

EIENDOM

Hoe om huiskopers terug te lok

Huur met die oog op koop een manier om dit te doen.

DIE AFNAME van meer as 60% in huisverkope sedert die residensiële eiendoms-mark in 2007 'n boonste draaipunt bereik het, dwing die bedryf om vernuwendes metodes te bedink om huiskopers na die mark terug te lok.

Huur om te koop, wat in Amerika en Europa gewild is, is onlangs juis met dié doel aan die SA mark bekend gestel. Die konsep stel voornemende kopers in staat om 'n eiendom by die verkoper te huur, met die opsie om dit dan teen 'n ooreengekome prys op 'n vasgestelde datum in die toekoms te koop.

Die Kaapstadse regsgeleerde en oordragprokureur Meyer de Waal het kragte saamgesnoer met Solly Molefe, 'n graakkrediteerde skuldvoorligter en spesialis op die gebied van verbruikersinligting oor behuising, om Rent2Buy tot stand te bring.

De Waal sê die streng uitleenvereistes wat die banke na aanleiding van die nasionale kredietwet (NKW) in 2007 ingestel het, het talle voornemende kopers hoog en droog gelaat – ongeag of hulle dit kan bekostig om 'n eiendom te besit of nie.

Dit is veral eerstehuiskopers en mense wat vir hulself werk wat geraak word. De Waal sê byna 50% van alle werkendes wat om 'n verband aansoek doen, word steeds elke maand deur die banke weggewys, terwyl tot 58% van die aansoeke deur mense wat in eie diens is, afgekeur word (ooba se syfers).

Die huur-om-te-koop-konsep bied 'n doeltreffende uitweg aan onsuksesvolle verbandaansoekers deur aan hulle 'n blaaskans te gee voordat hulle weer om 'n lening aansoek doen. In dié tyd kan hulle

óf spaar vir 'n deposito óf hul kredietwaardigheid verbeter.

De Waal sê die huur-om-te-koop-konsep bied ook aan verkopers 'n aansporing, aangesien laasgenoemde vooraf verseker is van 'n verkoopprijs vir hul eiendom in die toekoms, terwyl hulle intussen 'n bogemiddelde maandelikse huurinkomste verdien.

Dit is omdat die maandelikse huurgeld aan die prima rentekoers gekoppel word, sodat dit ruweg gelyk is aan die koper se toekomstige verbandpaaient. Met ander woorde, verkopers wat dié weg volg, is tans verseker van 'n jaarlikse huuropbrengs van sowat 9% tot 10%, vergeleke met die gemiddelde koop-om-te-verhuuropbrengs van sowat 5% tot 6%.

De Waal sê voornemende kopers neem tydens die huurtydperk ook die bedryfsverpligtinge van die eiendom oor, waaronder alle eiendomsbelasting en diensgelde, heffings en instandhoudingskoste.

'n Verpligte versekeringspolis is ook ter sprake om die verkoper te beskerm teen die moontlikheid dat die huurder sy huurverpligtinge nie nakom nie. Die koste daarvan word deur die koper en die verkoper gedeel.

De Waal sê die konsep blyk veral besonder aantreklik te wees vir nooddruf-tige beleggers wat veelvoudige huureen-hede besit en hul maandelikse verband-terugbetalings nie langer kan bekostig nie.

Volgens De Waal sal voornemende kopers gewoonlik vir 'n tydperk van ses tot nege maande huur voordat hulle die opsie om te koop, moet uitoefen. 'n Belangrike deel van die Rent2Buy-pakket is 'n inligtingsprogram oor die moets en moenies van huiseienaarskap.

"Die idee is dat die koper die opsie-tydperk gebruik om aan die bank te bewys dat hy die verband kan bekostig en kredietwaardig is. Op dié wyse is die koper in 'n baie beter posisie om 'n lening te beding om die eiendom 'n paar maande later te koop."

Rent2Buy se teikenmark is kopers en verkopers in die segment vir eiendomme van R300 000 tot R1,5 miljoen. Die maatskappy het met verskeie verbandtussengangers en eiendomsagente gesamentlike projekte aan die gang gesit en verdien sy inkomste uit die gedeelde kommissie op suksesvolle eiendomstransaksies.

Elmar Pittendrigh, nasionale verkoopsbestuurder vir die verbandtussenganger BetterBond, sê daar is 'n belangrike plek vir die huur-om-te-koop-stelsel in die SA huismark, wat 'n groot rol kan speel om bedrywighede in dié mark 'n hupstoot te gee. BetterBond se syfers toon steeds 60% minder verbandlenings as die vlakke wat bereik is toe die oplewing in eiendom op 'n hoogtepunt was.

JOAN MULLER

joanm@finweek.co.za

