrijgen van een gelegaliseerde volmacht meestal nog geen duizend euro. Dit terwijl een executieverkoop door allerlei wettelijke verplichtingen veel duurder is. Een executieverkoop waarbij de "facultatieve" wetgeving nog niet is gebruikt blijkt al snel tussen de € 5.000,-- en € 10.000,-- te kosten. Het gebruik van de facultatieve wetgeving kost meestal ook een paar duizend euro. Deze kosten van executie zijn voor rekening van de koper, maar komen toch in mindering van de verkoopopbrengst omdat de koper deze kosten meerekent in zijn bieding.

Geconcludeerd kan worden dat het executierecht wel mogelijkheden heeft om optimale prijs te behalen, maar dat deze mogelijkheden (via facultatieve wetgeving) onvoldoende worden benut. Dit lijkt gedeeltelijk te komen doordat het toepassen van deze mogelijkheden gepaard gaat met relatief hoge kosten. Dat het executierecht door hypotheekverstrekkers wordt omzeild kan wel begrepen worden omdat veel wettelijke kosten worden bespaard en er ook hogere verkoopopbrengsten te behalen zijn. In figuur 28 wordt een indicatie gegeven van de veronderstelde invloed van de voorwaarden en wetgeving op de verkoopprijs per verkoopmethode. Ook wordt aangegeven dat vanwege de lagere opbrengst bij een executieverkopen probeert om vaker onderhands (per volmacht) te verkopen.

Verwacht wordt dat de invloed van de nieuwe executiewetgeving beperkt zal zijn. De meeste partijen verwachten dat de internetverkoop geen directe meerwaarde zal bieden. Enkele elementen zoals het bezichtigingbeding kunnen een positief effect hebben op de opbrengst. Maar ook dit beding zal onder de "facultatieve" wetgeving behoren waardoor men zich kan afvragen in hoeverre het gebruikt gaat worden.

Figuur 28; Ververonderstelde invloed van voorwaarden een wetgeving op verkoopprijs per verkooptype. Bron; Eigen bewerking



6.4 Aanbevelingen

Aanbevelingen voor Vereniging Eigen Huis

- In gesprek gaan met het WEW om te kijken hoe de belangen van woningbezitters beter gewaarborgd kunnen worden door de NHG. Woningbezitters zijn bij een gedwongen woningverkoop nu vaak te afhankelijk van de verliesdeclaratie van de hypotheekverstrekker.
- In gesprek met schuldhulp (bv. NVVK) over hoe de belangen van de woningbezitter bij een gedwongen woningverkoop beter behartigd kunnen worden door schuldhulpverleners. Zodat er duidelijke richtlijnen komen voor het woningbezit, vooral in het minnelijke traject.
- Zich sterk maken voor meer richtlijnen in de GHF over hoe betalingsachterstanden aangepakt mogen/ moeten worden en op welke wijze er vervolgens overgegaan mag worden op een gedwongen woningverkoop.
- Er voor zorgen dat de belangen bij volmachtverkopen voldoende behartigd worden. Er zou bij de KNB op aangedrongen kunnen worden dat er een standaard volmacht komt die voor alle hypotheekverstrekkers verplicht is. Op deze manier kunnen minimale verkoopvoorwaarden voor de woningbezitters worden gewaarborgd.
- Vooral de discussie over volmachtverkopen aanzwengelen. Waardoor de belangen van de woningbezitter mogelijk beter behartigd worden en zij ook beter weten wat zij kunnen verwachten bij een betalingsachterstand en gedwongen woningverkoop.
- Er voor zorgen dat volmachten alleen gebruikt worden om woningen te verkopen en niet als dwangmiddel worden gebruikt om woningbezitters aan betalingsregelingen te laten voldoen. Ook moet er duidelijk antwoord komen op de vraag waarom sommige hypotheekverstrekkers de volmacht alleen bij noodzaak gebruiken terwijl andere hypotheekverstrekkers bij vrijwel alle onderhandse verkopen een volmacht nodig hebben.
- Meer aandacht geven aan het toenemende restschuldrisico. Zo kan men in overleg met hypotheekverstrekkers gaan bepalen onder welke voorwaarden men in aanmerking komt voor het doorrollen van de hypotheek.
- Meer informatie bieden aan woningbezitters die geconfronteerd (gaan) worden met gedwongen woningverkopen. Duidelijk maken wat men kan verwachten en adviseren om contact op te nemen met schuldhulp.
- Klachten beter registreren, waardoor hypotheekverstrekkers die niet redelijk te werk gaan aangepakt kunnen worden. Bijvoorbeeld over onder druk getekende volmachten, waarbij ook nog eens geen optimale belangenbehartiging plaats vindt door een onredelijke verkoopprijs.
- Met de KNB en het Kadaster in overleg gaan over mogelijke registraties van onderhandse executies en volmachtverkopen.

Aanbevelingen voor woningbezitters

- Veel woningbezitters zouden zich risicobewuster moeten opstellen. Men zou zich vooral bewuster moeten worden van het toegenomen restschuldrisico door dalende woningprijzen. Daarbij moet men ook inzien dat het vaak verstandiger is om af te lossen, of eigen geld in te brengen bij aankoop van een woning.
- Woningbezitters zouden zichzelf wat meer kunnen verdiepen in het traject. Door dat men niet wil weten wat er gebeurd als er iets fout gaat is men ook

onvoldoende voorbereid als er iets fout gaat. Zo zou men bijvoorbeeld moeten weten dat de NHG meer is dan alleen een rentekorting op de hypotheek. En zou men zelf in staat moeten zijn om te beoordelen of zij in aanmerking komen voor kwijtschelding van een restschuld.

- Woningbezitters zouden sneller hulp moeten zoeken bij betalingsproblemen. Op die manier kan misschien worden voorkomen dat er gedwongen verkocht moet worden. Als er toch gedwongen verkocht moet worden kan in dat geval een eventuele restschuld meegenomen worden door de schuldhulp. Op deze manier kunnen woningbezitters sneller uit de schulden komen.
- Bij een “noodgedwongen” woningverkoop valt meestal een reëlere woningprijs te behalen dan bij een gedwongen verkoop. Als woningbezitters inzien dat ze hun schulden niet meer kunnen afbetalen, kan men beter zelf het initiatief nemen om de woning te verkopen.
- Woningbezitters moeten proberen om zo lang mogelijk “on speaking terms” te blijven met de hypotheekverstrekker omdat dit het resultaat vrijwel altijd ten goede komt.
- Geprobeerd kan worden om de hypotheekverstrekker te overtuigen van de voordelen van een volledig onderhandse verkoop. Bij een volmachtverkoop zou een woningbezitter duidelijke en reële verkoopvoorwaarden kunnen eisen.

Aanbevelingen voor hypotheekverstrekkers

- Sommige hypotheekverstrekkers zouden het probleem van de individuele woningbezitter (mede voor het uiteindelijke eigen belang) nog centraler moeten stellen. Men moet zich daarom afvragen of met de procesmatige werkwijze die steeds gebruikelijker wordt, de individuele belangen voldoende behartigd worden. Vooral in de verliesbeperkende fase lijkt een individuele aanpak van zeer groot belang.
- Woningbezitters mogen niet het gevoel krijgen dat het niet erg is dat er te laat of niet betaald wordt, anders loopt men het risico dat zij zoveel mogelijk blijven uitstellen, waardoor het alleen maar moeilijker wordt om een oplopende achterstand in te lopen. De eerste maand na de achterstand is dus het belangrijkste, voor veel partijen geldt dit al.
- Hypotheekverstrekkers zouden misschien vaker moeten kijken of zij zelf mede verantwoordelijk zijn voor het ontstane betalingsprobleem. Bijvoorbeeld als achteraf blijkt dat men zelf te grote risico's heeft genomen bij het verstrekken van de hypotheek.. Bij het vinden van een oplossing zou men daarmee rekening moeten houden.
- Als hypotheekverstrekkers het probleem van de woningbezitter centraler stellen moeten zij minder gebruik maken van “oplossingen” als loonbeslag. Het probleem van de woningbezitter wordt vaak alleen maar vergroot om dat andere schuldeisers “buiten spel” worden gezet.
- Veel hypotheekverstrekkers zouden op een adequatere manier met de volmacht om moeten gaan. Op de eerste plaats zouden de volmachten alleen gebruikt moeten worden als het echt noodzakelijk is, dus om executie te voorkomen. Op de tweede plaats zou de volmacht alleen gebruikt moeten worden om woningen te verkopen en niet als dwangmiddel om betalingsregelingen af te dwingen. En op de derde plaats zouden sommige hypotheekverstrekkers na het tekenen van de volmacht meer actie moeten ondernemen om de woning daadwerkelijk te verkopen. Het komt nog te vaak voor dat de volmachten in de kast belanden en alleen gebruikt worden als extra waarborg op de hypotheek.

- Sommige hypotheekverstrekkers zouden zich meer open moeten stellen voor volledig onderhandse woningverkoop. Andere hypotheekverstrekkers lijken aan te tonen dat een volmacht maar bij een relatief klein aandeel woningbezitters noodzakelijk is.
- Hypotheekverstrekkers zouden in het executietraject de verschillende hypotheekbedingen (maar ook een makelaar) veel efficiënter moeten gebruiken. Het zou niet moeten kunnen dat hiervan bij voorbaat wordt afgezien.
- Hypotheekverstrekkers moeten het voor particulieren gemakkelijker maken om een hypotheek te krijgen om een woning op een veiling te kopen. Op die manier worden ook de verliezen op de veiling beperkt.

Aanbevelingen voor het notariaat

- Sommige notarissen zouden hun belehringsplicht bij legaliseren van notariële volmachten serieuzer nemen.
- Nog te veel executieverkoop verkopen nog niet optimaal omdat de wettelijke mogelijkheden (de hypotheekbedingen) onvoldoende worden benut. Naast de hypotheekverstrekkers zouden ook notarissen zich dat moeten aantrekken omdat zij de verkoop zo optimaal mogelijk moeten organiseren. Zij zouden vaak zelf meer initiatieven kunnen nemen om de verkoop te optimaliseren. De KNB zou ervoor kunnen zorgen dat er een standaard notariële volmacht komt die verplicht wordt voor hypotheekverstrekkers.
- Ondanks de verbeterde organisatie van executieveilingen zouden er vanuit het notariaat meer inspanningen gedaan kunnen worden om woningen beter te presenteren. Zo zou men er voor kunnen zorgen dat er een centrale site is waarop alle woningen aangemeld worden die mogelijk geveild gaan worden. Ook zou de individuele presentatie van woningen beter kunnen. Zo komt het nog steeds voor dat er woningen geveild worden waarvan niet eens een foto beschikbaar is.
- Het notariaat (KNB) zou er samen met het Kadaster voor kunnen zorgen dat in ieder geval ook onderhandse executies en wellicht ook volmachtverkoop als zodanig geregistreerd worden bij het Kadaster.

Aanbevelingen voor schuldhulpverlening

- Schuldhulp moet eerder in het traject worden betrokken, waar mogelijk nog voor een gedwongen woningverkoop.
- Schuldhulpverleners dienen zich voor te bereiden op een steeds groter wordende groep eigenwoningbezitters. Alleen al omdat het aantal woningbezitters met een verwachte restschuld fors aan het toenemen is.
- Er dienen richtlijnen opgesteld te worden over de wijze waarop omgegaan moet worden met het woningbezit bij mensen met schulden. Dit is nu vooral van belang bij minnelijke schuldhulp. Hierbij moet ook duidelijk omschreven staan wat te doen als een woningbezitter een volmacht heeft getekend. De NVVK zou hierbij een leidende rol moeten spelen.

Aanbevelingen voor het WEW (NHG)

- Dwingender optreden tegen hypotheekverstrekkers ten aanzien van niet ingediende verliesdeclaraties en niet gemelde achterstanden.
- Betere voorlichting aan woningbezitters over de werking van NHG, duidelijker maken dat er in principe geen kwijtschelding voor de woningbezitter zal zijn bij executieverkoop, terwijl veel woningbezitters dit wel zullen veronderstellen.

- Voorwaarden voor kwijtschelding van schulden voor woningbezitters moeten veel duidelijk worden.
- Nadenken over ander businessmodel, misschien de verliesdeclaratie van de hypotheekverstrekker niet meer centraal stellen. Op die manier zou de woningbezitter minder afhankelijk zijn van hypotheekverstrekkers.
- Nadenken over manieren waarop mogelijke ongewenste effecten van de NHG beperkt kunnen worden. Dit doordat een “te groot” deel van het risico van de woningbezitter en de hypotheekverstrekker uit handen wordt genomen door middel van deze “verzekering” bij de “overheid”.

Aanbevelingen voor wetgever en toezichthouders (institutionele context)

- Verlaging of afschaffing van de overdrachtsbelasting. Een tijdelijke verlaging is inmiddels een feit.
- De regels die er nu van toepassing zijn (het executierecht en de hypotheekbedingen middels hypotheekaktes) zijn maar van invloed op een klein gedeelte van het aantal gedwongen woningverkoop en leiden ook niet tot de gewenste marktuitskomsten (verkoopopbrengst bij executieverkoop). Dit komt voor een groot deel doordat geen gebruik wordt gemaakt van de facultatieve hypotheekbedingen. Toezicht hierop zou een optimalere verkoop kunnen stimuleren.
- Er moet niet alleen meer regelgeving en toezicht komen dat van toepassing is op het sluiten van hypotheek. Er zou ook regelgeving en toezicht moeten komen over de wijze waarop betalingsachterstanden aangepakt mogen worden en de wijze waarop woningen gedwongen verkocht mogen worden. In de Gedragscode Hypothecaire Financieringen zou men richtlijnen kunnen opstellen over de wijze waarop hypotheekverstrekkers betalingsachterstanden mogen verhalen en de wijze waarop woningen verkocht mogen worden.
- De volmachtverkoop kunnen voor zowel de woningbezitter als de hypotheekverstrekker een geschiktere vorm van gedwongen woningverkoop zijn dan executieverkoop. Een belangrijke voorwaarde hiervoor is dat de belangen van de woningbezitter voldoende behartigd worden. Dit is veel van de door hypotheekvertrekker voorgestelde volmachten nog niet het geval. Daarom zou er een uniforme volmacht ontwikkeld kunnen worden die voor iedereen van toepassing is en de belangen van de woningbezitter beter waarborgt.

Nawoord

Tijdens het onderzoek naar het traject van betalingsachterstand tot gedwongen woningverkoop kwam ik erachter dat het traject van veel meer factoren afhankelijk was dan ik vooraf dacht. Als het ware komen er verschillende sectoren bijeen zoals de woningmarkt, de hypotheekmarkt, de incassomarkt, de schuldhulp en het notariaat, die allemaal hun eigen invloed op het traject hebben.

In mijn onderzoek probeerde ik een onafhankelijke visie op het traject krijgen. Soms was dit lastig, maar ik denk dat ik op tijd doorkreeg dat verschillende type belanghebbenden benaderd moesten worden om een genuanceerde visie te krijgen. Het was leuk om te merken dat ik gedurende het onderzoek steeds meer grip kreeg op het onderwerp, waardoor het gemakkelijker werd om de juiste informatie te achterhalen bij de juiste personen.

Doordat ik graag binnen een half jaar wilde afstuderen, moest ik keuzes maken om te zorgen dat mijn onderzoek niet te omvangrijk werd. Het is namelijk een onderzoeksonderwerp dat nog veel dieper onderzocht kan worden. Mijn opdracht was er vooral op gericht om inzichtelijk te maken in welke mate verschillende verkoopmethoden gebruikt worden om woningen gedwongen te verkopen. Ook heb ik geschetst hoe de verschillende verkoopmethoden functioneren.

Toch zou er nog veel meer aandacht moeten zijn voor deze verkoopmethoden. Veel van de gedwongen woningverkoop functioneren nog onvoldoende. Ik hoop dat dit onderzoek er toe bijdraagt dat er meer aandacht komt voor de gedwongen woningverkoop die in dit onderzoek zijn beschreven.

Hierdoor zouden gedwongen woningverkoop mogelijk minder problematisch kunnen worden voor woningbezitters. Ik verwacht niet dat het makkelijk is om het aantal gedwongen woningverkoop te beperken. Hiervoor zijn ze teveel afhankelijk van de conjuncturele ontwikkelingen op de (woning-) markt.

Literatuurlijst

Literatuur:

Asselt, E.J. van & Gradus, R. (2009), *Beweging op de woningmarkt*. *ESB*, 94(4553), 70–73.

Besseling, P., L. Bovenberg, G. Romijn en W. Vermeulen (2008) *De Nederlandse woningmarkt en overheidsbeleid: over aanbodrestricties en vraagsubsidies*, Amsterdam: KVS, 13–77.

Brounen, D. & Huij, J.J. (2004), *De woningmarkt bestaat niet*, Economisch-Statistische Berichten volume 89, issue 4429 pp 126-128.

Brounen, D. (2008), *The Boom and Gloom of Real Estate Markets*, Erasmus University Rotterdam, Department of Financial Management

CBS, (2006a), *Aantal echtscheidingen neemt weer toe*, Webmagazine. Graaf, A. de (09-01-2006).

CBS, (2009), *Het wonen overwogen*, De resultaten van het Woon Onderzoek Nederland 2009

CBS, (2010), *Helpt belastingvoordeel hypotheekrenteaftrek naar rijkste huishoudens*

Clerq, M., (2006), *Economie toegelicht*, Garant, Antwerpen-Apeldoorn

Coase, R., (1937), *The nature of the firm*, in: *Economica*, vol. 4, p. 386-405

Cosemans, M & Eichholtz, P. (2009), *De Nederlandse Woningmarkt in Crisis*, *ESB* 94, 46 276 Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen

CPB (2008b), *Is de huizenprijs in Nederland overgewaardeerd?*, *CPB Memorandum* no 199.

DNB en AFM, (2009), *Risico's op de hypotheekmarkt voor huishoudens en hypotheekverstrekkers*

Elsinga, M., Heijden. van der H. & Neuteboom, P. (2008), *Financieel economische risico's van het wonen*, Onderzoeksinstituut OTB, Delft.

Faber (2009), *Knelpunten bij beslag en executie*, Deventer

Gielens, (2010), *Changing the rules of the game*, Financial regulation in the Dutch mortgage market,

Graaf, de A. (2005), *Scheiden: motieven, verhuisgedrag en aard van de contacten*, Statistisch kwartaalblad over demografie in Nederland 53(2005), 39-46

- Ingen, van M.J.W. Jongbloed, A.W. & Haaften, van H. (1998), *Onderhandse executie*, Kluwer Deventer
- Lai, W.C. , Ng, W.N. & Yung, P. (2008), *The Coase Theorem and a Coasian construction economics and management research agenda*, Construction Management and Economics, Volume 26, Issue 1, Pages 29 - 46
- Mons, M. & Geest, van der T. (2009), *Stilte voor de storm?*, Ontwikkelingen in default management van hypotheeken, IG&H Consulting & Interim
- Needham, B. & Kam, G. de (2004), *Understanding how Land is Exchanged: Co-ordination Mechanisms and Transaction Costs*. In: Urban Studies Vol 41, September 2004, pp 2061-2076
- Needham, B. (2004), 'Doe maar streng! Overheidsregels en de werking van de grondmarkt', in Ruimte in Debat, 2004/06: 2-7.
- Nibud (2009), *Rondkomen in economische onzekerheid*
- NMa (2011), *Sectorstudie Hypotheekmarkt*, Een onderzoek naar de concurrentieomstandigheden op de Nederlandse hypotheekmarkt
- NYFER, (2008,) *Wie zijn huis bouwt op zand*, Risico's op de Nederlandse huizen- en hypotheekmarkt op korte en langere termijn
- Panteina (2010), *Monitor Betalingsachterstanden*, in opdracht van Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.
- Rabobank, (2009), *Kwartaalbericht Woningmarkt november 2009*, Kennis en Economisch Onderzoek, Utrecht
- Schuddebeurs, B.P. (2006,) *In de veiling (genomen)*, Het recht van parate executie van hypotheekrechten, MRE scriptie 2004-2006
- Segeren, A. (2007), *De grondmarkt voor woningbouwlocaties. Belangen en strategieën van grondeigenaren*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk planbureau.
- Segeren, A., Needham, B. & Groen, J. (2005), *De markt doorgrond: een institutionele analyse van grondmarkten in Nederland*, , Rotterdam : NAI Uitgevers/ Ruimtelijk Planbureau
- SEO Economisch Onderzoek, (2010), *Publieke belangen en hypotheekregulering*, Amsterdam, In opdracht van Nederlandse Vereniging van Banken
- SER (2010), *Naar een integrale hervorming van de woningmarkt*, Sociaal Economische Raad (Commissie Sociaal Economische Deskundigen)
- Vereniging Eigen Huis, (2008), *Dubbele Woonlasten, als uw woning onverkoopbaar blijkt*, Eigen Huis Magazine, oktober 2008

Vermeulen, W. & Rouwendal, J. (2007), *Housing supply in the Netherlands*, CPB Discussion Paper 87, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

Verschuren, P. & Doorewaard, H. (2007), *Het ontwerpen van een onderzoek*. Den Haag: LEMMA

Verstappen, L.C.A & Bartels, S.E (2011), *Verkoop krachtens volmacht/lastgeving of executoriale verkoop?*, WPNR jaargang 142, april 2011, themanummer De executieveiling

Vording, H. & Caminada, C. (2007), *Lastenverschuiving van overdracht naar bezit van een eigen woning*, in: Y.E. Gasler (red.) *De toekomst van de overdrachtsbelasting. De beginselen van behoorlijke wetgeving als toetsingskader*, pp. 71-76.

