

Rabo wil NHG op de schop nemen

Hans Verbraeken
Amsterdam

Rabobank heeft grote problemen met de Nationaal Hypotheek Garantie (NHG). De grootste hypotheekverstrekker van Nederland vindt de regeling nu veel te breed en wil het beperkt zien tot onder meer huizenbezitters in krimpregio's.

Dat zegt de coöperatieve bank in reactie op vragen van deze krant. Directeur Karel Schiffer van het Waarborgfonds Eigen Woningen dat de NHG uitvoert, gelooft zelfs

dat de coöperatieve bank de regeling het liefst ziet verdwijnen. Dat heeft Rabobank in een gesprek op hoog niveau tegenover hem bevestigd, aldus Schiffer.

Rabobank zegt in een reactie de NHG niet graag 'als instituut' te zien verdwijnen, maar vindt wel dat de regeling moet worden hervormd. 'Het is nu meer een kortings- dan een garantie-instrument', aldus een woordvoerder van de bank.

Schiffer begrijpt Rabobank wel. 'Door die borgfaciliteit gooi je de hele markt open.' De garantiefaci-

liteit speelt immers op de hypotheekmarkt de concurrentie in de kaart. Vooral kleinere banken en buitenlandse hypothecaire kredietaanbieders doen er hun voordeel mee.

Door hypothecaire kredieten te verstrekken met NHG-garantie kunnen geldverstrekkers hun kapitaal met minder risico en verkoopkosten in de markt zetten. Ze hoeven geen dure kantoren op te zetten en eisen alleen dat de hypotheek met NHG worden verstrekt. Daarmee volgen ze gewoon de NHG-basisvoorwaarden en le-

veren een toegankelijk standaardproduct. 'Ze rekenen een lage rente en daar moet Rabobank in mee, om zijn leidende marktpositie te behouden', meent Schiffer. Met minder concurrentie op de markt zou de Rabo met het oog op het kredietrisico een extra renteopslag kunnen vragen. Nu moeten de banken korting geven op de berekende rente. 'Rabobank geeft die korting liever niet.' De bank zegt 'gezonde concurrentie alleen maar toe te juichen'.

Vervolg op pagina 3

Rabobank denkt risico zelf te kunnen dragen

Vervolg van pagina 1

Rabobank denkt volgens Schiffer de kredietrisico's van de huizenkopers zelf ruimschoots te kunnen dragen, dankzij haar triple A-status.

Rabobank bevestigt dat het gesprek met Schiffer inderdaad heeft plaatsgevonden. De bank zegt echter 'een ander beeld' aan het gesprek te hebben overgehouden.

Toch kan Rabobank voorlopig niet anders dan zich aanpassen aan de markt, aldus Schiffer. 'De NHG is er gewoon, de markt gebruikt die en dus Rabobank ook, want de mensen willen het.' Ook de overheid wil de NHG, zo zegt Schiffer. 'Mijn stelling is: het is prima dat een financiële instelling dat vindt, maar ik ben ervan overtuigd dat de NHG een zodanig maatschappelijk en politiek draagvlak heeft dat ik dit standpunt van Rabobank niet bedreigend vind.'

Tot nu toe hebben zich dit jaar

Bij 2000 huishoudens wordt dit jaar de woning geveild, in 2012 zal dat bij 2500 gezinnen gebeuren

4000 huishoudens met een NHG-garantie tot het Waarborgfonds gewend om steun. Daar komen er dit jaar nog 1000 bij. Bij 2000 huishoudens zal dit jaar de woning worden geveild, in 2012 bij naar schatting 2500 tot 3000 huishoudens.

Schiffer heeft van andere banken in Nederland geen negatieve geluiden over de NHG opgevangen. 'Ik hoorde die signalen alleen via Rabobank. Maar die bank is wel belangrijk binnen de Nederlandse Vereniging van Banken en zal zullen daar ongetwijfeld proberen haar standpunt uit te dragen.'

Het Waarborgfonds borgt met zijn NHG bijna €137 mrd aan vermogen, verdeeld over 947.000 'actieve garanties'. Het gaat om borging van hypothecaire kredieten voor het aankopen van woningen, maar ook voor verbouwingen. Financiert een consument zijn koophuis met een NHG-garantie, dan zijn de rentekosten vijftig tot tachtig basispunten lager en wordt bij een gedwongen verkoop van een woning de restschuld overgenomen. De consument die een hypotheek met een NHG-garantie neemt, betaalt een eenmalige premie. Het garantievermogen van het Waarborgfonds bedraagt €707 mln.