

Tussen roomboter en margarine

Vijftig jaar geleden was er roomboter en margarine. Meer niet. Margarine voor door de week en echte boter op zondag. Zo werd er ook over gesproken. Je zou dus denken dat als de welvaart toenam, iedereen echte boter zou gaan eten. Daar leek het ook even op tot de nadelen duidelijk werden; cholesterol en dikmaker. Daarom heeft tegenwoordig elke zichzelf respecterende supermarkt vele meters schappen met tientallen soorten margarine op maat; margarine, halvarine, bak- en braad, in pakjes, kuipjes, flessen, hard, smeerbaar en vloeibaar. Het kan niet op en wordt verkocht.

Aldert Dreimüller

Vijftig jaar geleden was er huren en kopen. Meer niet. Huren voor iedereen, een enkeling kocht. Zo werd er ook over gesproken. Je zou dus denken dat als de welvaart toenam, iedereen zou kopen. Daar lijkt het ook op, maar de nadelen worden duidelijk; onderhoud, renterisico en hoge marktprijzen.

Daarom ontwikkelt elke zichzelf respecterende corporatie diverse soorten woonruimte op maat; huren, huurvast, huur-zorg, huurkoop, koophuur, koopkoop, MGE, beschermd kopen. Het kan niet op en wordt verkocht.

Het gekke is dat we wel al die verschillenden soorten margarines als de gewoonste zaak van de wereld beschouwen, maar als het variatie van betalingsvorm, dienstverlening en zeggenschap betreft, we zo flexibel zijn als een looien deur. Niks maatwerk. Kopen. En als je niet kan kopen dan huur je maar. Zelfs rasechte socialisten pleiten voor dit kapitalistische adagium. Gek hoor, want de nadelen van kopen zijn nog niet zolang geleden duidelijk voelbaar geweest. Na een sterke stijging van de prijzen steeg - rond 1980 - plotseling de rente en daalde de waarde van de huizen. Gezinnen zaten gevangen in hun eigen huis. De torenhoge rente kon niet meer worden betaald en verkopen bracht te weinig op.

Tegenwoordig koopt iedereen. Of wil iedereen kopen, want de prijzen zijn zo gigantische gestegen dat modale tweeverdieners zich amper een flatje tienhoog kunnen permitteren. En de rente stijgt ligt. Als het gaat om het maatwerk dat vele corporaties nu bieden, snap ik de afwijzende reacties niet. De corporaties zijn klantgericht. Ze kijken naar wat de klant vraagt, kan en wil betalen en bieden dat aan. De variaties op de huurmarkt zijn al divers. De etalage – de woonkrant – functioneert al jaren naar ieders tevredenheid, er komen verschillende vormen van huurbetaling en de zeggenschap over de woning verschuift richting huurder. Prima. Daarnaast bieden corporaties koopwoningen aan in een brede range van prijzen en kwaliteiten. Uitstekend. Maar als corporaties de voordelen van een eigen woning combineren met die van de huurwoning roept heel hypotheekafrek-minnend Nederland met Duivesteijn (PvdA) en Van Loon (ver. Eigen Huis) voorop schande. Ik snap dat niet. Wat is er mis met de volgende deal: je koopt een woonruimte die je anders niet kon kopen. Daarbij word je geholpen met een korting op de marktprijs, met een onderhoudsgarantie en een terugkoopgarantie. In tegenstelling tot de rest van Nederland is het een koop met beperkte nieten. Stijgt de marktwaarde dan deel je de winst, maar daalt de marktwaarde dan deel je ook het verlies. Weer een nieuwe variant en er zijn nieuwe in ontwikkeling. Wie verkoopt er op zo een manier een huis? Duivesteijn en Van Loon in elk geval niet. Ze vinden het een oneerlijke deal. En ze hebben nog gelijk ook. De verkoper komt immers altijd te kort!

Dit artikel is gepubliceerd in R&O Januari/februari 2000