Websites:

www.afm.nl
www.bkr.nl
www.cbs.nl
www.veilingbiljet.nl
www.veilingnotaris.nl
www.woningmarktcijfers.nl
www.nhg.nl/Jaarverslag2010; [Jaarverslag2009](http://www.nhg.nl/Jaarverslag2009); consumentenfolder Restschuld bij (gedwongen) woningverkoop ;Persbericht/ NHG blijft populair
www.nvb.nl/gedragscode hypothecaire financieringen, 2011
www.wegwijs.nl/3779
www.kadaster.nl/vastgoedcijfers
www.eigenhuis.nl/woningmarkt/woningmarktsituatie/hypotheekrente;
;woonpeil-mei-2011; actueel/Dossiers/dossierhra; hypotheeken-
financien/hypotheeken/nhg/NHG-restschuld
www.abfresearch.nl/prijsontwikkelingen woningen onveranderd
www.bouwendnederland.nl/web/Pers/persmap/Gemiddelde verkooptijd
eengezinskoopwoningen
www.parool.nl/DNB-hypotheekmarkt-stabiliseert
www.depers.nl/ECB-doet-historische-renteverlaging-om-economie-te-stimuleren;
economie/Banken-gebruiken-volmacht-truc.html
www.volkskrant.nl/vk/nl/NHG-moet-steeds-vaker-uitkeren
www.telegraaf.nl/Verdubbeling hypotheekdrama's ; Restschuld hypotheek
voortaan doorgerold
www.tobiasreijngoud.nl/index.php?217
[www.managementkennisbank.nl/NL/financieel-advies/hypotheek-advies-](http://www.managementkennisbank.nl/NL/financieel-advies/hypotheek-advies-vergelijking-financiering)
[vergelijking-financiering/hypotheekvormen-aflossingsvrije-hypotheek-aflossen](http://www.managementkennisbank.nl/NL/financieel-advies/hypotheek-advies-vergelijking-financiering)
www.tegenlicht.vpro.nl/de-crisis-op-de-amerikaanse-huizenmarkt
www.financieel.infonu.nl/overdrachtsbelasting
www.vastgoedbelang.nl/grotere financiële buffers grondwet voor banken
www.vastgoedactueel.nl/Executiewaarde-op-bestelling
www.wetenschap.infonu.nl/de-onherroepelijke-volmacht
www.notaris.nl/omzeilen executie door onderhandse verkoop
www.notaris.nl/onherroepelijke volmacht

[www.hypotheken.blog.nl /volmacht-bank-oppassen](http://www.hypotheken.blog.nl/volmacht-bank-oppassen)
[www.internetconsultatie.nl/ executieveiling/document/109](http://www.internetconsultatie.nl/executieveiling/document/109)
www.divosa.nl/dossiers/schuldhulpverlening
[www.NVVK.nl/Nederlandse schuldhulpverlening helpt meer huishoudens uit de schulden](http://www.NVVK.nl/Nederlandse_schuldhulpverlening_helpt_meer_huishoudens_uit_de_schulden)
[www.ad.nl/ Dubieuze rol rechters bij gedwongen huizenverkoop](http://www.ad.nl/Dubieuze_rol_rechters_bij_gedwongen_huizenverkoop)
www.nieuwsbank.nl/inp/2008/11/26/H082.htm
www.snsreaaljaarverslag.nl
www.vvcm.nl/xml/Download/?code=TlRFExHWnBiR1V4
[www.bankeneffectenbedrijf.nl /ING-biedt-tijdelijke-crisishulp-aan-klanten](http://www.bankeneffectenbedrijf.nl/ING-biedt-tijdelijke-crisishulp-aan-klanten)
www.nos.nl/artikel/-slordigheid-bij-toekennen-van-hypotheken
www.volkskrant.nl/Prijsafspraken-bij-huizenveilingen
[www.gmachypotheken.nl/ Files/VoorwaardenBasisHypotheek](http://www.gmachypotheken.nl/Files/VoorwaardenBasisHypotheek)
www.accountant.nl/Kredietcrisis_Hypotheekpaniek
www.notariskantoormoonen.n/nieuwsbief-mei-2011
www.floris.nu/?postid=134

Wetteksten:

art. 3:235 Burgelijk Wetboek
art. 3:267 Burgelijk Wetboek
art. 3:268 Burgelijk Wetboek
art. 7:2 lid 5 Burgelijk Wetboek
art. 514 t/m 549 Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering
art. 516 Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering
art. 519 Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering
art. 544 Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering
art. 548 lid 1 Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering

Bijlage 1:Samenvatting gesprekken

1. **Jaap Dekker**, Accountmanager Operationeel Beheer NHG, Amersfoort, 01-03-2011
2. **Olaf Straus**, directeur van Hypocasso, onderdeel van Stater, Amersfoort, 09-03-2011
3. **Hans Erkamp**, Notaris bij Erkamp Boot Willemsen, Alkmaar, 09-20
4. **Arris Schaap**, notarisklerk / teamleider veilingpraktijk bij Buren van Velzen Guelen, advocaten, belastingadviseurs, notarissen, Den Haag, 17-03-2011
5. **Irene Visser**, Promovenda Rijksuniversiteit Groningen, en ondersteunend jurist bij Netwerk Notarissen, Zwolle, 21-03-2011
6. **Jeroen Kuhlmann**, Notaris bij Kuhlmann Hulshof & de Kok notarissen, Borne, 04-04-2011
7. **Bert Beentjes**, Adviseur bij het Kadaster, Apeldoorn, 05-04-2011
2^e Gesprek met Bert Beentjes, 29-04-2011 / 3^e gesprek met Bert Beentjes, 27-05-2011
8. **De heer van Offenbeek**, Medewerker bijzonder beheer bij Sparck hypotheek, Amsterdam, 22-04-2011,
9. **Hetty Schuring**, eigenaar van De Sociale Raadsvrouw, IJsselmuiden, 27-04-2011
10. **Jan-Paul Hendriks**, directeur en eigenaar van Novalink, Amersfoort, 03-04-2011
11. **Jan van der Hulst**, Hoofd Gemeentelijke Krediet Bank, Den Haag, 11-05-2011
12. **Heiko Vlasblom**, Manager bijzonder beheer, bij het Service Centrum Financiering van Rabobank Nederland, Eindhoven, 12-05-2011
13. **Erik Frenay**, directeur van Hypozicht en tot 2009 werkzaam geweest als manager bij bijzonder beheer en fraudepreventie van ING, De Bilt, 13-05-2011
14. **Lex de Wolde**, Manager intensief beheer bij ING en **Jolanda Koene**, teammanager intensief beheer & fraudepreventie bij ING, Amsterdam, 17-05-2011
15. **Telefoongesprek met Stef van Dinter**, eigenaar van www.veilingnotaris.nl, 20-05-2011
16. **Sandra Blewanus**, Manager risk management bij ABN hypotheek groep en **Peter van Gent**, Manager Collections (ofwel manager bijzonder beheer), Amersfoort, 25-05-2011
17. **Mathijs Mons**, Partner bij IG&H Consulting & Interim, Woerden, 31-05-2011
18. **Patricia van Barneveld**, manager bijzonder beheer bij Quion, Cappelle aan de IJssel, 01-06-2011
19. **Trudie Roskamp**, deeltijd student notarieel recht en werkzaam als Notarisklerk, Zevenbergschen Hoek, 02-06-2011

20. Gesprek met Johan Simon en Jaap Dekker, persvoorlichter en accountmanager operationeel beheer bij het (WEW) NHG, Zoetermeer, 08-06-2011

21. Telefoongesprek met Aniel Autar, notaris bij Kooijman Lambert te Rotterdam, 10-06-2011

1. Gesprek met Jaap Dekker, Accountmanager Operationeel Beheer NHG, Amersfoort, 01-03-2011

Jaap Dekker is bij de NHG verantwoordelijk voor het afhandelen van verliesdeclaraties. Hij probeert het verlies van de NHG te beperken door ervoor te zorgen dat een woning zo veel mogelijk opbrengt bij gedwongen woningverkoop. Dit gebeurt door mee te bieden op veilingen en soms ook een woning te kopen op de veiling. Jaap geeft verder voorlichting aan hypotheekverstrekkers hoe zij om moeten gaan met verliesdeclaraties.

Jaap denkt dat het aantal verliesdeclaraties in de komende jaren zal toenemen. Nu wordt het aantal nog beperkt door veel tijdelijke verhuur van woningen en een relatief laag aantal transacties. Als het aantal woningtransacties gaat stijgen, zullen er ook meer verliesdeclaraties ingediend worden. In 2010 waren er volgens hem ongeveer 1750 verliesdeclaraties. De verhouding tussen onderhandse verkoop en executieverkoop was ongeveer 1300/450. Hij veronderstelt dat de verhouding in 2011 meer naar 2000/500 gaat. Dit betekent dat het steeds gebruikelijker wordt dat een gedwongen woningverkoop onderhands plaatsvindt. De gemiddelde verliesdeclaratie is volgens hem ongeveer € 40.000, -.

Volgens Jaap zijn woningen die onderhands verkocht worden met een volmacht soms ook op sites als www.veilingbiljet.nl te vinden. Bij een volmacht kan de bank voor de woningbezitter verkopen, dit moet wel in samenspraak gebeuren. Maar dit blijkt in de praktijk vaak lastig. Jaap denkt dat er evenveel verkopen via volmacht zijn als via executie.

Of een woningbezitter en hypotheekverstrekker geld van het NHG krijgen staat los van elkaar. Er zijn twee verschillende trajecten die vaak wel gelijktijdig lopen. Het gaat bij de woningbezitter om de borgtochtprovisie en bij de hypotheekverstrekker om de borgtochtovereenkomst. Bij de borgtochtovereenkomsten wordt ongeveer 75% van de declaraties uitgekeerd aan de hypotheekverstrekker. Bij woningbezitters kan er onderscheid gemaakt worden in twee situaties. Als er volledige medewerking van de woningbezitter is (bv. bij een scheiding) kan er vaak 'gedwongen' onderhands verkocht worden. Of er is geen volledige medewerking van de woningbezitter, (bv. fraude, betalingsachterstand) dan probeert men wellicht onderhandse volmacht en anders executieverkoop. In het laatste geval is er geen sprake van goede trouw en krijgt men een restschuld niet vergoed.

Jaap noemde een aantal connecties voor mijn onderzoek; Hypocasso (directeur Olaf Straus), ING (Intensief Beheer Amsterdam), Rabobank (Bijzonder beheer, service center hypotheek Eindhoven), Aegon (Intensief beheer Leeuwarden), Delta (Amsterdam), Gmac, ELQ en de notariskantoren Buren van Velzen (Den Haag) en Van Heeswijk (Rotterdam).

2. Gesprek met Olaf Straus, directeur van Hypocasso, onderdeel van Stater, Amersfoort, 09-03-2011

Hypocasso heeft zich gespecialiseerd in het incasseren van niet betaalde hypotheeklasten aan hypotheekverstrekkers. Volgens Straus is het niet zo dat hypotheekverstrekkers gedwongen woningverkoop uitstellen door de crisis. Er is namelijk nog onzekerheid over wanneer prijzen weer gaan stijgen, en ook de schuldenlast loopt op. Het marktaandeel wordt geschat rond 20 à 25 % van de totale hypotheek incasso markt. Hypocasso lijkt vooral te werken voor de wat kleinere hypotheekverstrekkers. De grotere bekende hypotheekverstrekkers lijken een eigen afdeling bijzonder beheer te hebben die betalingsachterstanden afhandelen.

Hypocasso lijkt zeer succesvol door haar klantgerichte benadering. Van de circa 1000 geregistreerde betalingsachterstanden leiden er slechts 20 tot een gedwongen woningverkoop.

Per klant wordt er gezocht naar de beste persoonlijke oplossing. Het traject dat ingezet wordt begint vrijwel altijd met een herstelfase waarin geprobeerd wordt om achterstallige betalingen alsnog te innen. Hierna volgt een eventuele fase van verlies beperken. In de beginfase werkt men meestal op het label van de hypotheekverstrekker, in een later stadium gaat men vaker uit eigen naam handelen.

In veel gevallen gaat het om onbewust niet betaalde hypotheeklasten. Ook willen mensen hun hypotheek wel betalen maar lukt het ze vaak (tijdelijk) niet. Straus vindt de problematiek dan ook zeker niet problematisch. Als hij een inschatting zou moeten maken van de verhouding tussen de verschillende vormen van gedwongen woningverkoop zijn er volgens hem meer verkopen middels volmachten dan executieverkopen en 'geheel' vrijwillige verkopen. Een volmacht bij verkoop is volgens hem vaak noodzakelijk omdat de woningbezitter vaak het oog op de realiteit kwijt is. Zo willen ze vaak een verkoopprijs realiseren die zeker in de huidige marktomstandigheden niet reëel is.

3. Gesprek met Hans Erkamp, Notaris bij Erkamp Boot Willemsen, Alkmaar, 09-03-2011

Ik heb Hans Erkamp benaderd omdat hij zich in 2008 kritisch uitgelaten had over de onherroepelijke volmacht waarbij hypotheekverstrekkers de mogelijkheid wordt gegeven om de woningen van hypotheekgevers zelf onderhands te verkopen. De volmacht zou door hypotheekverstrekkers gebruikt worden als pressiemiddel om de hypotheekgever mee te laten werken aan een betalingsregeling. De volmacht kende te weinig waarborgen voor de hypotheekgevers. Ook kan op deze manier het executierecht door banken worden vermeden. In de volmacht werd ook onvoldoende duidelijk gemaakt onder welke voorwaarden de hypotheekverstrekker mocht verkopen. En dat het belang van de hypotheekverstrekker in beginsel niet hoger is dan de hypotheekschuld. Hierbij loopt de hypotheekgever dus het risico dat de hypotheekverstrekker de woning verkoopt onder de marktwaarde, zolang de prijs de hypotheekschuld dekt. Ook was er onvoldoende duidelijkheid over de termijn van de volmacht, die was in sommige gevallen eeuwig durend.

In het gesprek met de heer Erkamp vertelde hij dat er in de tussentijd veel is veranderd. Erkamp is positiever over de volmacht geworden. En hij ziet in de volmacht in veel gevallen een betere optie dan in een executieverkoop. Hij denkt dat hypotheekverstrekkers zich de kritiek op de volmacht voldoende hebben aangetrokken. Hij vindt dat hypotheekverstrekkers nu ook voldoende de belangen van de hypotheekgever in de volmacht vastleggen. Ook is de voorlichting aan hypotheekgevers is verbeterd. De volmacht is nu niet zozeer een pressiemiddel meer, maar een alternatief voor een executieverkoop. De volmacht blijft echter wel maatwerk en met een executieverkoop kunnen de zaken sneller worden geregeld. Ook bij de keuze voor een bepaald verkooptraject lijken kosten een rol te spelen. De verkoop via een volmacht lijkt goedkoper dan de verkoop via een veiling of een onderhandse executie.

Een reden voor het feit dat een hypotheekgever zijn woning niet zelf verkoopt maar een volmacht ondertekend zou volgens Erkamp een financiële achtergrond kunnen hebben. Wellicht is er geen geld voor het inschakelen van een makelaar.

Er is overigens geen databank onder het notariaat waarin het aantal volmachten worden geregistreerd. Ook is volgens Erkamp niet de volmacht het probleem voor de schuldhelpverlening maar het feit dat de hypotheekgever zijn woning nog bezit.

Verder blijkt het voor hypotheekverstrekkers lastig om bij scheiding iemand uit de hoofdelijke aansprakelijkheid te ontslaan. Ten eerste moet de bank akkoord gaan dat de partner die in de woning blijft voldoende inkomen heeft om de hypotheek te kunnen blijven betalen. Zo niet dan zal de hypotheekverstrekker in veel gevallen niet meewerken. Ook moeten beide partners het eens zijn met het ontslag uit de aansprakelijkheid, maar in de praktijk is dat niet altijd het geval.

Verder heb ik het met de heer Erkamp ook gehad over de executieveilingen. Hij is betrokken bij de regionale executieveilingen in Noord-Holland. Hij vindt dat de executieverkopen steeds beter verlopen, vooral door de regionale organisatie. Wel vindt hij dat hypotheekverstrekkers meer zouden kunnen doen om de opbrengst te verhogen. Dit zou kunnen door de woning voor de verkoop in opdracht van de hypotheekverstrekker te laten ontruimen. Dit is alleen mogelijk

als de executieprocedure is gestart. Ook kunnen derden niet zomaar worden ontruimd, tenzij er sprake is van een huurbeding. De ontruiming zorgt echter wel voor extra kosten voor de hypotheekverstrekker.

4. Gesprek met Arris Schaap, notarisclerk / teamleider veilingpraktijk bij Buren van Velzen Guelen, advocaten, belastingadviseurs, notarissen, Den Haag, 17-03-2011

Ik ben in contact gekomen met het kantoor van Arris Schaap door Jaap Dekker. Hij noemde het kantoor als een partij die veel te maken heeft met executieveilingen en de problematiek daaraan voorafgaand. Arris is werkzaam als teamleider van de veilingpraktijk. Op zijn kantoor zijn er ongeveer 19 mensen die zich bezighouden met executieverkopen. Zijn kantoor richt zich dan ook niet alleen op de regio Den Haag maar organiseert woningverkopen door het hele land. Iedere maand verzorgen zij ongeveer vijftig executieverkopen. Het kantoor heeft verschillende grote opdrachtgevers (veelal banken). Zo wordt bijvoorbeeld een kwart van de executies van ING door dit kantoor gedaan.

Arris kan een goed beeld schetsen van het traject vanaf het moment dat een notaris benaderd wordt door een hypotheekverstrekker of een beslaglegger tot een mogelijke executiekoop. In de eerste plaats moet er een duidelijk onderscheid gemaakt worden in het aantal opdrachten dat een notaris krijgt voor een executieverkoop en het daadwerkelijke aantal executieverkopen.

Als er een verzoek van verkoop komt begint het traject van de notaris door te kijken of er een geldige titel aanwezig is om te mogen executeren. Daarna probeert de notaris altijd contact te krijgen met de debiteur. Dit betekent dat de betreffende woning bezocht wordt. Vaak blijkt de eigenaar niet (meer) zelf in de woning te wonen en is deze verhuurd. Soms is het daardoor moeilijk om een debiteur te benaderen. Als een debiteur niet benaderd kan worden kunnen er vrijwel geen afspraken worden gemaakt. Dit leidt dus vaak tot een executie. De betrokken woningeigenaren blijken vaak geen overzicht meer te hebben op hun persoonlijke financiële situatie. De hypotheekschulden vormen dus vaak maar een onderdeel van de totale schuldenlast. Vaak zijn deze mensen in wanhoop en/of paniek hun huis uitgevlucht. Vaak verhuren ze de woning om een deel van de schulden te kunnen inlossen. Het zijn dus mensen die de problemen wel willen oplossen maar niet weten hoe en bij wie ze terecht kunnen. Ook is er in de grotere steden een groep mensen die misbruik heeft gemaakt van de hypotheek. Dit kan zijn door het hebben van een wietplantage of illegale verhuur. Deze mensen zijn dan ook vaak niet bereid of te benaderen om mee te werken aan het proces om de woning op een zo gunstig mogelijke wijze te verkopen.

