



Rabobank

Een echte Nationale Hypotheekgarantie

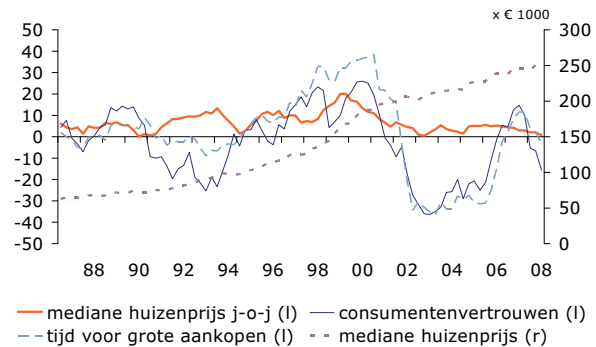
Recent heeft de Rabobank aandacht gevraagd voor een verplichte collectieve hypotheekverzekering, die woonconsumenten op korte termijn beschermt tegen een gedwongen woningverkoop.¹ Helaas heeft dit voorstel nauwelijks tot de beoogde discussie geleid. Het voorgestelde systeem beoogt een mogelijke hausse aan gedwongen verkopen in economisch mindere tijden te voorkomen. Daarnaast creëert het een vertrouwensbasis voor woonconsumenten, wat gunstig is voor de zo belangrijke doorstroming op de woningmarkt. Ook nemen de risico's van financiële instellingen af. Dit is gunstig voor het vertrouwen tussen banken. Bovendien kan het systeem hierdoor na verloop van tijd budgetneutraal functioneren.

Werking en effect

De kern van het voorstel is de verplichte deelname aan een op te richten garantiefonds. Huishoudens die (deels) niet meer in staat zijn hun financieringslasten te voldoen kunnen een beroep doen op dit fonds. Om misbruik van het stelsel te voorkomen is een belangrijke voorwaarde dat de problemen buiten hun schuld zijn ontstaan. Hierbij kan gedacht worden aan ontslag, beëindiging van een relatie of renteverhogingen. Binnen het voorgestelde systeem hoeven deze huishoudens hun woning niet meer op korte termijn gedwongen te verkopen. Zij krijgen twee tot drie jaar respijt. Tijdens die periode worden de rentelasten gedeeltelijk betaald vanuit het garantiefonds. Dat betreft uitsluitend het deel van de hypotheeklasten dat boven de maximaal acceptabele hypotheeklasten uitgaat. Uitgangspunt zijn de normen van de gedragscode hypothecaire financieringen. Een belangrijk effect van het voorgestelde garantiefonds is dat een hausse aan gedwongen verkopen in economisch minder gunstige tijden wordt voorkomen. Woningbezitters worden dan

niet meer op korte termijn gedwongen hun huis te verkopen in een 'dunne markt'. Zonder de garantieregeling moeten zij nagenoeg zeker een (groot) vermogensverlies nemen.

Figuur 1: Vertrouwen en huizenprijzen



Bron: CBS, Rabobank

Het voorstel kan er ook voor zorgen dat mensen de koopwoningmarkt met meer vertrouwen betreden. Vanwege de onzekere economische tijden schrikken veel huishoudens nu terug voor het doen van grote uitgaven (figuur 1). Dat is zeker merkbaar op de woningmarkt. Het transactieaantal is sinds de kredietcrisis verder gedaald. Het op te richten garantiefonds kan een bijdrage leveren aan het vertrouwen van Nederlandse woonconsumenten. De zo belangrijke doorstroming kan hierdoor aantrekken en dat is gunstig voor de marktdynamiek.

Het voorgestelde stelsel is ook goed voor het gehele Nederlandse bankwezen. Immers de financiële instellingen kunnen bij hypotheekvolstaan met lagere risico-opslagen. De lagere risico's zijn een belangrijke voorwaarde om de securitisatie van Nederlandse hypotheeklen weer op gang te brengen. De verkoop van transparante hypotheeklen met een beperkt risico dragen bij aan herstel van het vertrouwen van investeerders in securitisatieproducten. Daarmee kan het voorgestelde systeem de liquiditeit en de solvabiliteit van het nationale bankwezen bevorderen en daar profiteert uiteindelijk de hele Nederlandse economie van.

¹ Gebaseerd op het plan Heemskerk, zoals op 3 november 2008 per brief verstuurd aan de fractievoorzitters en voorzitter van de Tweede Kamer.

