

# Inperken tophypothek maakt leven starters moeilijker



Column  
Wim Boonstra

Onlangs kwam AFM-voorzitter Hans Hoogervorst voor de tweede maal met zijn plan om de startershypothek terug te dringen. Weliswaar heeft hij zijn aanvankelijk nogal draconische plannen wat afgezwakt, maar hij volhardt in zijn standpunt dat de tophypothek voor starters aan banden moet worden gelegd.

De plannen van Hoogervorst zijn zonder meer sympathiek. Hij wordt blijkbaar gedreven door

een oprechte zorg voor de financiële kwetsbaarheid van mensen met een starthypothek. Het is inderdaad een hele stap, de eerste koopwoning, zeker als baan- en carrièrevooruitzichten nog onduidelijk zijn. Als dan ook nog eens de prijsontwikkeling op de woningmarkt niet al te gunstig is, bestaat een gerede kans dat een starter gedurende langere tijd met een hypothek van meer dan 100% van de waarde van de woning blijft zitten.

Toch is het nog maar de vraag of de voorstellen van Hoogervorst de starters werkelijk gaan helpen. De hypothecaire lening is nu eenmaal de goedkoopste vorm van krediet in ons land. Aanmerkelijk goedkoper dan de consumptieve lening en veel goedkoper dan de tarieven die postorderbedrijven in rekening brengen. Bij alle verhalen over hoe diep de Nederlander zich in de schulden steekt wordt steevast vergeten dat de markt voor consumptief krediet in ons land relatief klein is. Creditcard-schuld is in ons land een

vrijwel niet bestaand fenomeen.

En laten wij ons niet gek maken. Op Nederlandse hypotheeken worden geen noemenswaardige verliezen geleden, mede doordat de Nederlandse grootbanken zich in het algemeen redelijk goed aan de gedragscode hypothecaire kredietverlening hebben gehouden. Het is voor een bank nu eenmaal vrij zinloos om klanten op te zadelen met financiële lasten die zij niet kunnen dragen. Dat is, anders dan sommigen u willen doen geloven, in ons land geen normaal bancair beleid. Tegelijkertijd is het ook duidelijk dat de waarde van het onderpand maar één van de factoren is waar een bank naar moet kijken. De hoogte van het inkomen, overige schulden en ver-

**Was AFM, toen echte cowboypraktijken in Nederland dreigden plaats te vinden, maar wat strenger geweest**

plichtingen, het zijn allemaal factoren die banken in hun verstrekkingenbeleid moeten meenemen. Getuige het, ondanks de recessie, uiterst geringe aantal verplichte verkopen doen zij dit in het algemeen zeer goed.

Is er dan niets verkeerd op de Nederlandse hypothekmarkt? Natuurlijk zijn er probleemsituaties. Die hangen onder meer samen met de activiteiten van dochters van enkele Amerikaanse maatschappijen, die ook in ons land hebben geprobeerd het subprime-segment te ontwikkelen. Gelukkig waren zij te kort actief om veel schade aan te richten, maar het is duidelijk dat zij minder zorgvuldig met de gedragscode omgingen. Want hoewel zij alweer snel van de Nederlandse markt waren verdwenen, figuren zij hoog op de lijsten met probleemhypotheken. Menig klant is daarvan de dupe geworden.

Toen deze partijen hun activiteiten in ons land begonnen werden zij door menigeen verwelkomd als een positieve aanvulling

op de markt. Dat was immers goed voor de concurrentie? Het zou geweldig zijn geweest als de AFM, toen er echte cowboypraktijken op de Nederlandse markt voor hypotheken dreigden plaats te vinden, wat strenger zou hebben opgelet. Dan had men ellende kunnen voorkomen. Maar een mens krijgt een beetje de indruk dat de AFM pas na het Lehman-debacle is opgericht.

Wat zouden de gevolgen zijn van de voorstellen van Hoogervorst? Als starters niet voldoende hypothecair krediet kunnen krijgen om een huis aan te kopen en in te richten zullen zij zich sneller wenden tot verstrekkers van consumptief krediet of de eerder genoemde postorderbedrijven. Hun financiële positie zal er niet sterker door worden, hun financiële kwetsbaarheid waarschijnlijk wel groter. Hoe sympathiek bedoeld de plannen ook zijn, zij zijn slecht doordacht.

.....  
**Wim Boonstra is chief economist bij Rabobank.**