Om een zo hoog mogelijke opbrengst te verkrijgen is het van belang dat een debiteur medewerking verleent aan de verkoop. Arris vertelt dat de plicht van de notaris is om te zorgen voor een zo hoog mogelijke opbrengst. In de praktijk betekend dat meestal dat geprobeerd wordt om een executieverkoop te voorkomen. Volgens Arris proberen de banken de handel uit te sluiten door een woning onderhands te verkopen. Op deze manier proberen ze een hogere opbrengst te realiseren.

Het kantoor van Arris is onderdeel van Netwerk Notarissen. Netwerk Notarissen zorgt ervoor dat alle notarissen die aangesloten zijn voor allerlei diverse diensten een zelfde procedure volgen, bijvoorbeeld een executietraject. Dit betekent bijvoorbeeld een zo concreet mogelijk kostenoverzicht bij executieverkopen.

Momenteel kopen er nog steeds geen particulieren op de veiling. De risico's zijn nog te groot. De internetverkoop zal dit niet veranderen. De nieuwe wetgeving kan wel een bijdrage leveren om de risico's te beperken. Kosten worden beter verdeeld tussen koper en verkoper en de risico's worden niet alleen afgewenteld op de koper.

Banken zijn bij een executietraject soms terughoudend om het beheersbeding in te roepen omdat het enige risico's met zich meebrengt. Zo is de bank verantwoordelijk voor de woning in de periode voor de veiling als ware de eigenaar zijnde. Daarom proberen banken de woning te verkopen zonder dat het nodig is om te beheren. Bij executieveilingen is er nu minder aanbod, maar er gaan relatief meer verkopen door. Vroeger was dat andersom. Banken wachten niet met executie door de crisis maar door de nieuwe wetgeving die er aankomt. Bij

een onderhandse executie leidt een bod vaak niet meteen tot een zitting. Een zitting volgt vaak alleen als er getwijfeld wordt over een bod

Er worden volgens Arris vaak volmachten voor onderhandse verkoop getekend, maar ze leiden niet altijd tot een verkoop. De volmacht wordt ingezet om een executie te voorkomen maar is vaak onvoldoende effectief. Dit leidt er meestal toe dat er alsnog tot executie over wordt gegaan. Arris vindt de onherroepelijke volmacht geen goed instrument. Ten eerste vindt hij het instrument dubbelop ten opzichte van het hypotheekrecht. Ook heeft het diverse nadelen ten opzichte van het executierecht. Zo wordt er vaak een periode afgesproken waarin onderhands verkocht kan worden (meestal 6 maanden) maar ondertussen lopen de schulden op. Door de volmacht gaan ook andere partijen beslagen leggen. Verder vindt er geen zuivering plaats. Dit zorgt ervoor dat als de woning via een volmacht verkocht wordt de bank verantwoordelijk is voor de betaling van deze beslagleggingen. Ook de notaris krijgt te maken met veel extra werk en verantwoordelijkheden. Onder bepaalde omstandigheden kan een volmacht werken als er geprobeerd wordt om een executieveiling te vermijden, maar niet als men weet of kan weten dat er uiteindelijk toch geëxecuteerd gaat worden. De debiteur moet ook altijd eerst bij de notaris komen om te kijken of de debiteur volledig instemt met de volmacht en niet onder druk is gezet door de hypotheekverstrekker.

Volgens Arris zijn er drie oorzaken van de betalingsproblematiek;

1. Te hoge hypotheeken (banken willen omzet maken)
2. Roze bril consument (luxe leven, individualisme, alles willen, niets zelf oplossen)
3. Conjuncturele ontwikkeling.

Verder is hij het met mijn NHG visie eens, dat het risicobesef bij de woningbezitter en de hypotheekverstrekker wordt weggenomen. De hypotheekmarkt is zich sinds 2008 wel aan het verbeteren, maar niet iedereen krijgt zomaar een hypotheek.

5. Gesprek met Irene Visser, Promovenda Rijksuniversiteit Groningen, en ondersteunend jurist bij Netwerk Notarissen, Zwolle, 21-032011

Irene is als promovenda aan de universiteit bezig met een onderzoek naar de procedure van een executieverkoop bij registergoederen. Hierbij wordt vooral gekeken hoe de opbrengst van een dergelijke verkoop gemaximaliseerd kan worden. Op de eerste plaats wordt gekeken hoe de opbrengst verhoogd kan worden binnen de huidige (wettelijke) regelgeving. Ten tweede wordt er gekeken of (en welke) wetswijzigingen kunnen leiden tot hogere opbrengsten. Irene verwacht rond september van dit jaar haar onderzoek afgerond te hebben. Ik heb Irene benaderd omdat ze diverse artikelen heeft geschreven over executieverkopen en omdat ze contact met VEH heeft gehad over executieverkopen.

Hoewel Irene zich vooral heeft gericht op executieverkopen is zij ook goed bekend met de verkoop via een volmacht. Door het gesprek is duidelijk geworden dat een volmacht kan bestaan uit een Notariële akte en onderhandse akte. En dat hypotheekverstrekkers hierin dus een keuze kunnen maken. Ik heb het vermoeden dat een onderhandse volmachtakte over het algemeen minder waarborgen voor de woningbezitter kent. Irene heeft ook verteld dat er een volmacht door Netwerk Notarissen is ontwikkeld waarmee het belang van de woningbezitter beter gewaarborgd is. Dat een hypotheekverstrekker probeert om een woning te verkopen door middel van een volmacht lijkt te begrijpen. Het meestal duurdere executietraject wordt vermeden en er wordt een hogere verkoopopbrengst verwacht. Duidelijk is dat de voorwaarden waaronder verkocht wordt veel anders zijn dan bij een executieverkoop. Irene ziet net als ik weinig reden waarom woningbezitters wel instemmen met een volmacht maar niet zelf hun woning verkopen.

Ook hebben we het gehad over de onderhandse executie. Volgens Irene zou het traject van de onderhandse executie veel beter benut kunnen worden. De betrokken partijen gebruiken vaak niet alle mogelijkheden om de opbrengst bij deze vorm van verkoop te maximaliseren. Tot slot is er gesproken over de executieveilingen. Zo heeft Irene maatregelen genoemd die het executietraject zouden kunnen verbeteren.

Volgens de huidige wetgeving blijken hypotheekverstrekkers als snel verhaal te mogen halen op woningbezitters als er sprake is van verzuim. Toch draagt volgens Irene bijvoorbeeld de

gedragscode hypothecaire financieringen (GHF) er toe bij dat hypotheekverstrekkers niet klakkeloos overgaan tot executie. De “normale” onderhandse verkoop kan overigens volgens Irene vanuit een juridisch perspectief zeker niet gezien worden als gedwongen woningverkoop.

Irene heeft enkele artikelen geschreven die ik mogelijk kan gebruiken in mijn onderzoek. Verder is afgesproken dat we de onderzoeksresultaten uiteindelijk via de mail zullen uitwisselen.

Ook heeft Irene mij in contact gebracht met een lid van Netwerk Notarissen. Ook zou ik volgens haar eens kunnen informeren bij de NVM en KNB. Wellicht dat zij meer informatie kunnen verstrekken over (het aantal) volmachten en andere vormen van gedwongen woningverkoop. Naar aanleiding van de verzonden samenvatting heeft Irene deze aangevuld met de onderstaande alinea's.

Het gesprek heb ik gevoerd vanuit mijn functie als promovenda aan de Rijksuniversiteit Groningen en mijn onderzoek naar de executoriale verkoop van registergoederen. Het vermelden van mijn andere functie zou verwarring kunnen wekken, ik heb niet namens Netwerk Notarissen gesproken. Wel heb ik de heer Kuhlmann, voorzitter van de werkgroep Veilingen van Netwerk Notarissen, benaderd voor jouw onderzoek. Wellicht dat hij een Netwerk-standpunt wil innemen, maar dat zal je met hem moeten overleggen. In de tweede alinea staat dat de volmacht kan bestaan uit een notariële akte en een onderhandse akte. Dat is volgens mij niet helemaal juist geformuleerd. De hypotheekhouder (en hypothecaire schuldenaar) kunnen ervoor kiezen de onherroepelijke volmacht in een notariële vorm of onderhandse vorm vast te leggen.

Ik stel niet dat de volmacht van Netwerk Notarissen een betere positie voor de eigenaar inhoudt. Ik ken de inhoud van de andere onherroepelijke volmachten niet en kan dus ook niet beweren dat de Netwerk-volmacht beter is. Wel is het zo dat de volmacht die Netwerk Notarissen ontwikkeld heeft een aantal waarborgen bevat, zoals een minimumverkoopprijs. Dat biedt in ieder geval zekerheid dat de woning niet voor een prijs onder deze minimumverkoopprijs verkocht mag worden. Dat geeft de schuldenaar zekerheid over de minimumverkoopprijs van zijn woning.

De reden dat woningbezitters instemmen met de verkoop door middel van onherroepelijke volmacht is denk ik gelegen in het gegeven dat zij anders waarschijnlijk hun woning verkocht zien worden op een executieveiling. In het gesprek heb ik ook aangegeven dat een hogere opbrengst bij onderhandse verkoop een reden kan zijn voor de eigenaar om de volmacht te tekenen. Dat is ook in zijn belang, nu hij ofwel met minder restschuld geconfronteerd wordt, ofwel een hogere restantopbrengst tegemoet kan zien.

Over het traject van onderhandse executoriale verkoop. Zoals ik heb uitgelegd is de onderhandse executoriale verkoopprocedure een procedure die als een soort voorfase van de openbare veiling gezien kan worden. Dat komt in de vierde alinea niet helemaal naar voren. Wat ik bedoelde is dat de wetgever in de wet een aantal mogelijkheden geeft die de opbrengst bij executoriale verkoop (onderhands of openbaar) kunnen verhogen. Een voorbeeld is het beheersbeding, dat de hypotheekhouder (onder bepaalde voorwaarden) kan gebruiken om een pand voor de verkoop op te knappen. Van die wettelijke mogelijkheden wordt steeds vaker gebruik gemaakt. Ik zal je mijn artikel hierover (dat nog moet uitkomen) toesturen. Het is echter een afweging van de hypotheekhouder of hij hiervan gebruik maakt. De kosten om die wettelijke mogelijkheden te benutten zullen in die afweging meespelen. Om te stellen dat het traject van onderhandse verkoop "veel beter benut kan worden" gaat mij nogal ver. Daarbij passen denk ik de nodige nuanceringen, die ik in mijn proefschrift maak.

Over de gedwongen woningverkoop heb ik aangegeven dat dit er maar aan ligt hoe je het begrip gedwongen verkoop definieert. Afhankelijk van de definitie valt de onderhandse verkoop er dan wel of niet onder. Ik heb vooral duidelijk willen maken dat hoe breder je de definitie van gedwongen verkoop maakt, hoe moeilijker het waarschijnlijk wordt in je onderzoek. Probeer een sluitende definitie te maken, die zoveel mogelijk oplevert voor je onderzoek. Daarmee bedoel ik, wat is de toegevoegde waarde voor jouw onderzoek om bijna alle onderhandse verkopen onder het begrip te laten vallen?

Overigens: met behulp van de wet kan de hypotheekhouder in bepaalde omstandigheden ook worden teruggefloten. De wet bevat bijvoorbeeld een bepaling over misbruik van recht. Dat betekent dat de hypotheekhouder misschien wel het recht (de bevoegdheid) toekomt tot executoriale verkoop vanwege verzuim, maar dat hij daar in bepaalde omstandigheden geen gebruik van mag maken (de rechter bepaalt dat dan).

6. Gesprek met Jeroen Kuhlmann, Notaris bij Kuhlmann Hulshof & de Kok notarissen te Borne, 04-04-2011

Ik heb de heer Kuhlmann benaderd naar aanleiding van een gesprek met Irene Visser. De heer Kuhlmann is voorzitter van de werkgroep veilingen bij Netwerk Notarissen. Verder is hij ook voorzitter bij Stichting Vastgoedveiling Twente. De insteek was om via een oriënterend gesprek de visie van een Netwerknotariss op gedwongen woningverkoop te krijgen.

Kuhlmann krijgt ongeveer 40 verzoeken van executie per jaar. Hiervan leidt ongeveer de helft tot een executieverkoop. Ongeveer 1/3 van de gestarte trajecten leidt tot verkoop via volmacht. Een onderhandse executieverkoop komt in verhouding weinig voor bij Kuhlmann. Als Kuhlmann een opdracht tot executie krijgt is de hypotheekverstrekker vaak al lang bezig met een oplossing en ziet hij de executie als laatste middel. Meestal gaat het om gevallen waarbij er onvoldoende medewerking is van de woningbezitter.

Ook hebben we het gehad over het begrip gedwongen woningverkoop. Juridisch gezien, is alleen een executieverkoop een gedwongen woningverkoop. Kuhlmann beschrijft de onderhandse gedwongen woningverkoop (in ieder geval de volmacht verkoop) als informele gedwongen woningverkoop. Een volledige onderhandse verkoop zou Kuhlmann alleen gedwongen noemen als het initiatief tot verkoop van de hypotheekverstrekker komt.

Ook Kuhlmann is geen grote fan van de volmachtverkoop. Wel vindt hij dat de belangen van de woningbezitter over het algemeen voldoende gewaarborgd zijn. Ook de hypotheekverstrekker heeft in de meeste gevallen belang bij een zo hoog mogelijke opbrengst. Dit omdat de vordering meestal groter is dan de te verwachten verkoopprijs. Er kan een verschil gemaakt worden tussen onderhandse- en notariële akte. Kuhlmann gebruikt vrijwel altijd een notariële akte. Deze akte kent ook meer waarborgen. De volmacht wordt vaak gebruikt als de woningbezitter “bewezen” onbetrouwbaar blijkt te zijn, en zijn (betalings-) afspraken niet nakomt.

Ook hebben we de hypotheekbedingen besproken. Deze kunnen beter benut worden. Het inroepen van alleen het beheersbeding blijkt onvoldoende als de woning dan nog bewoond blijft. Bewoners kunnen in dat geval nog steeds bezichting weigeren. Daarom is het belangrijk om gelijktijdig met het beheersbeding het ontruimingsbeding in te roepen. Kuhlmann erkent dat er vaak verwarring is tussen de twee bedingen en dat men vaak onvoldoende op de hoogte is van de juridische consequenties. Hypotheekverstrekkers veronderstellen dat door het beheersbeding de volledige aansprakelijkheid van de woning op hen overgaat en dat een reden is om geen beheersbeding in te roepen. Kuhlmann stelt dat als er sprake is van aansprakelijkheid men zich hiervoor ook kan voor verzekeren.

7. Gesprek met Bert Beentjes, Adviseur bij het Kadaster, Apeldoorn, 05-04-2011

Het kadaster is kortweg opgesplitst in de domeinen Rechtszekerheid en Geo. Bert is werkzaam bij het domein rechtszekerheid. Daarin houdt hij zich als adviseur bezig met materiebeleid en informatievoorziening. Bert behandelt verzoeken om kadastrale gegevens te gebruiken voor nieuwe doeleinden of verzoeken.

Ik heb met Bert vier indicatoren besproken die bruikbaar kunnen zijn voor mijn onderzoek. Bert ging uitzoeken en navragen welke indicatoren te identificeren zijn uit de openbare registers. Of de indicatoren te identificeren zijn hangt af van de wijze waarop gegevens nu geregistreerd zijn en de hoeveelheid werk die het met zich meebrengt om gegevens te verzamelen.

De indicatoren die besproken zijn bestaan uit;

1. Het aantal gestarte executieprocedures. Zeker niet alle executieprocedures leiden tot een executieverkoop. Achterhaald zou kunnen worden welk aandeel van de woningen uiteindelijk niet geëxecuteerd wordt. Het is nog onzeker of het kadaster een indicatie krijgt van een gestart executieproces.
2. Het aantal onderhandse executies. Een deel van de gestarte executieprocedures leidt tot een onderhandse executie. Deze vorm van executie wordt waarschijnlijk nog niet geregistreerd bij het kadaster terwijl er wel sprake is van een executieverkoop. Waarom dit niet gebeurd is onduidelijk. Dit zorgt voor verkeerde veronderstellingen over het aantal executieverkopen.
Bij de onderhandse executie wordt een onderhands bod uitgebracht, de voorzieningsrechter bepaald of het bod geaccepteerd kan worden. Wellicht krijgt het kadaster daarom ook een registratie van een gerechtelijk vonnis binnen. En wellicht is dat een indicatie voor deze vorm van verkoop.
3. Onderhandse verkopen waarbij een hypotheekverstrekker gevolmachtigd is tot verkoop. Uitgezocht dient te worden hoe deze leveringsakten onderscheiden kunnen worden met andere leveringsakten. Dit ga ik navragen bij het Notariaat. Waarschijnlijk staat de hypotheekverstrekker op de leveringsakte geregistreerd als verkoper.
4. Aantal woningen dat verkocht wordt waarbij de verkoopprijs lager is dan de prijs waarvoor het eerder gekocht is. Aangenomen mag worden dat door de kredietcrisis dit steeds vaker het geval is. Het is niet meer vanzelfsprekend dat een woning in waarde blijft stijgen. De ontwikkeling van het aantal verkopen met verlies kan wellicht iets zeggen over de reden waarom een woning verkocht wordt.

Het hypotheekbedrag blijkt onvoldoende te kunnen functioneren als indicator. Dit komt omdat er vaak een hogere hypotheek bij het Kadaster ingeschreven wordt dan de daadwerkelijke hypotheek. Op deze manier kunnen mensen hun hypotheekbedrag verhogen zonder dat zij daarvoor naar de notaris moeten om een tweede hypotheek te laten inschrijven.

2^e Gesprek met Bert Beentjes, 29-04-2011

Bert heeft tussentijds intern gekeken welke indicatoren te achterhalen zijn. Hieruit is tot nu toe gebleken dat alleen indicator 4, redelijk gemakkelijk te achterhalen is. Hierin heeft Bert zich dan ook verdiept. Hij heeft gekeken naar alle transacties die sinds 2004 twee keer zijn verkocht binnen 4 jaar. Het gaat hierbij om alle vastgoedtransacties, dus niet alleen woningen. Ook gaat het alleen om transacties waarvan de prijs bekend was, dat was ongeveer 60% van alle transacties. Uit de cijfers bleek dat er sinds de crisis steeds minder 2^e transacties plaatsvonden, maar dat het aandeel dat wordt verkocht met verlies steeds groter wordt. Gemiddeld genomen was er nog wel winst op de verkoop, maar deze werd steeds kleiner. Als de gemiddelde kosten koper meegeteld zouden worden, is er in meeste gevallen al geen winst meer.

Over de andere indicatoren kon Bert weinig informatie geven. Over het aantal executieprocedures kwam geen informatie binnen. Wel over het aantal en soort beslagen. Maar het is lastig om dit te koppelen aan gedwongen woningverkoop. Over het aantal onderhandse executies kwam geen informatie binnen. De executieveilingen verwezen naar artikel 1223 van het BW.

De laatste indicator was de volmacht. Hiervan blijken er te veel te zijn om als Kadaster zelf te achterhalen welke woningen door banken zijn verkocht. Dit komt omdat er ontzettend veel volmachten worden gegeven op de ruim een miljoen transacties die het kadaster per jaar registreert. Ook is het vaak niet de hypotheekverstrekker zelf die gevolmachtigd is, maar gaat het om een tussenpersoon. Ook is de gevolmachtigde vaak een natuurlijk persoon die gekoppeld is aan een rechtspersoon. Als ik concrete aanwijzingen heb die wijzen op een volmachtverkoop van een bank dan zou Bert dit nog eens kunnen uitzoeken. Ook gaat Bert verder met het concretiseren van het aantal verkopen met verlies.

3^e gesprek met Bert Beentjes, 27-05-2011

We hebben het vandaag vooral gehad over het aantal verkopen met verlies. Dit was mogelijk omdat Bert tabellen heeft gemaakt met woningen die twee keer zijn verkocht binnen een bepaalde termijn (van 0 tot 4 jaar). Bij deze transacties is gekeken hoe vaak de verkoopprijs lager is dan de aankoopprijs. Duidelijk is dat dit steeds vaker voorkomt. Vooral in het duurdere prijssegmenten is de kans op verlies bij een verkoop sinds 2008 aanzienlijk gestegen.