Financiering garantiefonds

Het financiële voordeel dat de sector realiseert bij introductie van het garantiefonds wordt middels een hypotheekrentekorting gebruikt voor de financiering van het fonds. Voor woonconsumenten blijven de kosten van het fonds daarmee beperkt. Op de korte termijn zal de een gemiddelde jaarlijkse bijdrage circa 0,15% van de hypotheeksom bedragen. Aangezien de risico's per huishouden verschillen is premiedifferentiatie wenselijk. Het verdient aanbeveling deze afhankelijk te maken van (i) de hypotheeksom in relatie tot de waarde van het huis en (ii) de hoogte van het huishoudinkomen. De hoogte van de bijdrage kan daarbij variëren tussen 0,05% en 0,2% van de hypotheeksom. Tweeverdieners met een tophypotheek betalen procentueel meer premie. Dat is rechtvaardig, omdat zij ook meer risico lopen.

De achilleshiel van dit nieuwe fonds is de solidariteitsgedachte. Ook huishoudens die nauwelijks risico lopen moeten meebetalen. Het is daarom redelijk om bestaande contracten te respecteren en voor een gefaseerde invoering te kiezen. Alleen nieuwe hypotheekbetalingen dan een bijdrage aan het garantiefonds². De dekking van het garantiefonds geldt wel voor alle hypotheekbetalingen. Om *moral hazard* te voorkomen mogen de risico's in de hypotheekverstrekking niet te groot worden. De gedragscode hypothecaire financieringen moet zorgvuldig worden uitgevoerd en een financiering die hieraan niet voldoet kan geen beroep doen op het fonds. Consumenten en hypotheekverstrekkers ervaren dan beiden een prikkel om binnen de normen van de gedragscode te blijven.

Daarnaast is de vraag gerechtvaardigd hoe een garantiefonds met een relatief beperkte omvang (circa 1% van de totale uitstaande hypotheekproductie) zo'n impact kan hebben. Dat komt doordat de focus primair gericht is op de rentebetalingen en niet op hoofdsomaflossing. Het voorgestelde systeem koopt tijd om (i) de

problemen op te lossen of (ii) een koper voor de woning te vinden. De acute verkoopdruk, ongeacht de actuele marktsituatie, wordt van de ketel gehaald. Dit is een positieve ontwikkeling, omdat aan koopwoningtransacties hoge kosten verbonden zijn. Desondanks is een restschuld bij verkoop binnen de garantietermijn zeker niet uitgesloten. De omvang van deze bedragen blijven momenteel echter beperkt tot maximaal enkele tienduizenden Euro's. Dit bedrag kan mogelijk omlaag, omdat de voorgestelde regeling meer ruimte biedt een gunstig verkoopmoment te kiezen. Aangezien de koop van een nieuwe woning relatief lastig is wanneer nog een aanzienlijke schuld openstaat, kan het garantiefonds mogelijk de resterende schuld deels overnemen. Gehele overname is niet mogelijk, want dat zou onwenselijke verkoopproblemen met zich brengen.

In de aanloopperiode schiet de omvang van het garantiefonds mogelijk tekort. Gaat de huidige NHG-regeling op in dit voorstel, dan verwachten wij deze problemen niet. Doet de situatie zich desondanks toch voor, dan zou de Nederlandse Staat een lening moeten verstrekken. Deze kan dan in economisch gunstiger tijden inclusief rente worden terugbetaald.

Conclusie

De Nederlandse woningmarkt staat er momenteel minder gunstig voor. De kredietcrisis stelt het vertrouwen van woonconsumenten op de proef. Ter ondersteuning van dit vertrouwen heeft bestuursvoorzitter Heemskerk van de Rabobank recent de eerste grove lijnen geschetst van een collectieve hypotheekverzekering. Dit voorstel verdient een verdere uitwerking, omdat het positieve effecten heeft voor mensen met betalingsproblemen, de woningmarkt, de economie en daarmee voor ons allemaal.

december 2008

Nadere informatie: Martijn de Jong-Tennekes

D.M.Jong@rn.rabobank.nl

www.rabobankgroep.nl/kennisbank

² De jaarlijkse bijdrage is gering. Bij €300.000 hypotheek en 0,05% fee resulteert €75 na belasting.