

VASTGOED Woonketting moet vastzittende huizenmarkt weer op gang brengen

Een treintje van woningen

Om de vastzittende woningmarkt weer op gang te krijgen, bedachten Ruud Boonen en Ralph Beunen de woonketting. „Een product uit armoede geboren.”

door **Leon Janssen**

O verbruggingskredieten, Van der Laan-gelden, een inruilfonds voor woningen, stimuleringsregelingen voor de woningbouw. Alles wordt uit de kast getrokken om de vastzittende woningmarkt weer vlot te trekken. Financieel planners Ruud Boonen (32) uit Neer en Ralph Beunen (33) uit Echt voegen daar een nieuwe optie bij: de woonketting. Horst aan de Maas is hun proeftuin.

„Er zijn genoeg mensen die een huis willen kopen”, zegt het duo. „Maar niemand durft. Ze willen in deze onzekere tijden eerst wachten tot ze hun eigen woning hebben verkocht. Bang voor dubbele lasten en onzeker wat hun eigen woning op zal brengen. Gevolg: een stagnerende woningmarkt. Zeker in de duurdere prijsklasse.”

Boonen en Beunen bedachten daarop de woonketting. Het principe is kinderlijk eenvoudig. Stel iemand heeft een woning te koop van vijf ton. Hij heeft al een andere woning gekocht of wil gehuurd gaan wonen. Hij heeft wel een geïnteresseerde, maar die is bang dat hij z'n eigen woning van vier ton niet kwijt kan. Beiden spreken met elkaar af dat ze elk vijf procent van de koopprijs in een pot stoppen. Samen



Huub Boonen (rechts) en Ralph Beunen willen met de woonketting de huizenmarkt vlot trekken. foto **Harry Heuts**

dus een bedrag van 45.000 euro. Komt er nu een derde die de woning van vier ton wel graag wil kopen en zelf een huis heeft van twee ton, dan krijgt hij die 45.000 euro waardoor hij zijn woning voor 155.000 euro aan kan bieden. „Dat bedrag is interessant voor een starter”, zegt Beunen. „Die woning zal dus snel verkocht zijn. De starter koopt namelijk voor 155.000 euro een huis dat eigenlijk een stuk meer waard is. De transacties vinden pas plaats als de 'ketting' compleet is, waardoor de kopers geen ri-

sico lopen. Gevolg is wel dat er drie woningen verkocht worden en de markt weer op gang is.”

Om de woonketting fiscaal en juridisch af te dekken, namen Boonen en Beunen een notaris in de arm. „Zo moesten we bijvoorbeeld afdekken dat de bijdrage die de verkopers in de pot stoppen door de fiscus niet als schenking gezien wordt”, zeggen ze. „Dat ondervangen we door de bijdrage af te tellen van de koopprijzen”

Met hun idee klopte het tweetal aan bij wethouder Leon Litjens van

Horst aan de Maas. Die steunde het tweetal met 10.000 euro om de eerste woonketting in zijn gemeente op te zetten. Inmiddels hebben Boonen en Beunen, die bij verkoop 0,25 procent van de koopprijs in rekening brengen, makelaars in de regio benaderd. „Zij zullen de woonketting bij hun klanten onder de aandacht brengen”, zegt Boonen. „Kijk, dit is gewoon een nieuw product, uit armoede en noodzaak geboren. Dat moet nog echt landen.”