Verder blijkt dat het aantal transacties sinds de crisis met 40% is afgenomen en momenteel constant blijft. Ook werd duidelijk dat er sinds de crisis steeds minder woningen binnen drie jaar tweemaal verkocht werden (bijna een daling van 60%). Dit kan verklaard worden door een daling van de prijzen. Opvallend is het daarom ook dat er geen sterke afname was van het aantal duurdere woningen dat binnen drie jaar tweemaal is verkocht (een daling van ongeveer 20%). Terwijl juist de prijzen in deze categorie het meest zijn gedaald. Dit duidt er op dat vooral in de duurdere categorie opvallend vaak een groot verlies wordt genomen en er dus een grote noodzaak tot verkoop lijkt.

Zo waren er voor de crisis (2005) 7.781 woningen die binnen twee jaar weer werden verkocht en waren er dit na de crisis (2008) nog maar 1.918. Als men dezelfde vergelijking maakte voor alleen duurdere woningen (duurder dan € 350.000,-) was er maar een beperkte afname. Hierbij ging het aantal transacties van 353 naar 258.

De cijfers die het kadaster heeft, kunnen helaas niet direct aan mij verstrekt worden omdat dit vooral politiek gevoelig zou zijn. Het kadaster trekt zelf nooit conclusies over het geregistreerde cijfermateriaal. En ook ik mag niet stellen dat het Kadaster bepaalde zaken concludeert. Ik mag alleen concluderen over openbare cijfers van het Kadaster. Wel zullen er nog wat concrete vragen over verkopen met verlies per mail beantwoordt worden. Ook voor het Kadaster waren de gesprekken nuttig. Zo zal de door mij voorgestelde indicator 'verkopen met verlies' mogelijk in de toekomst vaker gebruikt worden bij het Kadaster.

8. Gesprek met de heer van Offenbeek, Medewerker bijzonder beheer bij Sparck hypotheek, Amsterdam, 22-04-2011,

Sparck is een Amerikaanse prijsvechter die in 2006 is gestart op de Nederlandse hypotheekmarkt. Sparck richtte zich vooral op mensen met een verhoogd risicoprofiel, bijvoorbeeld mensen met een BKR notering of ZZP'ers. Hiervoor betalen klanten wel een hogere rente dan bij andere hypotheekverstrekkers. Door de crisis en de verslechterde marktomstandigheden op de hypotheekmarkt kon Sparck moeilijk nieuwe klanten vinden. In 2008 is Sparck dan ook gestopt met het verstrekken van nieuwe hypotheek. Sindsdien wordt alleen nog de huidige hypotheekportefeuille beheerd. Sparck is in 2008 overgenomen door Vesting Finance. De portefeuille wordt beheerd door een afdeling van ongeveer 10 personen. Hiervan maakt van Offenbeek onderdeel uit. Het debiteurenbeheer en bijzonder beheer gebeuren dan ook op dezelfde afdeling.

Bij Sparck heeft ongeveer 10% van de klanten te maken met betalingsachterstanden. Hiervan leidt ongeveer de helft tot een gedwongen woningverkoop. Bij het merendeel van de betalingsachterstanden is er volgens Sparck geen volledige medewerking van de woningbezitter. Bij Sparck wordt er na een betalingsachterstand altijd meteen gebeld wat hiervan de reden is. Op deze manier besluit men welke vervolgstappen het best ondernomen kunnen worden. Na drie maanden wordt de openstaande achterstand opgeëist. Hiervoor krijgen klanten dan meestal 10 dagen de tijd. Als men hier niet aan voldoet wordt besloten een woning te verkopen. Soms wordt een buitendienstmedewerker naar de klant gestuurd om te kijken wat de mogelijkheden zijn.

Verkoop gebeurt in 75% van de gevallen via een volmacht tot verkoop. Hierbij geldt geen minimale verkooptermijn. De volmacht kent een minimumprijs en wordt gelegaliseerd door een notaris. De minimumprijs is meestal de executiewaarde. Van Offenbeek denkt dat een volmachtverkoop 25 à 30% meer opbrengt dan een executieverkoop. Bij een verkoop via een volmacht gaat men uit van een opbrengst van 85% van de marktwaarde. Ook de opbrengst is

voor Sparck van belang omdat ongeveer 60 à 70% van de klanten bij verkoop te maken krijgt met een restschuld. Er wordt geen onderscheid gemaakt bij mensen die wel of geen restschuld hebben. De overige 25% wordt verkocht op een executieveiling. Bij de executieopbrengsten gaat Sparck uit van ongeveer 70% van de marktwaarde. Bij 99% van de veilingen wordt ook daadwerkelijk gegund.

Meestal wordt er geveild als een volmacht niet tot verkoop heeft geleid (ongeveer 20%) maar soms ook meteen als er geen medewerking is van de woningbezitter (ongeveer 5%). Per geval wordt bepaald of de volmachtverkoop doorgezet moet worden en/of en wanneer men overgaat tot een executieverkoop.

Bij de gedwongen woningverkoop wordt geen rekening gehouden met de situatie op de woningmarkt. Verder wordt er soms gebruik gemaakt van inkomensbeslagen. Bij een restschuld speelt de NHG geen rol omdat bij Sparck hypotheek niet voldaan is aan de voorwaarden van de NHG. Bij een restschuld komt men vaak in een Wsnp traject. Ook probeert men vaak een restschuld af te kopen, hiermee gaat Sparck vaak akkoord. Zo wordt er een gedeelte van de schuld kwijtgescholden.

Sparck heeft relatief veel problemen met ZZP'ers zonder werk of zonder verzekering.

Te weinig aflossing blijkt niet van invloed op het betalingsrisico, wel zorgt weinig aflossing voor een groter restschuldrisico. Bij de afweging om wel of niet tot verkoop over te gaan speelt het inkomen van de woningbezitter de leidende rol.

9. Gesprek met Hetty Schuring, eigenaar van De sociale raadvrouw, IJsselmuiden, 27-04-2011

De Sociale Raadvrouw is werkzaam voor bedrijven, arbodiensten, re-integratiebedrijven en het bedrijfsmaatschappelijk werk. Het bedrijf biedt vooral hulp voor werknemers met schulden en loonbeslagen. Ik heb Hetty benaderd omdat ze eind 2010 op televisie is geweest over haar ervaringen met de onherroepelijke volmacht tot verkoop. Hetty vindt de volmachtverkoop geen goed middel om de problemen voor woningbezitters te voorkomen.

Hetty heeft me uitgelegd dat de schuldhulpverlening alles te maken heeft met de wijze van gedwongen woningverkoop. Schuldhulpverlening is op te delen in twee trajecten. Op de eerste plaats is er het minnelijke traject waarin met afzonderlijke schuldeisers betalingsafspraken worden gemaakt over aflossing van bestaande openstaande schulden binnen 3 jaar. In bepaalde gevallen komt men niet tot overeenstemming met een minnelijke regeling. In dat geval kan de schuldenaar in aanmerking komen voor schuldsanering. De schuldenaar kan dan binnen drie jaar van al zijn schulden verlost zijn bij deze schuldsanering. Hierbij dienen schuldeisers genoeg te nemen met een gedeelte van de vordering.

Hetty vertelde dat het idee van de volmacht bij de ING vandaan komt. Ook merkte ze dat ze de volmacht vaak tegenkwam bij ING en Quion. De volmachten die Hetty is tegengekomen hebben tegenwoordig wel een minimumprijs. Maar Hetty moest lachen toen ik vroeg of deze prijs in samenspraak wordt vastgesteld. In meer dan 9 van de 10 keer wordt het tekenen van de volmacht opgedrongen door de hypotheekverstrekker.

De meeste mensen die in de schulden zitten hebben geen besef wat ze moeten tekenen. De volmacht is meestal wel een notariële akte maar van de belehringsplicht van de notaris komt in het merendeel van de gevallen weinig terecht. In sommige volmachten wordt gebruik gemaakt van een maximale verkooptermijn. Dit is volgens Hetty ook juist een bezwaar van de volmacht. Woningbezitters zijn hierdoor volledig afhankelijk van de handelswijze van de hypotheekverstrekker.

Hypotheekverstrekkers zullen bij een betalingsachterstand eerst op een minnelijke wijze proberen om tot een betalingsregeling te komen. Dit lijkt voor beide partijen de beste oplossing als de achterstanden te overzien zijn en er vooruitzichten zijn op terugbetaling. Als een woningbezitter zoveel schulden moet inlossen dat het langer dan drie jaar duurt om alle betalingsachterstanden in te lossen, is het voor hem wellicht beter om de schuldsanering in te gaan. Dit is tevens het geval als er bij een “gedwongen” woningverkoop een hoge restschuld ontstaat die niet binnen een aantal jaren kan worden ingelost.

Een schuldsaneringstraject kan als onderhandelingstroef worden ingezet tegen een hypotheekverstrekker die gedwongen wil verkopen. Als de woningbezitter in de schuldsanering komt (wat meestal drie jaar duurt) is de kans groot dat hij niet in staat is om zijn volledige restschuld bij de hypotheekverstrekker in te lossen. Maar hij is hiervoor dan ook niet meer aansprakelijk. De hypotheekverstrekker zal dus willen voorkomen dat de woningbezitter in de schuldsanering komt. Voor mensen met grote financiële problemen (en een grote verwachte restschuld) kan dit een betere oplossing zijn dan met iedereen betalingsregelingen treffen. Om zo snel mogelijk hiervoor in aanmerking te komen moeten de bezittingen zo snel mogelijk worden verkocht, de woning dus ook. Een verkoop via een volmacht door de bank kan hierbij een belangrijk opstapel vormen. Vooral als er geen maximale verkooptermijn is afgesproken. De hypotheekverstrekker kan wachten op een voor hem acceptabel bod. Doordat de hypotheekverstrekker al voor of na het tekenen van de volmacht loonbeslag heeft gelegd op het inkomen van de woningbezitter lopen de schulden bij de hypotheekverstrekker niet verder op. Maar de andere schuldeisers kunnen hierdoor niet betaald worden.

Mensen met schulden hebben 9 van de 10 keer totaal geen overzicht op hun financiële situatie. Het sturen van brieven heeft dan ook vaak geen nut. Zelfs telefoneren heeft vaak niet het gewenste effect, zeker niet als dit op een agressieve manier gebeurt zoals nu vaak het geval is. De hypotheekverstrekker, maar ook de woningbezitters zijn meestal het beste af als er zo snel mogelijk een persoonlijke afspraak wordt gemaakt. Bij een persoonlijk bezoek worden de financiële problemen het best in kaart gebracht. Hierdoor kunnen de problemen voor de woningbezitter en de hypotheekverstrekker beperkt blijven.

10. Gesprek met Jan-Paul Hendriks, directeur en eigenaar van Novalink, Amersfoort, 03-05-2011

Jan-Paul is de oprichter van het bedrijf. Jan-Paul is voorheen werkzaam geweest bij ELQ en Stater. In 2009 is hij actief begonnen met zijn bedrijf. Novalink is een kleine hypothecaire debiteurenbeheerder en heeft ongeveer 10 vaste medewerkers. Novalink heeft de regie over de hypotheekportefeuille van enkele hypotheekverstrekkers als er sprake is van betalingsproblemen en betalingsachterstanden.

Het debiteurenbeheer en bijzonder beheer in Nederland gebeurt volgens Jan-Paul vooral door enkele grotere spelers. De grotere banken hebben hun eigen afdelingen debiteurenbeheer en bijzonder beheer. Daarnaast zijn er Stater (onderdeel van ABN) en Quion die voor vooral kleinere hypotheekverstrekkers verantwoordelijk zijn voor het debiteurenbeheer en bijzonder beheer. Maar deze partijen houden zich overigens ook bezig met het acceptatieproces van hypotheeken. Novalink is hierin een kleinere speler die zich vooral richt op het bijzonder beheer.

Het voordeel van een aparte organisatie die bijzonder beheer taken uitvoert i.p.v. een onderdeel van een grote bank is dat er meer aandacht is voor het resultaat van de onderneming. De goede score van de Rabobank in vergelijking met andere grote banken kan volgens hem verklaard worden doordat de Rabobank veel verkoopt vanuit de eigen vestigingen en daardoor minder afhankelijk is van onbenaderbare tussenpersonen.

Jan-Paul is van mening dat het belangrijk is om zo snel mogelijk in actie te komen als iemand een achterstand heeft. De problemen zijn namelijk moeilijker op te lossen als de achterstanden op lopen. Als er vroeg wordt ingegrepen wordt ook het snelst inzichtelijk wat er aan de hand is en waarom er niet betaald wordt. Als het probleem inzichtelijk is kan men met een gepaste oplossing komen. Hij denkt dat veel hypotheekverstrekkers onvoldoende kijken wat het onderliggende probleem is achter een betalingsachterstand. Zo wordt er in zijn ogen vaak te snel gegrepen naar een loonbeslag. Hierbij lijken de problemen voor de hypotheekverstrekker verleden tijd. Maar het loonbeslag heeft vaak tot gevolg dat de financiële situatie van de woningbezitter alleen maar verslechterd en daarmee de hypotheekverstrekker opnieuw in de problemen komt. Jan-Paul is van mening dat een loonbeslag alleen een oplossing biedt als het tijdelijk wordt gebruikt.

Jan-Paul heeft aan mij het traject beschreven dat gevolgd wordt bij een betalingsachterstand (maar in tegenstelling tot de meeste andere hypotheekverstrekkers ook van toepassing is op aankomende schulden voor zover men daarvan op de hoogte is). Het traject bestaat uit een aantal duidelijke stappen die vrijwel allemaal plaatsvinden binnen de eerste maand van de betalingsachterstand. Op de eerste plaats wordt er gekeken wat voor klant het is en welke eventuele geschiedenis die heeft. Daarna wordt er vrijwel direct een herinneringsbrief gestuurd. Als dat niet heeft geholpen wordt de klant een week later gebeld. Eventueel wordt daarbij gevraagd wat de reden van de achterstand is. In bepaalde gevallen kan daarbij al een betalingsregeling getroffen worden. Als mensen niet gemakkelijk traceerbaar zijn worden andere kanalen gebruikt (zoals bureaus) om ze te benaderen. Als mensen niet willen meewerken, volgt er een aanmaning. Als dit ook niet voldoende is wordt de cliënt ingebreke gesteld. Hierbij wordt de cliënt op de hoogte gesteld van de mogelijke consequenties van het niet betalen (zoals executie en BKR). Daarna volgt er mogelijk een incassobrief met de bijbehorende kosten.

Ongeveer 85% van de betalingsachterstanden wordt door deze werkwijze binnen een maand ingelopen (al dan niet met een langer lopende betalingsregeling). Als dit niet voldoende is volgt een mogelijk loonbeslag. Hierbij kan onderscheid gemaakt worden op loonbeslag op de hele hypotheekvordering of alleen de achterstand. Meestal heeft het beslag betrekking op de gehele hypotheekvordering. Dit betekent ook dat men er vanuit gaat dat de woning waarschijnlijk verkocht gaat worden. Jan-Paul erkent dat een loonbeslag het onderliggende probleem niet oplost. Na het loonbeslag volgt een mogelijke gedwongen woningverkoop. Dit wordt gedaan als uit analyse blijkt dat de problemen structureel zijn.

De keuze voor wel of geen volmacht in het onderhandse traject is vaak afhankelijk van de vraag of er wel of geen restschuld te verwachten is. Als er een restschuld te verwachten is (wat meestal het geval is) dan wil Novalink door middel van de volmacht regie op de verkoop houden. Dit om te voorkomen dat de restschuld groter wordt dan noodzakelijk. Als er geen restschuld verwacht wordt dan gaat Novalink onder bepaalde voorwaarde ook akkoord met een volledig onderhandse verkoop. De gemiddelde opbrengst van een volmachtverkoop schat hij voor zijn bedrijf tussen de 90 en 100% van de marktwaarde. Jan-Paul is bekend met de kritiek op de volmachtverkoop, maar wijst op de wederzijdse belangen die er in de meeste gevallen zijn. Dat het een belemmering vormt voor de schuldhulpverlening is bij de meeste cliënten waarschijnlijk ook niet bekend. Jan-Paul kan zijn cliënten dan ook wijzen op enkele nadelen van het Wsnp traject. Zo zorgt het bijvoorbeeld voor een BKR-notering, hierdoor kan men de eerste acht jaar vrijwel niet aan een hypotheek komen. Ook zou het een aanslag op je privacy zijn omdat bijvoorbeeld je post wordt opengemaakt door iemand anders. Maar in de meeste gevallen blijkt men zelf bereidwillig om de volmacht te tekenen. Als er bijvoorbeeld sprake is van een restschuld en de woning getaxeerd wordt door een makelaar om de woning te verkopen zal een makelaar zich wellicht afvragen waaruit zijn diensten betaald moeten worden. Dit kan bijvoorbeeld al een reden zijn om een volmacht te “moeten” tekenen. Jan-Paul herkent zich niet in de situatie dat men geen actie meer onderneemt als de volmacht eenmaal ondertekend is. Hij vindt het in beider belang dat er dan ook zo snel mogelijk verkocht wordt. Jan-Paul zegt dat een volmachtverkoop meer werk kost maar dat het opweegt tegen een executieverkoop. Een getekende volmacht bij Novalink leidt in het overgrote deel van de gevallen ook daadwerkelijk tot een volmachtverkoop.

Omdat Novalink zich gespecialiseerd heeft in het bijzonder beheer heeft men in vergelijking met veel andere hypotheekverstrekkers een klein gedeelte van de portefeuille dat geveild moet worden. Van de 45 verkochte woningen waren er ongeveer veertig die met een volmacht werden verkocht, 4 werden er onderhands geëxecuteerd en een woning werd verkocht op een executieveiling. Jan-Paul denkt dat bij de meeste hypotheekverstrekkers een groter deel van de gedwongen woningverkoop een executieverkoop is. Hij denkt dat bij andere hypotheekverstrekkers ongeveer 25% verkocht wordt in een executietraject. Bij Novalink speelt de onderhandse executie een grotere rol dan een executieveiling. Jan-Paul is van mening dat een executieverkoop vrijwel altijd vermeden kan worden, ook al is er onvoldoende medewerking van de woningbezitter. Hiervoor zijn volgens hem voldoende instrumenten beschikbaar, zoals het beheers- en ontruimingsbeding en het inschakelen van

een makelaar. Dit kan ongeveer € 10.000,- kosten maar weegt volgens hem zeker niet op tegen de lagere opbrengst die op de veiling gerealiseerd wordt. Op deze wijze kan ook in het executietraject gemakkelijk een particuliere koper gevonden worden. De gemiddelde opbrengst van een executieveiling schat Jan-Paul op 70% van de marktaande. Jan-Paul denkt dat veel andere hypotheekverstrekkers hierbij meer kunnen doen om de opbrengst te verhogen. Verder denkt hij dat we in Nederland ook veel kunnen leren van het buitenland. Hij stelt dat bijvoorbeeld in Engeland veel professioneler met gedwongen woningverkoop wordt omgegaan. En dat het daar veel gebruikelijker is om alle mogelijkheden te benutten om een zo hoog mogelijke opbrengst te verkrijgen. Hij ziet in de nieuwe wetgeving ook veel goede aanknopingspunten om de opbrengsten te vergroten.

Jan-Paul denkt dat in de nabije toekomst de betalingsproblemen bij hypotheek zeker groter worden. Het klopt dat de hypotheek tegenwoordig minder risicovol zijn en dat dus minder voor problemen zorgt. Maar in het verleden zijn er echter te veel tophypotheek verstrekt als men kijkt naar de verhouding met het inkomen en de waarde van de woning. Dit in combinatie met de daling van de woningprijzen zorgt ervoor dat mensen veel sneller geconfronteerd worden met een restschuld. Jan-Paul schat dat de gemiddelde restschuld bij een gedwongen woningverkoop ligt tussen de € 50.000,- en € 66.000,-. Verder ziet Jan-Paul een stijging van de hypotheekrente die voor veel huishoudens problematisch gaat worden. Veel tophypotheek zijn in het verleden gesloten op basis van een laag rentepercentage. Een stijging van de rente vergroot het betalingsrisico. De ontwikkelingen leiden vanwege de financiële buffers van veel eigen woningbezitters pas enige tijd later tot betalingsproblemen.

