

Interview: Jan van Baars, algemeen directeur ABN AMRO Hypotheken Groep reageert op Klaas Knot, President DNB in Nieuwsuur.

Door: Cathelijn Kloeze | 12 januari 2012



De hypotheekschuld als bom onder de Nederlandse economie

Jan van Baars, algemeen directeur ABN AMRO Hypotheken Groep onderkent wat Klaas Knot zei in het interview met Nieuwsuur op 5 januari jl. “Een hypotheekschuld van 120% van het BBP is inderdaad een bom onder de Nederlandse economie. Een hoge schuld hoeft niet per definitie erg te zijn. Zolang je het maar kunt financieren. De economie zit nu echter in een recessie, de werkloosheid neemt toe en het consumentenvertrouwen is historisch laag. Nu is er dus wel degelijk een toegenomen risico en dat maakt de situatie nu zo hachelijk. De totale schuld van de publieke en private sector in Nederland behoort samen met Griekenland tot de hoogste in Europa. De schulden van de private sector bestaan voor het grootste deel (bijna 650 miljard euro) uit hypotheekschuld. In Griekenland is het vertrouwen in de overheid verdwenen. Daarom is die schuld dus niet meer financierbaar. In Nederland moeten we met z'n allen het vertrouwen in (de financierbaarheid van de) hypotheekschuld bewaken.”

Aflossen is noodzakelijk met verder dalende huizenprijzen

“In Nederland kunnen we in ‘Henk en Ingrid’-taal heel goed duidelijk maken dat de Griekse overheid minder moet uitgeven zodat ze haar schuld sneller kan aflossen. Zou dat ook niet het advies moeten zijn voor die huizenbezitters met een relatief hoge hypotheekschuld? Zeker nu we de huizenprijzen verder zien dalen. 15% van de Nederlanders met een hypotheek zit al onder water. Dat betekent dat de hypotheekschuld hoger is dan de actuele marktwaarde van de woning. Wil je als huizenbezitter je persoonlijke vrijheid behouden? Of wil je deze terug krijgen, omdat je bijvoorbeeld wilt kunnen verhuizen voor je werk? Dan is het slim om meer af te lossen. We moeten in Nederland af van het idee dat je niet hoeft af te lossen omdat een woning toch wel stijgt in waarde. Een aflossingsvrije hypotheek is eigenlijk wat mij betreft hetzelfde als huren: je wordt namelijk nooit eigenaar, maar je draagt wel het risico van prijsdaling.

Vrijheid houden betekent ook een minder hoge financiering. Inbreng van eigen middelen (bijvoorbeeld 10 tot 15%) zou voor een gezonde start zorgen. Zo'n regel moet je niet in een keer invoeren, maar geleidelijk. Anders loop je het risico dat de woningmarkt verder wordt verstoord. Klaas Knot spreekt van een maximum van 90% financiering, te bereiken in vele jaren van kleine stapjes.

Die bewustwording is in Nederland belangrijk. Ik heb wel eens gehoord dat men in België een feest geeft als men 20 jaar huiseigenaar is. Waarom? Dan hebben ze de hypotheek afgelost. In Nederland gaat de champagne open als men van de notaris thuis komt. En er een huis is gekocht met een financiering van meer dan 100%.”

Klaas Knot toont leiderschap

Jan van Baars is opgelucht dat Klaas Knot zo helder is over de situatie op de woningmarkt. “Knot toont hiermee leiderschap. Dat is wat wij nodig hebben. Met er om heen praten en de pijn niet te durven benoemen lossen we niks op. Dat is struisvogel politiek”

Zorg om advies rol intermediair

Welke rol moet de sector in deze tijd pakken? Waar ligt onze (maatschappelijke) verantwoordelijkheid? “Ik weet zeker dat uiteindelijk alle huiseigenaren met een te hoge hypotheekschuld en/of een aflossingsvrije hypotheek, behoefte aan advies zullen krijgen. Aanpassingen in de hypotheekrente

aftrek, verdere daling van de huizenprijzen, veranderde gezinssituatie, verhuisambities, er zijn genoeg redenen om met een adviseur te willen praten. De adviesbehoefte is misschien eerst eenmalig maar is uiteindelijk doorlopend. Om in die groeiende behoefte te kunnen voorzien zijn zowel banken als het onafhankelijk intermediair hard nodig. Volgens mij vormt die adviesbehoefte ook de basis voor het nieuwe verdienmodel. Het gaat niet meer om de overgang van provisie naar fee voor de advisering en bemiddeling van hypotheek. Als je daar nu nog mee bezig bent, dan speel je de wedstrijd van gisteren. Nee, het gaat om de overgang van een verdienmodel op provisiebasis naar een (klant-)adviesmodel op feebasis. Van alle adviesgesprekken monden er een paar uit in een advies voor een nieuwe hypotheek. Dat is niet het doel van de advisering maar het vanzelfsprekende resultaat van een goede doorlopende adviesrelatie.

De lage snelheid waarin die overgang naar een goed en rendabel verdienmodel voor het intermediair plaatsvindt baart me wel eens zorgen. Wat als die veranderde adviesbehoefte van klanten er veel eerder is? Wat als de sector daar dan nog niet klaar voor is? Gaan we dan eerst nee verkopen aan huizenbezitters die een dringende adviesbehoefte hebben? Dat lijkt me niet! Zo ver zal het vast niet komen. Ik heb veel vertrouwen in de ondernemingsgeest en het vakmanschap van het intermediair. Maar we moeten wel alert blijven. En tempo houden.

En dus zijn we binnen ABN AMRO Hypotheken Groep al concreet bezig om bepaalde categorieën huizenbezitters bewust te maken van hun situatie. En stimuleren we hen om advies in te winnen. En wij hopen dat deze groep gaat (beginnen met) aflossen. Voor dat advies kan de klant natuurlijk een beroep doen op het onafhankelijk intermediair. Want het onafhankelijk intermediair heeft in onze ogen een belangrijke rol bij de analyse van de persoonlijke situatie. Iedere situatie is uniek en vergt een gedegen advies.”