Jan-Paul vindt dat de NHG zijn oorspronkelijke doelstelling voorbijgestreefd is en misschien een te grote rol speelt op de markt. Jan-Paul schat dat er bij ongeveer 50% van zijn portefeuille sprake is van een NHG. De voorwaarden voor borgstelling vindt hij vrij soepel hij kent dan ook gevallen waarin men gaat “scheiden” om in aanmerking te komen voor de borgstelling. Met een verliesdeclaratie kan overigens niet de volledige restschuld worden ingelost. Doordat er rekening gehouden wordt met een annuïtaire daling staat de NHG maar garant voor een gedeelte van de restschuld. Dit betekent bv. dat vooral mensen met een aflossingsvrije hypotheek een grote kans hebben om alsnog een restschuld over te houden. Ook dit blijkt onvoldoende bekend te zijn.

11. Gesprek met Jan van der Hulst, Hoofd Gemeentelijke Krediet Bank, Den Haag, 11-05-2011

Jan is benaderd vanwege mijn mail naar de **NVVK**, de vereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren. Ik had hen gevraagd om een standpunt over het volmachtverkoop. Maar omdat de vereniging zelf geen schuldenaren helpt werd ik doorverwezen met een lid (GKB, Den Haag). Waarschijnlijk ben ik naar Den Haag doorverwezen omdat ze daar het zogenaamde Haagse vangnet Hypotheek hebben dat erop gericht is om bepaalde woningbezitters met (hypotheek-) schulden te helpen met hun financiële situatie.

Het initiatief komt erop neer dat de GKB de hypotheekschuld van de hypotheekverstrekker overneemt tot de hoogte van de executiewaarde. Hierdoor kan voorkomen worden dat de bank moet executeren en de woningbezitter zijn huis uit moet. Zo wordt onnodige sociale ontwrichting voorkomen. De hypotheekverstrekker moet er dus genoeg meenemen dat niet de volledige restschuld wordt ingelost. Daar staat tegenover dat hij waarschijnlijk een minder hoge restschuld overhoudt dan bij een executieveiling. Jan vindt het een goed initiatief en hoopt dat het navolging krijgt in andere regio's.

Volgens Jan zijn er in Nederland ongeveer 45 gemeentelijke kredietbanken. Verder lopen er ongeveer 60 à 70 projecten buiten de GKB's van andere schuldhulpverlenende organisaties. Veelal zijn deze projecten uitbesteed door de GKB's. Vrijwel alle schuldhulpverleners werken volgens de gedragscode van de NVVK. De schuldhulpverlenende organisaties in Nederland zijn in principe niet commercieel.

Jan erkent dat het ook steeds vaker woningbezitters zijn (i.p.v. huurders) die schulden hebben. Vroeger kwam dat zelden voor, maar nu zou het aantal gevallen kunnen groeien naar 50%. Volgens Jan hebben schuldhulpverleners zich hier onvoldoende op voorbereid. Er zijn dan

ook geen richtlijnen (bv. van de NVVK) hoe het eigenwoningbezit benaderd zou moeten worden. Er zijn veel misverstanden onder woningbezitters (maar ook onder schuldhulpverleners) over of en wanneer een eigenwoningbezitter in aanmerking komt voor schuldhulpverlening. Volgens Jan zou het nu zomaar kunnen dat 8 van de 10 woningbezitters daardoor niet het juiste advies krijgen. Zo luidt misschien wel te vaak het advies om eerst met de hypotheekverstrekker te gaan praten om tot een regeling te komen. Wellicht is het beter om eerst met een schuldhulpverlener te praten zodat de volledige financiële situatie in kaart wordt gebracht. Waarschijnlijk wordt nu te vaak geadviseerd om te verkopen zonder te kijken in hoeverre dit noodzakelijk is. De NVVK zou richtlijnen moeten opstellen over de wijze waarop woningbezitters met schulden geholpen moeten worden.

In eerste instantie kan de woningbezitter zelf betalingsregelingen treffen met schuldeisers. Als men problemen houdt kan men een beroep doen op de schuldhulpverlening. In eerste instantie probeert de schuldhulpverlener een betalingsregeling te treffen met de schuldeisers waarbij men uitgaat van een maximale aflossing (of aflossingscapaciteit) binnen een termijn van drie jaar. Deze maximale aflossing betekend ook dat sommige schulden wellicht niet volledig afgelost worden en dat sommige schuldeisers niet akkoord gaan met de voorgestelde regeling. Als er geen overeenstemming wordt bereikt kan men een aanvraag doen voor een wettelijke schuldsanering (ook wel het Wsnp traject). In principe is er een zelfde aanzet als in het minnelijke traject maar is er een strikter toezicht op de schuldenaar. Ook kunnen schuldeisers de aangeboden regelingen nu niet afwijzen.

Mensen die te maken hebben met een achterstand op hun hypotheek hebben vrijwel altijd ook andere schulden. Aan schuldeisers zou misschien duidelijker gemaakt moeten worden dat als er verkocht moet worden de totale schuld alleen maar groter wordt vanwege de vaak te verwachten restschuld. En dat hierdoor de kans op een zo groot mogelijke betaalde vordering alleen maar kleiner wordt.

Het eigenwoningbezit hoeft in theorie geen enkele belemmering te vormen voor schuldhulpverlening, wel is het zo dat in de praktijk een woning vaak verkocht dient te worden. De woning hoeft niet verkocht te worden als er voldoende aflossingscapaciteit is om met de schuldeisers tot een akkoord te komen. Om in aanmerking te komen voor de schuldhulpverlening moeten wel alle bezittingen ingebracht worden. Hier moet een eventuele overwaarde ook onder gerekend worden. De woning moet dus vrijwel altijd getaxeerd worden. Als er overwaarde is moet dit als eigen vermogen aangewend worden om schuldeisers af te betalen als er onvoldoende aflossingscapaciteit is. Als het zo is dat de overwaarde aangewend moet worden moet er dus ook eerst verkocht zijn om de minnelijke of wettelijke betalingregelingen te kunnen starten. Zolang er niet verkocht is kan de schuldhulpverlening niet starten met het minnelijke of wettelijke traject. Wel kunnen de andere schulden gestabiliseerd worden. Als er een schuld is, geen hypotheekschuld zijnde, en er is een te verwachten restschuld, lijkt er geen noodzaak om de eigen woning te verkopen. Als er een schuld is, waaronder een hypotheekachterstand wordt het lastig om een verkoop te vermijden. De hypotheekverstrekker kan er voor zorgen dat er niet verkocht hoeft te worden. In principe moet ook de hypotheekvordering ingebracht worden om de totale schulden inzichtelijk te maken voor de schuldhulpverlening (een restschuld hoeft daar kennelijk niet onder te vallen).

De wijze waarop de volmacht getekend wordt is meestal niet zo netjes volgens Jan. De woningbezitter wordt voor het blok gezet doordat hij direct moet kiezen voor de volmachtverkoop of de executieverkoop waarbij hij wordt gewezen op de waarschijnlijk lagere opbrengt op de veiling. Andere oplossingen worden niet aangedragen. Als de woning via een volmacht wordt verkocht gaat dat vaak via bekende opkopers. Er wordt ook totaal niet gekeken in hoeverre de hypotheekverstrekkers zelf medeverantwoordelijk zijn voor de problemen (bv. bij een te hoge financiering). Volgens Jan zouden banken zeker meer maatschappelijke verantwoordelijkheid moeten tonen. Er wordt nog te veel alleen naar de eigen vordering gekeken. Er wordt een keuze gemaakt afhankelijk van de solvabiliteit en de betalingsmoraliteit van de klant. Tevens wordt volgens Jan een BKR- notering in bepaalde gevallen "te zwaar aangezet". In veel gevallen wordt er onvoldoende meegedacht met de woningbezitter. Volgens Jan speelt het portefeuillebeheer een belangrijke rol om woningen

gedwongen te verkopen. Dat komt omdat zij bij risicovolle hypotheekrelaties relatief meer eigen vermogen moeten inbrengen. Daarom wil men vaak af van deze risicovolle hypotheekrelaties. Verder zullen zij wellicht ook willen voorkomen dat de achterstanden verder oplopen.

De budgetcoaches van de hypotheekverstrekkers vindt Jan een goed initiatief. Bij ING was de budgetcoach zeker in de beginfase te onafhankelijk. Het initiatief van Obvion is volgens hem wel een succes. De coaches zijn daar volgens hem voldoende onafhankelijk en het voorstel van de budgetcoach aan Obvion wordt dan ook volledig overgenomen. Het lijkt belangrijk dat er een onafhankelijk iemand de totale schulden van de woningbezitter beoordeelt. Daarna dienen er pas afspraken met de hypotheekverstrekker gemaakt te worden. Ik zou eens over de budgetcoaches kunnen spreken met Gabby Bours, manager bijzonder beheer bij Obvion.

Het initiatief uit de bankwereld om de restschuld mee te financieren vindt hij onbegrijpelijk en onverantwoordelijk. Zeker nu men ziet dat alle andere hypotheeknormen worden aangescherpt. Verder zei Jan dat banken soms winst maken bij aan en verkopen op de veiling. Maar dat dit helaas nooit ten goede komt aan het verminderen van de restschuld van woningbezitters. Jan heeft van een bankier gehoord dat van alle restschulden maar een kwart verhaald kan worden. Jan denkt zelfs dat dit percentage nog lager is. Volgens hem wordt ook veel gehandeld met de vorderingen.

12. Gesprek met Heiko Vlasblom, Manager bijzonder beheer, bij het Service Centrum Financiering van Rabobank Nederland, Eindhoven, 12-05-2011

Er is eerst met Heiko besproken wat de taken zijn van bijzonder beheer van Rabobank Nederland. Verreweg het grootste gedeelte van de betalingsproblemen van de hypotheekrelaties van de Rabobank komen terecht bij deze afdeling. Een aantal grotere Rabobank vestigingen in Nederland beheren zelf hun achterstanden. Ook de meeste ondernemers met een hypotheek op hun woning worden door de betreffende Rabobank vestiging geholpen als er problemen zijn. De afdeling in Eindhoven richt zich dus puur op particuliere woningbezitters (ongeveer 90% van de totale hypotheekportefeuille). Rabobank dochter Obvion heeft een eigen afdeling bijzonder beheer. De afdeling is niet alleen gericht op betalingsachterstanden. Ook wordt er actie ondernomen als er bijvoorbeeld een beslag op de hypotheek wordt gelegd, er illegaal wordt verhuurd, premies voor hypotheekgerelateerde polissen niet worden betaald of de betalingswijze wordt aangepast. In al deze gevallen wordt er contact gezocht om te kijken wat er aan de hand is. Heiko heeft niet zo uitgebreid uitgelegd hoe het traject er uit ziet. Maar wat hij vertelde was wel vergelijkbaar met het traject bij Novalink. Wel geeft hij aan dat het belangrijk is om de klant centraal te stellen. Als dat gebeurt kan het probleem van de bank ook opgelost worden. In eerste instantie dient er dan ook gekeken te worden naar een gezamenlijke oplossing. Als er een achterstand is moet er altijd eerst goed gekeken worden wat de oorzaak is. Vanuit die oorzaak moet er naar realistische oplossingen gezocht worden. De meeste woningbezitters zijn vaak optimistisch gestemd over de toekomst (bv. door te stellen dat ze snel weer werk hebben). De bank moet ook kijken of dit realistisch is. Klant en bank moeten samen bepalen welk risico zij verder nemen om problemen te beperken (bv. door een vrijstelling te geven voor een bepaalde termijn) en dit risico te accepteren. Als die gepaste oplossing niet heeft geholpen dan komt er een moment dat er “hardere maatregelen” genomen moeten worden (bv. verkoop). Het werkt niet om voor ieder probleem dezelfde oplossing voor te stellen. Een probleem hoeft niet altijd binnen een bepaalde termijn opgelost te worden omdat specifieke oplossingen langer duren dan anderen. De Rabobank vindt dat zij een zorgplicht heeft om een zo goed mogelijke oplossing aan de klant te bieden. Men wil niet dat klanten verwijten kunnen maken. De Rabobank werkt met een eigen contactpersoon voor de klant. Ongeveer 90% van alle betalingsproblemen wordt opgelost zonder dat de woning verkocht moet worden.

Als er verkocht moet worden, gebeurt dit zo vaak mogelijk onderhands. Hierbij is er inderdaad vaak discussie over de verkoopprijs. Een onderhandse verkoop kan ook lang duren en daarom moeten de woningbezitters ook realistischer zijn over de verwachte verkoopprijs. Als men snel wil of moet verkopen dan moet men in de huidige tijd genoegen nemen met een lagere prijs dan bij de buurman. Vaak wordt ook bij potentiële kopers vanzelf

bekend dat er haast is met een verkoop. Heico vindt het absoluut niet noodzakelijk dat gewone 'jij en ik' klanten het laten aankomen op een executieverkoop. De volmacht wordt weinig gebruikt (minder dan executie). Dit lijkt alleen noodzakelijk als de klant geen besluit neemt om te verkopen en dit volgens de bank toch noodzakelijk is. Maar de volmacht behoort niet tot de filosofie van de bank. Bij woningbezitters moet het risicobesef veranderen. Zij moeten daarom ook inzien dat het vaak verstandig is om af te lossen.

Haico onderscheid drie belangrijke oorzaken die zorgen voor betalingsproblemen, dit zijn scheiding, werkeloosheid en geen financieel overzicht hebben. De meeste problemen vinden ook plaats binnen drie jaar na afsluiting van de hypotheek.

Bij de Rabobank worden weinig bijzonder beheer taken uitbesteed. De noodzakelijke taken die uitbesteedt worden moeten uitgevoerd worden binnen de kaders die Rabobank stelt. Er wordt noodzakelijk uitbesteed aan deurwaarders en makelaars. Over de budgetcoaches is Haico positief. Hij kent de ervaringen van dochter Obvion en gaat het mogelijk ook bij de Rabobank introduceren. Onder de mensen die te maken krijgen met bijzonder beheer wordt ook een klant tevredenheidonderzoek gedaan. Hieruit blijkt dat de meeste klanten goed tevreden zijn.

Een belangrijk deel van het beperken van de risico's begint eigenlijk al bij het sluiten van de hypotheek. Daar moet je al zorgen dat de portefeuille op orde is. Volgens Haico is de portefeuille bij de Rabobank minder risicovol dan bij de andere grote banken. Het portefeuillebeheer kan wel degelijk een rol spelen bij de keuze voor een gedwongen woningverkoop. Maar hij zegt ook dat er ook meer rendement te behalen valt op risicovolle hypotheek.

13. Gesprek met Erik Frenay, directeur van Hypozicht en tot 2009 werkzaam geweest als manager bij bijzonder beheer en fraudepreventie van ING, De Bilt, 13-05-2011

Ik heb Erik benaderd omdat zijn bedrijf zich onder andere richt op het bemiddelen tussen woningbezitters en hypotheekverstrekkers bij betalingsproblemen. Tevens doet hij aan- en verkoopbegeleiding op executieveilingen waarbij gestreefd wordt naar een zo gunstig mogelijke opbrengst voor de klant. Bij ING heeft hij er onder andere voor gezorgd dat alle hypotheeklabels van de verschillende ING dochters allemaal terecht konden bij de afdeling bijzonder beheer van ING. Net als bij de Rabobank richt deze afdeling zich alleen op woningen en niet op ander vastgoed.

Het proces dat start bij betalingsachterstand verloopt steeds sneller. Het wordt voor hypotheekverstrekkers steeds belangrijker om deze achterstanden onder controle te houden. Steeds meer hypotheekverstrekkers werken met een standaard procedure bij achterstanden (bv. Stater). Deze procedures zijn steeds meer geënt op een bepaalde tijdslijn. Zo wist hij bijvoorbeeld dat Stater na negen maanden achterstand overgaat tot executie. Het gevolg kan zijn dat de woningbezitter de hypotheekverstrekker niet kan volgen in dit proces. Het is de vraag of deze vaste en snelle procedures voor optimale oplossingen zorgen. Dit omdat niet ieder probleem dezelfde optimale oplossing lijkt te hebben. Een vaste contactpersoon (wat ook al vaak het geval is) draagt er toe bij dat er een optimale oplossing gevonden wordt.

Volgens Erik worden tegenwoordig vrijwel alle woningbezitters bij een gedwongen woningverkoop geconfronteerd met een restschuld. Erik herkent niet het beeld dat bij 'alle' onderhandse verkopen een volmacht wordt gebruikt. Het beleid per hypotheekverstrekker verschilt dan ook sterk. Bij ING werd de volmacht alleen gebruikt als de bank dat noodzakelijk vond. Dit was bijvoorbeeld het geval als de woningbezitter niet wil meewerken aan de onderhandse verkoop. Via de volmacht kon er toch grip worden gehouden op de woningbezitter. Erik heeft zelf niet ervaren dat de volmacht in dat geval een belemmering vormde bij de schuldhelpverlening. Erik ziet dat er in verhouding steeds vaker onderhands verkocht wordt. In principe vindt hij dat een goede ontwikkeling omdat de opbrengsten hoger liggen dan bij executieverkopen. Erik schat dat er ook zeker 4 à 5 meer gedwongen woningverkopen zijn dan executieverkopen. Erik denkt dat net als bij de executieverkopen, 80% of 90% van de volmachtverkopen wordt gekocht door de handel. En dat er dus zeker contacten zijn tussen hypotheekverstrekkers en woninghandelaren.

Na een maand of zeven is het volgens Erik mogelijk om over te gaan tot executie. Bij de executieverkopen ziet Erik dat vooral de grotere woningen relatief lage opbrengsten hebben. Ook de grotere banken zijn met hun inkoopmaatschappij meestal aanwezig op de executieveiling. Hun aanwezigheid moet vooral leiden tot een hogere opbrengst, maar soms wordt de woning ook gekocht als de bank van mening is dat de opbrengst te laag wordt. Erik erkent dat handelaren nog steeds (prijs-) afspraken maken over aankopen op de veiling. Verder heeft Erik verteld dat er concurrentie is tussen www.veilingbiljet.nl en www.veilingnotaris.nl. Dit zorgt ervoor dat er nog steeds geen site is waar alle woningen opstaan die misschien geveild gaan worden. Dat de veilingopbrengsten zelden gepubliceerd worden op de site komt volgens Erik vooral omdat banken hiertegen bezwaar hebben.

Uit zijn ervaring weet hij dat de eerste drie jaar van de hypotheek cruciaal is. Als er in deze periode geen achterstanden optreden is er een hele grote kans dat er ook geen achterstanden zullen zijn in de rest van de looptijd. Erik denkt dat de problemen in de komende jaren nog wel groter worden. In de voorgaande jaren is er (te) veel maximaal gefinancierd. Dit zal zeker met een dalende woningmarkt voor grotere problemen gaan zorgen. Of een woning van de hypotheekverstrekker verkocht moet worden is meestal afhankelijk van de vraag in hoeverre de vordering oploopt en hoeveel kans er is dat er wordt betaald. Als er dus een structureel probleem is en er is geen overwaarde dan moet er dus worden verkocht. Bij de keuze voor de bank om al dan niet te verkopen speelt volgens hem het portefeuillebeheer bij de meeste hypotheekverstrekkers zeker ook een rol.

Banken hebben een maatschappelijke zorgplicht om te zorgen voor een zo hoog mogelijke opbrengst. Zeker ook omdat de banken vaak medeverantwoordelijk zijn voor de ontstane problemen. Maar dit blijkt in de praktijk nog niet altijd het geval. Ook notarissen moeten soms meer doen om de opbrengsten op de veiling te maximaliseren. Zo zouden zij zelf bijvoorbeeld het initiatief moeten nemen om het huurbeding in te roepen als de bank dit initiatief niet heeft genomen. Zij moeten immers ook streven naar een zo hoog mogelijke opbrengst. Dat maar een zeer laag deel van de restschulden alsnog verhaald kan worden klopt volgens Erik. Zo werd de resterende vordering bij ING vaak voor maar 7% gewaardeerd.

De budgetcoaches zijn volgens Erik een goed initiatief van de hypotheekverstrekkers. Maar zij zijn waarschijnlijk onvoldoende onafhankelijk om in onderhandeling te treden met de hypotheekverstrekker. Erik heeft zich met zijn bedrijf hier wel op gericht. Een probleem waar hij mee te maken heeft is dat de woningbezitters (met betalingsproblemen) onvoldoende geld hebben om zijn diensten te betalen. Ook vindt hij dat VEH diensten aan zou kunnen bieden voor haar leden die in de betalingsproblemen zitten of komen.

14. Gesprek met Lex de Wolde, Manager intensief beheer bij ING en Jolanda Koene, teammanager intensief beheer & fraudepreventie bij ING, Amsterdam, 17-05-2011

De afdeling Intensief beheer van ING richt zich op alle woninghypotheeklen die te maken hebben met betalingsachterstanden. Ook wordt er actie ondernomen als woningbezitters zich zelf melden met problemen die zij zelf voorzien. Bij ING is het proces van achterstand tot gedwongen woningverkoop opgeknipt in twee fases.

In de eerste fase staat de klant centraal, waar zoveel mogelijk wordt gezocht naar oplossingen om de betalingsachterstand op te lossen. Meteen na de eerste achterstand wordt de klant per post op de hoogte gesteld. In de meeste gevallen is deze voldoende. Als alleen de melding van de achterstand niet genoeg blijkt wordt er contact gezocht om te kijken wat het probleem is. Als de klant bereidwillig en in staat is om de problemen gezamenlijk op te lossen is het meestal niet noodzakelijk om de woning te verkopen. In de klantfase kan er voor ongeveer 95% van de achterstanden een oplossing gevonden worden zonder dat de bank moet verkopen. De oplossingen zijn zeer divers en afhankelijk van het probleem, oplossingen die gebruikt worden zijn betalingsregelingen, rentepauzes, of een bezoek van de buitendienst (de budgetcoaches van Grip worden niet echt gebruikt) en soms ook loonbeslagen.

Alleen als de bank van mening is dat het noodzakelijk is om te verkopen komt men in de verkooptraject. Als de bank en de klant niet tot een oplossing kunnen komen komt men in de tweede fase. In deze fase staat de woning centraal, dit geldt maar voor ongeveer 5% van de

achterstanden. In deze fase probeert men de woning zo goed mogelijk te verkopen en het verlies te beperken. Jolanda is verantwoordelijk voor deze fase. In een artikel in de volkskrant was te lezen dat de minimale achterstand voor verkoop bij ING was verkort van een jaar naar een half jaar. Maar in de praktijk duurt het volgens Lex vaak langer voordat een woning in de verkoop gaat. De woningen worden voor de verkoop door een onafhankelijke taxateur getaxeerd. Daarna wordt er een verkoopstrategie bepaald. Vanaf dit moment kan er ook met een executieverkoop gedreigd worden. Meestal kan de woning onderhands verkocht worden (ongeveer 80%). Meestal gebeurt dit volledig onderhands (ongeveer 70%) of met een volmacht als dit noodzakelijk is (ongeveer 10%). Ook bij de volledig onderhandse verkoop heeft de bank contact met de makelaar over de verkoopstrategie. Vaak ook wordt de makelaar aangedragen door de bank (vaak een IBlue- makelaar). De opbrengst is misschien vaak iets lager dan de eigenlijke marktwaarde vanwege de vaak afgesproken beperkte verkooptijd.

Bij het in de verkoop zetten wordt niet gespeculeerd op de ontwikkeling van de woningmarkt. Lex denkt overigens dat veel banken een soortgelijke werkwijze hanteren als ING.

Als de woningbezitter niet wil meewerken aan de verkoop wordt de executieprocedure gestart. Het komt voor dat woningbezitters dan ineens wel thuis geven. Pas in dat geval wordt de onherroepelijke volmachtverkoop gebruikt als alternatief voor de veiling. In dat geval wordt een minimale verkoopopbrengst en verkoopperiode afgesproken. Jolanda stelt dat ze de volmacht liever niet gebruiken maar dat er ook partijen zijn waar het heel gebruikelijk is om de volmacht te gebruiken, ze noemt Stater. Als de woningbezitter niet wil meewerken aan de onderhandse woningverkoop, of de onderhandse woningverkoop niet slaagt, wordt er geëxecuteerd (ongeveer 20%). In de meeste gevallen is dat op de veiling, maar het gebeurt ook steeds vaker doormiddel van een onderhandse bieding. Volgens Jolanda wordt tegenwoordig 30% à 40% van de executies verkocht doormiddel van een onderhandse executie. Op de veiling zelf wordt er door ING meegeboden om de prijs te beïnvloeden. Lex stelt dat alle grote banken dit tegenwoordig doen. De bank wil dat de getaxeerde executiewaarde wordt gehaald. Dit betekent dat de bank soms zelf het pand koopt. Lex stelt dat zo wordt voorkomen dat de handelaren afspraken maken om onder de executiewaarde te kopen. Ook vertelt hij dat de NHG nog niet zo lang meebied (2 jaar) en daarom juist deze panden voorheen veel te goedkoop werden verkocht.

Bij ING denkt men dat 95% van de mensen die te maken hebben met een gedwongen woningverkoop geconfronteerd worden met een restschuld. De gemiddelde restschuld wordt dan ook zeker geschat tussen de € 65.000 en €90.000. Hiervan kan door verschillende redenen vaak gemiddeld maar 15% teruggevorderd worden. Zo houdt het bij de schuldhelpverlening vaak al voor een groot gedeelte op. Ook komt het voor dat de woningbezitter onvoldoende traceerbaar is of dat er niets te verhalen valt. De eventuele restvordering wordt afgehandeld door een incassobureau, hierbij kan het voorkomen dat het loonbeslag wordt gebruikt.

Lex denkt dat de grootste problemen bij de meeste banken nog moeten komen. Maar dat dit ook afhankelijk is van hoe snel de economie en de woningmarkt aantrekt. Na de kredietcrisis hebben veel huishoudens financiële problemen nog kunnen opvangen met spaartegoeden. Ook ziet hij veel problemen aankomen bij woningbezitters die enkele jaren geleden een hypotheek hebben afgesloten met een lage vaste rente, deze renteperiode loopt voor veel van deze woningbezitters op korte termijn af. Deze woningbezitters worden dan geconfronteerd met een veel hogere rente.

Ook hebben we gesproken over in hoeverre de banken zelf verantwoordelijk zijn voor de problemen van de woningbezitters. Hierbij wordt eerst op het overheidsbeleid gewezen. Deze heeft ten tijde van hoogconjunctuur onvoldoende maatregelen genomen om overfinanciering tegen te gaan. Terwijl juist nu, in laagconjunctuur de marktwerking teveel wordt tegengewerkt. De overheid heeft op de eerste plaats dus geen optimale marktomstandigheden gecreëerd. Verder vertelt hij dat er inderdaad misschien te hoge hypotheekrentes zijn verstrekt in het verleden. Toch lag het initiatief hierbij volgens Lex bij de klanten. Zij wilden steeds grotere hypotheekrentes om te voldoen aan hun woonbehoefte. Dit werd door de overheid gestimuleerd doordat het fiscaal aantrekkelijk was om een relatief grote hypotheek te sluiten. Hij vertelt dat ING moeilijk het initiatief kon nemen om te stoppen met maximale financieringen. Door niet meer hetzelfde te doen als de andere hypotheekverstrekkers zouden

ze een flink marktaandeel verliezen. En de tijd dat de banken onderling veel afspraken maakten was voorbij volgens Lex. Verder is het soms moeilijk om klanten met financiële problemen tegemoet te komen. Deze klanten worden dan bevoordeeld ten opzichte van klanten die niet in de problemen zijn gekomen.

Naast de gedwongen woningverkoppen die eerder genoemd zijn, zijn er volgens Jolanda nog meer verkopen op eigen initiatief van woningbezitters omdat ze in de financiële problemen zitten of dreigen te raken. Zij hebben bijvoorbeeld een schuld bij hun familie. Daarom is het ook moeilijk om mensen waarvan de problemen bekend zijn te bevoordelen.

15. Telefoongesprek met Stef van Dinter, eigenaar van www.veilingnotaris.nl, 20-05-2011

Ik heb met de heer van Dinter gesproken over aantallen gedwongen woningverkoppen en de rol van zijn site in het traject. Als een notaris een pand laat veilen kan het aangemeld worden op een van de twee landelijke veilingssites. Hierbij richt veilingbiljet zich voornamelijk op leden van Netwerk Notarissen. Volgens van Dinter worden er op zijn site jaarlijks ongeveer 1400 panden aangemeld. Ook bij de concurrent zouden dat er zo ongeveer 1600 kunnen zijn. Echter hier zit ook overlap in. Daarom zullen er jaarlijks tussen de 2500 en 2800 panden op deze sites staan. Verder zijn deze panden ook terug te vinden op de sites van de individuele regionale vastgoedveilingen. Van Dinter vindt dat de transparantie op het internet daarmee niet wordt vergroot en dat de markt meer gebaat is bij een centrale site.

Van de panden die aangemeld worden wordt volgens Van Dinter ongeveer 20% niet geveild. Hiervoor zijn verschillende oorzaken, bijvoorbeeld een betalingregeling of een onderhandse executie. Niet ieder pand waarvoor een executietraject wordt gestart komt uiteindelijk op een site te staan. Veel notarissen melden een pand pas een maand voor de veiling aan op een site. Vaak denken zij dat er nog andere oplossingen mogelijk zijn. Volgens van Dinter zouden ze zeker twee maanden van te voren een pand op de site moeten zetten. Dit zorgt er volgens hem voor dat de woningbezitter beter in staat is om te kijken welke mogelijkheden er zijn om de veiling te voorkomen. Verder vindt van Dinter dat banken en notarissen onvoldoende doen om een maximale opbrengst op de veiling te garanderen. Zo wordt er in verhouding volgens hem bijna geen gebruik gemaakt van de verschillende hypotheekbedingen.

Zelfs van Dinter heeft geen exact zicht op de onderhandse executies. Dit komt omdat er ook onderhandse executies plaatsvinden voordat het pand op de site staat. Van Dinter vindt het ook niet de verantwoordelijkheid van een site als veilingnotaris om aan te geven waarom een veiling geannuleerd is. Daarom wordt er alleen aangegeven dat er geannuleerd of uitgesteld is. Als er geannuleerd is, is de kans wel groot dat er een onderhandse executie heeft plaatsgebonden. Bij veilingbiljet.nl duidt een onderhandse verkoop volgens hem vaak wel direct op een onderhandse executie. Het totale aantal onderhandse executies schat hij lager dan duizend maar ook zeker meer dan een paar honderd. Over de omvang van de problematiek van de volmacht kon hij weinig zeggen. Wel merkte hij op dat er onder het notariaat zeker discussie is over de morele en wettelijke plicht die bij de volmacht komt kijken. Volmachten zouden gelegaliseerd kunnen worden vanaf € 150,- en dit zou volgens de Notarissen toch minimaal € 300,- moeten zijn om de belehringsplicht voldoende te kunnen garanderen.

Over het totale aantal gedwongen woningverkoppen kon van Dinter weinig zeggen. Wel vond hij het door mij genoemde 10.000 verkopen vrij hoog en moeilijk aan te tonen. Verder stelt hij dat banken het liefst geen inzicht geven over de aantallen gedwongen woningverkoppen. Dit doen ze vanuit concurrentieoverwegingen ook niet met elkaar. Wellicht zou het goed zijn om de banken vaker gezamenlijk te laten kijken hoe de opbrengsten verhoogd kunnen worden.

16. Gesprek met Sandra Blewanus, Manager risk management bij ABN hypotheek groep en Peter van Gent, Manager Collections (ofwel manager bijzonder beheer), Amersfoort, 25-05-2011

Sandra is riskmanager van vier subafdelingen van ABN hypotheek groep. Deze subafdelingen bestaan uit; 1. Bijzonder Beheer (waarvan Peter manager is), 2. Acceptatie, 3.

Operations en 4. Fraude. Het debiteurenbeheer van ABN is uitbesteed aan Stater. De bijzonder beheertaken bij ABN worden uitbesteed aan drie verschillende partijen. Solveon en Credit Services zijn verantwoordelijk voor alle hypotheeken die ABN zelf heeft gesloten. Hypocasso (dochter van Stater) is verantwoordelijk voor de hypotheeken van de hypotheekdochter van ABN zoals Florius. In principe worden de taken uitbesteed maar de bedrijven zijn wel grotendeels aan elkaar verbonden doormiddel van de overkoepelende ABN Groep.

Het traject kan bij ABN bestaan uit twee fasen. Op de eerste plaats is er de minnelijke fase. Hierbij worden brieven verstuurd en wordt er gebeld om ervoor te zorgen dat de achterstand betaald wordt. Het minnelijke traject vindt plaats op naam van de hypotheekverstrekker zelf (en nog niet op naam van de bijzonder beheer of incasso organisatie). De minnelijke fase wordt ook wel de herstelfase genoemd. Als deze fase niet succesvol verloopt, komt men in de 'Late collections fase' (ofwel de verlies beperkende fase). In deze fase gaan de bijzonder beheer organisaties te werk vanuit hun eigen naam. Men komt in deze fase als een oplossing niet mogelijk blijkt te zijn. Wanneer men naar de tweede fase gaat is per situatie afhankelijk. Op de eerste plaats speelt de duur van de achterstand een rol (waarschijnlijk is drie maanden bij ABN standaard). Maar ook de ontwikkeling van de hoogte van de achterstand speelt een rol. Als er bijvoorbeeld meerdere keren niets wordt betaald gaat men sneller naar de tweede fase dan wanneer er één keer niet is betaald. Vooral in de eerste fase werkt men zeer procesmatig. Vanuit de wet van de grote getallen werkt dit het meest efficiënt voor de bank. We hebben gediscussieerd over hoe de belangen van de individuele klant hierbij het best gewaarborgd kunnen zijn. In de tweede fase is de individuele aanpak volgens Peter veel belangrijker. Volgens Peter kunnen (vooral bij Hypocasso, die goed scoort ten opzichte van andere incassobureaus) 98% van de achterstanden opgelost worden binnen 6 maanden. Maar bij 2 % duurt dat langer of wordt de woning verkocht.

Als de betalingsachterstand niet hersteld wordt gaat er verkocht worden. De woning wordt daarvoor altijd eerst getaxeerd. Hierbij worden de marktwaarde en de executiewaarde vastgesteld. Bij de marktwaarde wordt gerekend met een verkoopperiode tussen de 3 en 6 maanden. Bij de executiewaarde kijkt men naar reële opbrengsten op de veilingen. De taxatie wordt gedaan door een andere partij dan de verkopende makelaar. Bij de verkoop onderscheidt Peter drie verkoopwijzen; volledig onderhands, verkoop via volmacht en een executieverkoop. Bij ABN werkt men bij een onderhandse verkoop standaard met een volmacht. Op die manier houdt men grip op de hypotheekvordering. De bank wil regie houden over de verkoop. Bij de volmachtverkoop wordt een minimumprijs afgesproken en meestal ook een maximale verkooptermijn. De volmachten worden gelegaliseerd door de notaris. Peter stelt dat een volledig onderhandse verkoop meestal te veel tijd in beslag neemt. De woningbezitter vraagt in dat geval vaak te veel voor zijn woning. Een volledig onderhandse verkoop komt bij uitzondering voor als er voldoende zekerheid is dat het hypotheekbedrag hieruit volledig betaald kan worden. Volgens Peter ligt de verhouding tussen onderhandse verkopen en executieverkopen op 60% / 40% waarbij onderhandse executies gerekend kunnen worden tot de executieverkopen. Welk aandeel nu via de onderhandse executie verkocht werd wist hij niet, maar hij dacht heel weinig. Volgens Peter komt het weinig voor dat normale woningbezitters het laten komen tot een executieveiling. Als de onderhandse verkoop niet succesvol is en/of de schulden lopen verder op dan moet er vaak toch alsnog geveild worden. Ook dit komt in de huidige marktomstandigheden steeds meer voor. Vandaar wellicht het grote percentage executieverkopen.

In de executiefase is hij het ermee eens dat de hypotheekbedingen wellicht meer gebruikt kunnen worden. Bij ABN wordt het huurbeding regelmatig toegepast. Het beheersbeding wordt soms toegepast, dit is vooral een kosten/baten afweging. Bij het inroepen van het beheersbeding wordt er vervolgens ontruimd, schoongemaakt, nieuwe sloten aangebracht en wordt het pand gereed gemaakt voor bezichtiging. Volgens Peter hoeft dit niet meer te kosten dan een paar duizend euro. Zo kan het beheersbeding worden ingeroepen vanaf € 900, -.

Peter stelde dat bijna alle banken de volmacht hebben omarmd en er standaard mee werken. Later verzwakte hij dit weer door te stellen dat de volmacht alleen gebruikt wordt als de

woningbezitters niet willen meewerken aan een oplossing of verkoop. Ook de ABN maakt bij de volmachtverkoop gebruik van een eigen makelaarsnetwerk.

Over de schuldhulp (WSNP) wordt gesteld dat de rechter aan de hypotheekverstrekker vraagt wat te doen met de woning met een fictieve restschuld. De bank adviseert soms om niet te verkopen als de maandlasten niet hoger zijn dan bij een huurwoning en de bank zekerheid krijgt dat er betaald wordt. Als de bank vindt dat er wel verkocht moet worden zal dat altijd via een executie zijn (bijvoorbeeld vanwege restschuld die nooit ingelopen zal worden, of verwachting dat woningbezitter nalatig blijft). In tegenstelling tot de onderhandse verkoop heeft men hierbij meer kans op de hypotheekvordering (meer rechtszekerheid). Bij een overwaarde zal te allen tijde verkocht worden.

Er wordt weer gesteld dat de belangen van de klant en de hypotheekverstrekker altijd gelijk zijn. Ook hier wordt weer gesproken over de minimale restschuld voor woningbezitter en bank en dat de klant wellicht ook andere producten bij de bank heeft. Peter vindt dat de oorzaak van het probleem meestal bij de klant ligt en dat de bank daarom niet altijd mee hoeft te gaan met de verkoopprijs die de klant voor ogen heeft.

Ook Peter denkt dat de gemiddelde restschuld zeker hoger ligt dan € 50.000, -. De rol van de NHG is volgens hem nog beperkt omdat veel hypotheek al wat ouder zijn en daardoor minder vaak een garantie hebben. Het doorrollen van de restschuld zal geen oplossing vormen ter voorkoming van gedwongen woningverkoop. Het probleem wordt dan immers alleen uitgesteld. Het doorrollen kan alleen bij normale woningverkoop een optie zijn als er voldoende zicht is op terugbetaling. Het probleem is dat men daardoor meer gaat financieren dan 125% van de executiewaarde en dat is in strijd met de regelgeving. Daardoor zal het AFM hierover moeilijk doen, ook al is het de beste oplossing. Toch vindt hij het riskant omdat het vaak niets anders is dan het uitstellen van het verlies.

Als aanbeveling geeft Peter dat woningbezitters tijdig hulp moeten zoeken bij betalingsproblemen. Hierdoor kunnen nog meer problemen ook worden opgelost. Ook zou de betalingsdiscipline vergroot moeten worden. Verder vindt Peter het niet nodig dat er meer toezicht komt op het proces. Er zijn genoeg richtlijnen waaraan banken zich moeten houden (bv. Basel3). Verder vindt hij dat met programma's als Kassa en Radar en organisaties als VEH de belangen van de woningbezitter in het traject voldoende beschermd worden.

17. Gesprek met Mathijs Mons, Partner bij IG&H Consulting & Interim, Woerden, 31-05-2011

Ik heb Mathijs benaderd omdat hij eind 2009 een onderzoek heeft gedaan naar ontwikkelingen in default management van hypotheek met als titel; Stilte voor de Storm. Verder heeft hij in 2009 ook een tabel samengesteld waarin per hypotheekverstrekker gekeken wordt naar het aandeel van de portefeuille dat verkocht wordt op een executieveiling. In zijn onderzoek wordt de organisatie van de hypotheekverstrekkers besproken en worden er door de hypotheekverstrekkers voorspellingen gedaan naar de invloed van de crisis op het default management.

Mathijs vertelt dat de Nederlandse hypotheekmarkt niet vergeleken kan worden met veel andere landen als bijvoorbeeld Spanje en de V.S. De hypotheekmarkt is volgens hem een stuk gezonder dan in veel andere landen. Hiervoor zijn volgens hem verschillende redenen. Ten eerste zijn de problemen op de woningmarkt in andere landen vaak veel groter (grotere prijsdaling). Ook is de impact van de crisis in Nederland beperkt gebleven, in zijn onderzoek werd rekening gehouden met een werkloosheid tot 9% à 10% terwijl deze percentages nooit zijn gehaald. Verder zijn er in Nederland veel minder onverantwoordelijke hypotheek afgesloten dan in veel andere landen. Verder kennen veel landen geen sociale achtervang zoals in Nederland, waarmee inkomensverlies deels kan worden opgevangen. Verder kennen veel landen (zoals de V.S.) een andere regelgeving waarbij het inleveren van de sleutel er voor zorgt dat men verlost is van een eventuele hypotheekschuld. Verder denkt hij dat we in Nederland een relatief grote betalingsdiscipline hebben en het eigenwoningbezit van oudsher wordt gezien als een belangrijk statussymbool. Terwijl in andere landen er veel minder

waarde wordt gehecht aan het bezit van een eigen woning en het failliet gaan “part of the game” is. Wel is het zo dat Nederland te maken heeft met een groep verborgen werkloosheid. Hierbij gaat het om ZZP’ers met aanzienlijk minder werk en tijdelijke buitenlandse arbeidskrachten die geen werk meer krijgen.

Volgens Mathijs zijn de voorspellingen in zijn onderzoek van 2009 niet helemaal uitgekomen. Ten tijde van het onderzoek was de crisis het hevigst. De meeste voorspellingen zijn dus te negatief gebleken.

Zo zijn de betalingsachterstanden volgens hem niet toegenomen met factor 3 à 4 maar meer met factor

1,5 à 2. De voorspellingen van de ontwikkeling van de woningprijzen lijken echter wel te kloppen. Zelf verwacht hij dat de grootste problemen zich al hebben voorgedaan en dat de woningmarkt zeer langzaam zal gaan aantrekken. Maar dit afhankelijk blijft van cruciale ontwikkelingen in de mondiale economie. Ook moet er nog rekening gehouden worden met het vertragingseffect van de crisis bij het default management, de gemiddelde vertraging duurt volgens hem 1 à 2 jaar. Ook verwacht hij nog wel een invloed van de payment shock waar veel woningbezitters komende jaren mee te maken krijgen. Toch zal ook dit effect minder groot zijn dan eerder verwacht, vooral omdat de rente minder stijgt dan verwacht. Het grootste risico zit volgens Mathijs bij de cumulatieve risico’s waarbij mensen te maken hebben met twee of meerdere negatieve ontwikkelingen.

In zijn onderzoek spreekt Mathijs over excellent default management, nu stelt Mathijs dat veel hypotheekverstrekkers goede stappen hebben gemaakt. Daarbij speelt volgens Mathijs het imago van de hypotheekverstrekkers zeker een rol. Partijen moeten zo snel mogelijk weten wat het probleem is om tot een oplossing te komen. Mathijs ziet ook dat outsourcing steeds gebruikelijker wordt en ziet hierin geen grote problemen. Ook ziet hij dat er steeds procesmatiger gewerkt wordt en dat dit zeker in het begin van het traject mogelijk is. Ook ziet hij dat procesmatig werken aan het einde van het traject (bij uitwinning van de hypotheek) moeilijker is omdat er dan gezocht moet worden naar individuele oplossingen.

Mathijs denkt dat er zeker druk wordt uitgeoefend op woningbezitters om de woning onderhands via volmacht te verkopen in plaats van te veilen. Toch leiden de volmachten vaak niet tot een optimale verkoop vanwege de beperkte verkooptijd. Daardoor wordt er vaak verkocht voor een executiewaarde of wordt er alsnog geveild. Een ontwikkeling die Mathijs ziet is dat banken steeds vaker de woningen zelf opkopen, ook onderhands.

Mathijs stelt dat woningbezitters moeten proberen om zo lang mogelijk “on speaking terms” te blijven met de hypotheekverstrekker omdat dit het resultaat vrijwel altijd ten goede komt. De meeste hypotheekverstrekkers hebben dit inmiddels al begrepen. Zo wordt voorkomen dat de belangen onnodig tegenstrijdig zijn. Mathijs stelt dat woningbezitters niet willen weten wat er gebeurd als er iets fout gaat, ook niet bij het afsluiten van de hypotheek. Zodoende weten zij ook niet hoe de NHG in elkaar steekt. Mathijs denkt overigens wel dat de verliesdeclaratie van het NHG een redelijke indicatie van de gemiddelde restschuld geeft, dit omdat het effect van de annuitaire daling volgens hem vrij beperkt is bij een korte looptijd. Dat niet alle verliezen bij het NHG gemeld worden komt volgens hem door onvolledige dossiervorming en overfinanciering (en misschien ook onvoldoende kennis). Verder stelt Mathijs dat de schuldhulp niet aansluit op default management. Schuldhulp moet veel eerder in het traject betrokken worden en niet pas als de restschuld er al is.

18. Gesprek met Patricia van Barneveld, manager bijzonder beheer bij Quion, Capelle aan de IJssel, 01-06-2011

Quion is een specialist in het beheren van hypotheekportefeuilles voor geldverstrekkers. De bijzonder beheertaken vallen hierbij onder de verantwoordelijkheid van Patricia. Quion is daardoor enigszins vergelijkbaar met Stater, maar de taken van Quion zijn breder omdat zij ook bij de acceptatie van hypotheeken betrokken is. Quion zelf verstrekt geen hypotheeken. Volgens Patricia wordt het net als in het buitenland steeds gebruikelijker om portefeuillebeheer en daarmee ook bijzonder beheer uit te besteden aan partijen als Quion. De

manier waarop het outsourcing van deze bijzonder beheer taken wordt beloond is vaak per portefeuille en hypotheekverstrekker verschillend. Zo wordt Quion op basis van een performance fee beloond. De wijze waarop partijen beloond worden lijkt ook invloed te hebben op de manier waarop partijen te werk gaan.

Volgens Patricia heeft de bijzonder beheer sector zeker te maken gehad met een toename van de achterstanden. Vooral het aantal automatische incasso's dat mislukt, lijkt sinds de crisis te zijn toegenomen. Een andere ontwikkeling is dat het moeilijker wordt (door een toenemende restschuld) om de hypotheeken uit te winnen. De gemiddelde restschuld ligt volgens Patricia meestal tussen de € 50.000,- en € 55.000,-. Toch zijn de problemen niet te vergelijken met het buitenland (bv. V.S). Volgens Patricia is er bij vrijwel alle gedwongen woningverkoop tegenwoordig een restschuld. De betalingsproblemen zullen ook nog gaan toenemen als gevolg van de payment shock waarmee veel woningbezitters geconfronteerd zullen worden. Dit is zeker een probleem als men liever wil overstappen naar een andere hypotheekverstrekker maar dat niet mogelijk blijkt vanwege de waardedaling van het onderpand. Woningbezitters voelen zich daardoor genoodzaakt te verlengen of andere oplossingen te zoeken die de problemen alleen maar uitstellen (bv. een variabele rente of een zeer korte looptijd).

Volgens Patricia is er sinds de crisis door oplopende verliezen zeker meer aandacht voor bijzonder beheer taken. Er wordt meer aandacht besteed om de verliezen te beperken, zeker ook omdat het moeilijker is geworden om geld te verdienen bij het sluiten van hypotheeken. Patricia stelt dat het voor de hypotheekverstrekker en de woningbezitter zeer belangrijk is dat een woningbezitter zo snel mogelijk op de hoogte wordt gebracht van een eventuele betalingsachterstand. Woningbezitters mogen absoluut niet het gevoel krijgen dat het niet erg is als er te laat of niet betaald wordt. Anders is er een kans dat woningbezitters betalingen zoveel mogelijk uitstellen, waardoor het alleen maar moeilijker wordt om een oplopende achterstand in te lopen. De eerste maand bij een achterstand is dan ook cruciaal. Quion probeert woningbezitters zo snel mogelijk via een herinneringsbrief attent te maken op de achterstand en waar nodig telefonisch aan te sporen om te betalen. Volgens Patricia wachten nog veel partijen te lang met het benaderen van woningbezitters met een achterstand. Zo gaat men soms pas na zes weken bellen. Of wordt er vanuit gemakzucht soms standaard een loonbeslag gelegd. Bij Quion wil men binnen drie maanden weten wat de kans is dat de achterstand wordt ingelopen. Vanaf dit punt kan dan besloten worden om een woning te verkopen.

Bij Quion wordt ongeveer vijf keer zoveel onderhands verkocht dan executoriaal. Hierdoor worden de restschulden zoveel mogelijk beperkt. Bij de onderhandse verkoop wordt in de meeste gevallen de volmacht gebruikt. Patricia vertelt dat ze volgens het hypotheekrecht alleen mag veilen en dat ze via de volmacht een veel beter middel heeft om de restschuld te beperken. Een volledig onderhandse verkoop is volgens haar meestal niet mogelijk. Zo zou de bank onvoldoende op de hoogte gehouden worden hoe de verkoop verloopt en kan onvoldoende gegarandeerd worden dat een woning optimaal in de markt wordt gezet. Ook kan het zijn dat de woningbezitter onvoldoende meewerkt aan de verkoop, door bv. geen bezichtigingen mogelijk te maken. Verder kunnen er op deze wijze geen afspraken gemaakt worden over een maximale verkooptermijn en een redelijke verkoopprijs.

Patricia vertelt dat ze samen met notaris Helmig er voor gezorgd heeft dat er een standaard volmacht is ontwikkeld voor leden van Netwerknotarissen. Deze bevat een minimale verkoopprijs en wordt bij Quion altijd gelegaliseerd door een notaris. De kosten voor het legaliseren van een volmacht liggen bij Quion meestal tussen de € 500,- en € 1000,-. In de volmacht wordt er meestal geen maximale verkoopperiode afgesproken. Bij Quion worden de meeste woningen binnen een periode van een half tot anderhalf jaar verkocht. Volgens Patricia zijn er nog zeker andere hypotheekverstrekkers die geen minimumprijs afspreken bij een volmachtverkoop en een volmacht niet laten legaliseren. En dat er bij sommige hypotheekverstrekkers alleen gestuurd werd op volmachtverkoop.

Volgens Patricia zijn de verliezen bij een volmachtverkoop bij Quion gemiddeld minder dan de helft dan bij een executieverkoop. En het is daardoor een betere oplossing voor de

woningbezitter en de hypotheekverstrekker. Door via een volmacht te verkopen kan de hypotheekverstrekker grip houden op de makelaar om er voor te zorgen dat hij optimaal presteert. Er wordt dus ook geen gebruik gemaakt van een makelaarsnetwerk, waarbij makelaars een gegarandeerd inkomen lijken te hebben.

Volgens Patricia is de verkoop via volmacht absoluut geen belemmering voor schuldhelpverlening. Maar hierover moet ik haar wegens tijdgebrek nog bellen. De woningbezitter heeft ook een plicht om zijn schulden zo goed mogelijk te voldoen, als dit niet gebeurt komt men niet in aanmerking voor schuldhelpverlening. De hypotheekverstrekker kan hiervoor dan zorgen. Volgens haar is de SNS een van de grotere partijen die niet adequaat genoeg met de volmacht omgaat. Verder is het bij Stater gebruikelijk om ook de makelaar de volmacht te laten tekenen. Nadeel hiervan lijkt dat hierbij de inkomsten weer gegarandeerd worden.

Patricia heeft zelf ook een onderzoek gedaan naar het aandeel woningen dat voor een executieveiling verkocht werd. Hierover zal zij mij nog stukken toesturen. Op de eerste plaats werden er volgens Patricia ongeveer 4 à 5 duizend advertenties op sites gezet met de aankondiging van de executieverkoop (het aantal gestarte executietrajecten ligt dus waarschijnlijk nog een aantal duizend hoger). Van de 4 à 5 duizend geplaatste advertenties zijn maar ongeveer 2100 woningen op de veiling verkocht. De andere 2000 zijn op een andere wijze verkocht. Want het komt volgens Patricia maar zeer zelden voor dat de achterstand in deze fase nog wordt ingelost. Het gaat hierbij dus voornamelijk om onderhandse executies maar ook onderhandse verkopen via een volmacht. Patricia denkt overigens wel dat bij onderhandse executies over het algemeen een betere opbrengst wordt gehaald dan bij een executieveiling. Dit omdat onacceptabele biedingen bij voorbaat worden geweigerd. Volgens Patricia wordt er relatief veel via de onderhandse executie verkocht. Bij Quion was de verhouding tussen onderhandse executie en de executieveiling ongeveer (65%/100%). Dit is misschien niet representatief voor de markt, maar een derde van alle executieverkopen in Nederland zou zeker onderhands kunnen zijn.

De kosten van executieveiling liggen voor Quion meestal tussen de € 5000,- en € 7500,-. Daarentegen kost het maken van een volmacht veel minder. Ondanks alle inspanningen om de opbrengsten bij executieveilingen te vergroten lijken de prijzen niet te stijgen. De belangrijkste oorzaak is dat particulieren hiervoor geen hypotheek krijgen.

Verder vindt Patricia dat de NHG haar verliesdeclaraties op een onjuiste manier presenteert. Volgens haar zijn dit niet allemaal gedwongen woningverkopen. Volgens haar zitten hierbij ook declaraties die niet het gevolg zijn van een betalingsachterstand maar alleen betrekking hebben op een restschuld die niet mede veroorzaakt is door achterstanden.

Telefoongesprek met collega van Patricia van Barneveld bij Quion 07-06-2011

Naar aanleiding van het gesprek heb ik nog telefonisch gesproken met een collega van Patricia over belemmeringen voor schuldhelp.

Een getekende volmacht blijkt voor schuldsanering in ieder geval geen belemmering. Alle volmachten en beslagen vervallen, dit blijkt wettelijk geregeld. Bij een uitgesproken schuldsanering kan een hypotheekverstrekker vaak alleen overgaan tot executie. De bewindvoerder bepaalt vaak in overleg met hypotheekverstrekker of er verkocht moet worden, en of dit alsnog onderhands verkocht kan. De totale schuldpositie hoeft in het wettelijke traject dus niet volledig inzichtelijk te zijn.

Bij het minnelijke traject is hulp afhankelijk van de schuldhelpverlenende organisatie. Het gaat erom of zij vinden dat de totale schuldpositie inzichtelijk moet zijn. Maar volgens Quion hoeft een woning die nog niet verkocht is geen belemmering te vormen om de minnelijke schuldhelp te starten.

Het is overigens twijfelachtig of een woningbezitter die een onderhandse verkoop weigert (via volmacht) maar wel wil executeren in aanmerking komt voor schuldsanering. Er is namelijk niet volledig meegewerkt om de schulden te beperken.

De hypotheekverstrekker zou kunnen aantonen dat de woningbezitter niet volledig heeft meegewerkt om de schulden te beperken.

Verder stelt Quion dat ondanks de getekende volmacht een woningbezitter zijn woning ook nog altijd zelf kan verkopen. Toestemming wordt alleen niet door de hypotheekverstrekker gegeven als de prijs niet reëel is. Dat een woningbezitter zal toetreden tot schuldhulp is geen reden om een verkoop te weigeren.

19. Gesprek met Trudie Roskamp, deeltijd student notarieel recht en werkzaam als Notarisklerk, Zevenbergschen Hoek, 02-06-2011

Trudie is bezig met een onderzoek naar de rechtsgeldigheid van de volmachtverkoop. Verder heeft ze gekeken in hoeverre notarissen mee zouden moeten werken aan een volmachtverkoop. Ten eerste is gebleken dat de volmachtconstructie in principe rechtsgeldig is. Toch zijn er vooraanstaande notarissen die het tegenovergestelde bepleiten. Wel moet er altijd sprake zijn van een zo goed mogelijke belangenbehartiging van de bank. Als dit niet het geval is kan men naar de rechter stappen. Een probleem hierbij is dat voor woningbezitters een stap naar de rechter groot is, zeker als er schulden zijn. Dit draagt er toe bij dat de belangen soms niet optimaal worden behartigd. Trudie concludeert in haar onderzoek dat het notariaat kan meewerken aan de volmacht zolang voldoende voldaan wordt aan de zorgplicht. De netwerk volmacht wordt door alle Netwerk Notarissen gebruikt. Verder weet ze niet precies welke volmachten andere partijen gebruiken. Trudie zal mij wat concept volmachten toesturen.

Door een collega die bij SNS bijzonder beheer heeft gewerkt weet ze hoe bv. SNS te werk gaat. Als men op een punt komt om de woning te verkopen gaat men een afweging maken tussen een executieverkoop en de volmacht verkoop. Bij de executieverkoop is het binnen 3 tot 6 maanden geregeld met een verwachte marktopbrengst van 60%. Bij een volmachtverkoop duurt het vaak ruim 1,5 jaar maar is de opbrengst wel ongeveer 90% van de marktwaaarde. De woningbezitter kan daarvoor dan vaak zelf kiezen. Toch zijn er volgens Trudie ook genoeg partijen die de volmacht in een eerder stadium gebruiken om een betalingsregeling af te dwingen en zullen gaan verkopen als niet aan de regeling wordt voldaan (zoals ze in een volmacht liet zien).

Trudie heeft zelf drie keer meegewerkt aan een verkoop via volmacht. Bij al die keren was de verkoopopbrengst ook de minimale waarde die in de volmacht stond (executiewaarde). Daarom mag men zich afvragen of er sprake is van een zo goed mogelijke belangenbehartiging. De kosten van het tekenen van een volmacht zijn bij haar kantoor € 175,-. Volgens haar is dit voldoende om de taken goed uit te kunnen voeren. Dat veel partijen duurder zijn heeft volgens haar vooral te maken met het vele contact dat sommige notarissen met banken hebben.

Volgens Trudie vormt de volmacht geen belemmering voor de schuldhulp, zeker niet als men failliet verklaard wordt (zie onderstaand wetsartikel uit het BW). Als iemand failliet verklaard wordt eindigt de volmacht (zie onderstaand wetsartikel). Ook kan men zich afvragen of men wel in aanmerking komt voor schuldsanering als een woningbezitter aanstuurt op een executie i.p.v. een onderhandse verkoop.

Titel 3: Volmacht, Artikel 72

Een volmacht eindigt: A. door de dood, de ondercuratelestelling, het faillissement van de volmachtgever of het ten aanzien van hem van toepassing verklaren van de schuldsaneringsregeling natuurlijke personen;

Verder hebben we het gehad over de registraties van volmachten en onderhandse executies. De volmachten en onderhandse executies worden aangeleverd als gewone leveringen, daarom kan het Kadaster ze niet onderscheiden. Vanuit het notariaat moet dus aangegeven worden om wat voor een transactie het gaat. Bij een executieverkoop wordt een apart proces verbaal opgesteld. Ook een eventuele zuivering staat vaak los van de levering.

20. Gesprek met Johan Simon en Jaap Dekker, persvoorlichter en accountmanager
operationeel beheer bij het (WEW) NHG, Zoetermeer, 08-06-2011

Naar aanleiding van onder andere het jaarverslag en de gepubliceerde cijfers heb ik vragen per mail naar Johan gestuurd. Deze vragen zijn samen met hem en Jaap Dekker besproken.

1. *De gemiddelde verliesdeclaratie (€ 33.062,-- 2010) is meestal lager dan de gemiddelde restschuld. In hoeverre denkt het WEW met dit bedrag garant te staan voor de gemiddelde restschuld. Waarvan is dat met name afhankelijk (looptijd, hypotheekvorm)?* De bruto declaratie ligt ook een stuk hoger, deze is ongeveer € 38.000,--. Maar de gemiddelde restschuld zal inderdaad een stuk hoger liggen, dit komt vooral omdat het bij de NHG alleen gaat om panden die tot 265.000,-- (later € 350.000,--) zijn gefinancierd. Jaap denkt dat de gemiddelde restschuld tussen de € 50.000,-- en € 60.000,-- zal liggen. Het NHG ziet ook een trend dat het langer duurt om een woning te verkopen. De meeste problemen vinden nog steeds plaats binnen de eerste drie jaar, maar het verlies wordt meestal pas een jaar later genomen.
2. *Vind het WEW dat de gemiddelde verliesdeclaratie door sommigen ten onrechte wordt gebruikt als indicator voor een gemiddelde restschuld?* Ja
3. *Bij VEH is er wel eens een signaal binnengekomen dat woningbezitters met NHG garantie volgens hun hypotheekverstrekker niet in aanmerking komen voor de regresfaciliteit. Heeft het WEW deze signalen zelf ook wel eens opgevangen? Kunt u redenen bedenken waarom men niet aanklopt bij de WEW als men daar wel recht op heeft?* NHG heeft dergelijke signalen ook wel eens ontvangen. Dit kan inderdaad komen door een onvolledig dossier, overfinanciering of onwetendheid bij de hypotheekverstrekker. Het komt dan ook voor dat er een betalingsregeling wordt getroffen terwijl er een garantie zou zijn.
4. *Denkt u dat woningbezitters met NHG bij betalingsproblemen een reële inschatting kunnen maken van het bedrag waarvoor NHG mogelijk garant staat (de regresfaciliteit)?* Nee, men kan alleen weten in welke mate er een restschuld verwacht wordt na verkoop.
5. *Bij een executieverkoop is er doorgaans geen regresfaciliteit voor de woningbezitter. Dit omdat deze dan niet te goeder trouw zou zijn. Is het WEW dan ook van mening dat er bij te goeder trouw van de woningbezitters altijd onderhands verkocht kan worden?* Doorgaans betekent dit niet dat het niet gebeurt. Ook bij executie komt men soms in aanmerking, dit is dan wel minder vanzelfsprekend.
6. *Is het bij woningbezitters wel voldoende bekend dat zij niet in aanmerking komen voor de regresfaciliteit bij een executieverkoop? Veel woningbezitters lijken een gedwongen woningverkoop juist gelijk te stellen aan een executieverkoop. Woningbezitters moeten inderdaad beter te weten komen waarvoor men en of men zich heeft 'verzekerd'. De NHG is dan ook van plan om de voorlichting aan woningbezitters te gaan verbeteren.*
7. *Er zijn in 2010 3016 meldingen geweest van knelpunten bij leningen die mogelijk kunnen leiden tot gedwongen woningverkoop. Is dit hetzelfde als in 2009 (2388 betalingsachterstand langer dan 4 maanden)? Zo ja in hoeverre denkt de NHG dat een dergelijke registratie volledig is ten aanzien van alle NHG- hypotheeken? Is dit de verplichte registratie van de betalingsachterstand voor de hypotheekverstrekkers? De registratie is wel verplicht maar niet helemaal representatief omdat niet alle hypotheekverstrekkers zich hier scherp aan houden. NHG spoort partijen wel zoveel mogelijk aan om deze achterstanden te melden. Ook zal het misschien in de toekomst maatregelen gaan treffen als men zich niet heeft gemeld.*
8. *Van de gedwongen woningverkoop 1335 via NHG (2010) vindt 70% onderhands plaats en 30% via een executieveiling. Er waren in 2010 2.256 executieveilingen. Hiervan waren er dus 400 met een NHG garantie. Van de executieverkoop was er dus maar 17% met een NHG. Dit lijkt erg laag ten opzichte van het aandeel hypotheeken met NHG. Wat zijn hiervoor de belangrijkste redenen? Nu weet ik dat*

NHG probeert om de executieveiling te voorkomen. Maar dat is bij hypotheek zonder NHG tegenwoordig toch niet anders. De hypotheek met NHG zijn op de eerste plaats een stuk minder risicovol. Met een NHG hypotheek lijkt de kans op executie dus ook een stuk kleiner. Het totale aandeel met NHG hypotheek ten opzichte van alle hypotheek is ook nog maar beperkt (ongeveer 30% a 35%).

9. *Wat kan men zeggen over het aandeel NHG garanties van alle gedwongen onderhandse verkopen. Zou dit ook ongeveer 17% kunnen zijn? Waarom wel of waarom niet? Hier kan men niets over stellen.*
10. *In hoeverre denkt de NHG dat de verhouding die zij heeft, 70% onderhands en 30% executoriaal, representatief kan zijn voor alle gedwongen woningverkoop? Waarom zou dit bij hypotheek zonder NHG anders kunnen zijn? Het is te lastig om te stellen dat de verliezen bij NHG representatief zijn voor de gehele markt.*
11. *Rekent het NHG een onderhandse executie onder een onderhandse verkoop of een executieverkoop? Onder de executieverkoop.*
12. *Het WEW lijkt positief te staan tegenover een volmacht tot verkoop voor de hypotheekverstrekker. Is men van mening dat dit altijd de beste oplossing is voor de woningbezitter en de hypotheekverstrekker? Het is in ieder geval meestal een betere oplossing.*

Daarnaast zijn nog enkele andere zaken besproken. Zo werd op de eerste plaats duidelijk dat een hypotheekverstrekker bij een hypotheek met een NHG vrijwel altijd een verliesdeclaratie kan indienen en dat er dus geen voorwaarden zoals scheiding hoeven te zijn. Verder zal het voor hypotheekverstrekkers verplicht worden om declaraties in te dienen. Nu staat er in de voorwaarden dat men een declaratie “zal” in dienen, dit gaat veranderd worden in “dient”.

Verder blijkt Het WEW een businessmodel te hebben dat uitsluitend gericht is op hypotheekverstrekkers. De woningbezitter wordt daarbij vaak alleen indirect betrokken door de hypotheekverstrekker. Woningbezitters zijn voor hun kwijtschelding volledig afhankelijk van de hypotheekverstrekker. Als die geen verliesdeclaratie indient komt de woningbezitter ook niet in aanmerking voor kwijtschelding van zijn restschuld. Veel woningbezitters zijn niet op de hoogte van hun NHG, ook niet bij een gedwongen woningverkoop. Men wordt daarvan soms ook niet op de hoogte gesteld door de hypotheekverstrekker.

Bijzonder beheer taken zouden op basis van het terugbrengen van achterstand beloofd moeten worden en niet op basis van aantal taken dat uitgevoerd is. Jaap ziet ook dat hypotheekverstrekkers steeds procesmatiger te werk gaan en dat in bepaalde gevallen ten koste gaat van de optimale oplossing. Ook in de verkoopfase werken nog veel partijen te procesmatig waardoor een woning niet optimaal wordt verkocht. Zo worden de verschillende hypotheekbedingen veel te weinig gebruikt bij executieverkoop en komen getekende volmachten te vaak op de stapel te liggen. Er zit echter wel veel verschil tussen de hypotheekverstrekkers. Sommige zijn veel actiever dan anderen om een pand optimaal te verkopen. Hoe men met de volmacht omgaat, is zeer verschillend, sommige willen hem zo min mogelijk gebruiken, sommige gebruiken hem zo veel mogelijk. Sommige hebben dan ook een actieve houding om te verkopen en anderen niet.

21. Telefoongesprek met Aniel Autar, notaris bij Kooijman Lambert te Rotterdam, 10-06-2011

Naar aanleiding van een artikel in het AD heb ik de heer Autar benaderd. Hierin beschreef hij de gang van zaken bij onderhandse executies bij de Rotterdamse rechtbank. Hij stelde dat handelaren zichzelf uitnodigen en de vaak naïeve rechters beïnvloeden. De kans op samenspanning was bij deze vorm van verkoop dan ook nog groter dan op een veiling. Maar dit komt ook omdat sommige rechters zich onvoldoende verdiept lijken te hebben in een reële opbrengst.

Volgens Autar kunnen handelaren altijd te weten komen of een pand wellicht via onderhandse executie verkocht wordt (bv. via een griffier of notaris). Op deze manier kunnen ze zichzelf uitnodigen, ook al zijn zij niet direct belanghebbenden.

De rol bij de notaris bij een executieopdracht verschilt nogal. Sommige notarissen zullen proberen om alsnog onderhands te verkopen. Terwijl andere zich alleen inzetten om tot executie over te gaan. Maar dit is ook afhankelijk van de opdrachtformulering en de wil van de bank. Maar dat een veiling voor de notaris meer opbrengt zal bij sommige notarissen ook zeker meespelen.

Volgens Autar geeft de wet voldoende mogelijkheden om opbrengsten bij executie te maximaliseren. Over de hypotheekbedingen stelt hij dat deze veel beter gebruikt kunnen worden. Men ziet hier vaak van af omdat men onvoldoende op de hoogte is van de consequenties en mogelijkheden. Autar stelt dat voor het invoeren van het beheersbeding rechterlijke toestemming nodig is. Maar dat dit bij het ontruimingsbeding niet zo is. Hypotheekverstrekkers blijken hiervan vaak onvoldoende op de hoogte. Volgens Autar zou een notaris hierbij een adviserende rol moeten hebben.

Verder stelt Autar dat een eventuele volmachtverkoop steeds vaker al in de hypotheekakte wordt vastgelegd. Hierbij zijn de waarborgen voor een woningbezitter zeer beperkt, het kan ook voorkomen dat de woningbezitter hiervan niet op de hoogte is. De belehringsplicht vindt volgens Autar bij de volmachtverkoop wel beter plaats dan bij de meeste hypotheekaktes.

Autar denkt dat ongeveer een kwart van de executies onderhands plaats vindt. Ook hij stelt dat van de executieopdrachten maar de helft wordt geëxecuteerd. De rest wordt onderhands (met een volmacht verkocht)

Bijlage 2: Conceptakte van onherroepelijke volmacht van Netwerk Notarissen

AKTE HOUDENDE ONHERROEPELIJKE VOLMACHT

Dossiernummer: *

Op * verschenen voor mij, *, notaris te *:

1. *;

hierna *samen* te noemen 'de volmachtgever';

2. *;

handelend als *mondeling*schriftelijk* gevolmachtigde van:

*,

hierna *samen* te noemen 'de bank'.

Van het bestaan van de volmacht is mij, notaris, genoegzaam gebleken.

De verschenen personen verklaarden als volgt.

VERKLARINGEN VOORAF

-De volmachtgever is *eigenaar van*rechthebbende op* het volgende registergoed:

*,

hierna te noemen: 'het registergoed'.

-De volmachtgever heeft een schuld aan de bank en tot zekerheid voor de terugbetaling van deze schuld is het registergoed belast met een recht van hypotheek ten behoeve van de bank.

-Er zijn problemen gerezen bij de terugbetaling van de schuld, de betaling van de rente op de schuld ofwel ten aanzien van andere verplichtingen van de volmachtgever ten opzichte van de bank, die bij het voortduren van die situatie, kunnen leiden tot een executieveiling van het registergoed.

-De volmachtgever realiseert zich dat hij *(tenzij een door hem met de bank overeengekomen betalingsregeling goed wordt nagekomen)* uiteindelijk geen andere keus heeft dan de woning te (laten) verkopen. Die verkoop vindt bij voorkeur plaats via een onderhandse verkoop in plaats van via een executieveiling, gezien de vermoedelijk lagere opbrengst bij een executieveiling. De volmachtgever realiseert zich verder dat de bank veel meer bij het proces van verkoop betrokken wil zijn dan het geval zou zijn wanneer de volmachtgever volledig aan zijn verplichtingen tegenover de bank zou voldoen. De volmachtgever is onder deze omstandigheden bereid en in staat een onherroepelijke volmacht af te geven aan de bank *dan wel aan de navolgende rechtsperso(o)n(en): *. Deze onherroepelijke volmacht heeft (onder meer) als gevolg dat de volmachtgever dan niet meer bij de verkoop en levering van het registergoed betrokken zal zijn.

-De bank heeft ook belang bij deze volmacht en de onherroepelijkheid daarvan, omdat zonder het verstrekken van de volmacht de bank geen grip heeft op het eventuele verkoopproces, terwijl de bank toch bereid is gebleken om (mede in het belang van de volmachtgever) in dit stadium nog geen opdracht te geven tot een executieveiling, dan wel bereid is gebleken een inmiddels opgedragen executieveiling tijdelijk op te schorten. Door de onherroepelijkheid van de

volmacht kan de volmachtgever een eventuele onderhandse verkoop niet tegenhouden, tenzij sprake is van een situatie die hierna onder 'einde geldigheid volmacht' in deze akte is vermeld.

-Door de onderhavige volmachtverlening wordt het recht van de bank op een executoriale verkoop van het registergoed op geen enkele wijze beperkt.

-De volmachtgever realiseert zich dat deze volmacht niet direct zal vervallen als de achterstand (inclusief kosten) volledig is voldaan, omdat denkbaar is dat binnen een aantal maanden daarna een nieuwe betalingsachterstand zal kunnen ontstaan.

ONHERROEPELIJKE VOLMACHT

De volmachtgever verklaart hierbij (met inachtneming van het vorenstaande en de hierna in deze akte nog opgenomen voorwaarden en afspraken) een onherroepelijke volmacht te verlenen aan de bank om de volmachtgever in zijn hoedanigheid van *eigenaar van*rechthebbende op* het registergoed te vertegenwoordigen en al zijn rechten waar te nemen bij:

a. Het aanwijzen van een verkopend makelaar tegen een marktconforme courtage, het vaststellen van de vraagprijs en koopprijs van het registergoed, op basis van een recent onafhankelijk taxatierapport van een door de bank aangewezen gecertificeerde taxateur, alsmede op basis van advies van de door de bank ingeschakelde verkopend makelaar met dien verstande dat de koopprijs behoudens schriftelijke toestemming van de volmachtgever niet minder mag bedragen dan € * (hierna ook te noemen: 'de minimumverkoopprijs'), zijnde de executiewaarde uit het vorenbedoelde taxatierapport.

-De bank zal de woning tegen een marktconforme prijs op de markt aanbieden om een zo hoog mogelijke opbrengst te genereren. De vermelde minimumverkoopprijs betreft de minimale ondergrens bij gelijkblijvende omstandigheden, zoals hiervoor beschreven.

-De vermelde minimumverkoopprijs behoudt alleen zijn geldigheid bij gelijkblijvende omstandigheden. Als de executiewaarde, waarop de minimumverkoopprijs is gebaseerd, om welke reden dan ook wijzigt, moet de bank dit aantonen door middel van een actualisatie van de taxatiewaarden op basis van een recent taxatierapport van een door de bank aangewezen gecertificeerde onafhankelijke taxateur.

- Als tussen de volmachtgever en de bank bij een latere actualisatie van de taxatiewaarden geschillen ontstaan met betrekking tot de vaststelling van een eventueel herziene minimumverkoopprijs van de woning, geldt de hierna aan het slot van deze akte opgenomen 'geschillenregeling' en wordt op die basis tot een dan tussen partijen geldende executiewaarde gekomen.

b. Het vastleggen van andere afspraken, waaronder het vaststellen van (marktconforme) voorwaarden verbonden aan de verkoop van het registergoed en de datum van oplevering van het registergoed, evenals of de kosten van de verkoop en levering ten laste van de volmachtgever (kosten verkoper) of de koper (kosten koper) zullen zijn. Onderdeel van deze verkoopvoorwaarden zal (naast dat wat gebruikelijk in koop- of leveringsakten wordt opgenomen) in elk geval zijn de

bepaling dat de volmachtgever zich verplicht, zonder enige gerechtelijke tussenkomst, voorafgaande aan de levering het pand geheel vrij van huur, leeg en ontruimd (behoudens de eventueel meeverkochte roerende zaken) en ongevorderd op te leveren.

c. Ondertekening van de koopovereenkomst en levering van het registergoed, ontvangst van de koopprijs en verlening van kwijting daarvoor en verder (gezien dat wat met deze volmachtverlening wordt beoogd) alles te doen wat de bank wenselijk acht, een en ander binnen de grenzen van dat wat ten opzichte van de volmachtgever nog als redelijk kan worden beschouwd.

Voor zover nodig verklaarden de onder 2 verschenen persoon dat de bank de onherroepelijke volmacht bij deze aanvaardt.

Einde geldigheid volmacht

De volmacht is onherroepelijk. De volmacht vervalt onder meer in de hierna vermelde gevallen, te weten:

1. De in de wet vermelde gevallen, te weten:
 - a. de faillietverklaring van de volmachtgever, alsmede het van toepassing verklaren van de schuldsaneringsregeling natuurlijke personen ten aanzien van de volmachtgever;
 - b. opzegging door de gevolmachtigde.
2. De volmacht is verstrekt voor onbepaalde tijd.

Indien en zodra de volmachtgever echter de achterstand (inclusief kosten) volledig en geheel heeft voldaan, zal de bank de handelingen waarvoor volmacht is gegeven staken (waaronder verdere verkoopactiviteiten), tenzij er al een schriftelijke, door de bank en de koper getekende, koopovereenkomst tot stand is gekomen. De volmacht blijft echter nog geldig voor een periode van zes maanden na het in de voorgaande zin bedoelde moment van volledige betaling van achterstand (inclusief kosten).
3. Als binnen zes maanden na betaling van de achterstand (inclusief kosten) bij de volmachtgever opnieuw financiële problemen ontstaan, waardoor ook een nieuwe betalingsachterstand ontstaat, kan de bank opnieuw verkoophandelingen starten, op basis van de afgegeven volmacht en de in de volmacht vermelde handelingen opnieuw uitvoeren.
4. Als binnen zes maanden na volledige betaling van enige achterstand (inclusief kosten) bij de volmachtgever geen nieuwe achterstanden zijn ontstaan, zal de afgegeven volmacht daarna niet meer geldig zijn.

OVERIGE VOORWAARDEN

Wat betreft (onderhandelingen met betrekking tot) de onderhandse verkoop van het registergoed en opschorting van verdere executiemaatregelen, evenals met betrekking tot verdere handelingen op basis van de verstrekte volmacht, geldt nog het volgende:

1. De volmachtgever verleent de volledige medewerking die nodig is voor de verkoop van het registergoed, waaronder nadrukkelijk doch niet uitputtend, wordt verstaan: het volledig informeren van de verkopende makelaar over de bijzonderheden van het registergoed, de toegang verlenen tot het registergoed aan de makelaar, het meewerken aan inpassende bezichtigingen door potentiële kopers, het laten uitvoeren van verkoopbevorderende maatregelen als bijvoorbeeld verkoopbord, verkoopstylist en dergelijke. Volmachtgever zorgt ervoor dat het registergoed gedurende de verkoopperiode een naar maatschappelijke normen verzorgde indruk maakt, waarbij nadrukkelijk doch niet uitputtend, wordt bedoeld op een goed tuinonderhoud en een rein in- en exterieur. Als volmachtgever hieraan niet voldoet en dat een verkoopbelemmerend effect heeft, is gevolmachtigde gerechtigd om op kosten van volmachtgever professioneel tuinonderhoud te plegen of het registergoed professioneel te reinigen.

2. De volmachtgever en de bank zijn met betrekking tot een achterstand (inclusief kosten) een betalingsregeling overeengekomen. Een kopie daarvan is aan deze akte gehecht. De volmachtgever moet de eventueel overeengekomen betalingsregeling strikt nakomen. De bank beoordeelt of hiervan sprake is. Bij niet nakoming van die verplichting geeft de bank direct (en onherroepelijk) opdracht tot (voortzetting van) de executieveiling, of neemt de bank (voor het geval dat nog niet eerder is gebeurd) contact op met een makelaar om de woning op basis van deze volmacht te verkopen. In dat geval eindigt de betalingsregeling.

3. Tenzij anders wordt overeengekomen, zal volmachtgever het registergoed uiterlijk vijf dagen vóór de overeengekomen feitelijke levering ervan vrij van aanspraken tot gebruik, ongevorderd en behoudens de eventueel verkochte roerende zaken, leeg en ontruimd

opleveren en alle sleutels ervan afleveren bij de notaris die de levering van het registergoed verzorgt.

4. Van de roerende zaken die volmachtgever in het registergoed achterlaat en die niet blijkt een lijst roerende zaken worden verkocht, doet volmachtgever hierbij door het ondertekenen van deze volmacht uitdrukkelijk afstand. De kosten voor het (eventueel) leeg en ontruimd opleveren van de woning zullen op de volmachtgever worden verhaald, voor zover het niet de op de lijst van verkochte roerende zaken betreft. Volmachtgever zal door ondertekening van deze volmacht, geen enkel recht op deze roerende zaken kunnen doen gelden.

GESCHILLENREGELING MET BETREKKING TOT DE WAARDE VAN HET REGISTERGOED

Als de volmachtgever het niet eens is met de vastgestelde minimumverkoopprijs als bedoeld in letter a. onder 'Onherroepelijke volmacht', heeft hij de mogelijkheid om binnen veertien dagen na ontvangst van het taxatierapport, een gecertificeerde taxateur aan te wijzen (voor eigen rekening). De taxateur van de bank en de door volmachtgever aangewezen taxateur zullen gezamenlijk (en voor rekening van de bank en de volmachtgever) een derde gecertificeerde taxateur aanwijzen om vervolgens door deze drie personen bindend een executiewaarde vast te laten stellen, als minimumverkoopprijs als hiervoor bedoeld. Als de drie taxateurs onderling tot verschillende waarden komen, zal het gemiddelde van de door hen vermelde waarden de definitieve executiewaarde zijn.

Bepaling met betrekking tot macht van substitutie (artikel 3:74 Burgerlijk Wetboek)

Op grond van artikel 3:74 lid 3 Burgerlijk Wetboek is het uitdrukkelijk opnemen van de macht van substitutie niet vereist. De bank kan voor uitvoeringshandelingen, bijvoorbeeld de juridische levering van het registergoed, een volmacht aan een ander verlenen.

SLOT

Netwerk Notarissen onherroepelijke_volmacht[1].

doc 23-05-2011