



FINANCIAL MARKETS CONDUCT

Beleggingshypotheek is topproduct!

Gepubliceerd in: Headhunter's Scribble, april 2007

Wie durft zich nog positief uit te laten over beleggingshypotheeken? Ik. Ik neem het op voor de beleggingshypotheeken, want ik vind ze top!

Een beleggingshypotheek is gekoppeld aan een woning. En met het beleggingsdeel is het de bedoeling dat de hypotheek afgelost kan worden. Dat klinkt simpel en zo hoort het ook. Eerst een uitstapje naar wat eenvoudige boekhoudkunde. Een huis wordt vaak afgeschreven in zo'n 30 tot 50 jaar. Interne kleinere verbouwingen wat sneller. Bedrijfsmatige eigenaren van onroerend goed investeren ook met dat oogmerk. Dat betekent dat (door de afschrijvingen) er in feite geld wordt gereserveerd voor een verbouwing of aankoop van onroerend goed. Omdat ondernemen ook betekent dat er van een financiële hefboom gebruik wordt gemaakt, wordt het geld geleend en kan er uit de afschrijvingen en reserveringen afgelost worden. Zo is ook de beleggingshypotheek primair bedoeld. Er wordt geld geleend voor onroerend goed (of een verbouwing) en uit de reserveringen (het beleggingsgedeelte) kan de lening worden afgelost.

Toch wringt ergens de schoen, hoor ik u denken. En dat klopt. Immers, beleggingshypotheeken worden niet door een onderneming met onroerend goed afgesloten, maar door één of twee individuen. Individuen die niet statisch zijn. Ze verhuizen. Of gaan uit elkaar. Of wat dan ook. Wat in feite gebeurt is dat de hypotheek losraakt van het onderpand, waardoor problemen ontstaan doordat de hypotheek wordt afgebroken. De hypotheek is niet meer een rechtlijnig product met een rechtlijnig doel en een betrokkene. Het is iets er tussenin. Daarmee is het echter geen verkeerd product. Integendeel, voor hen die niet verhuizen, een relatie aangaan of verbreken blijft de beleggingshypotheek een goed product. Daarbij moet dan wel in ogenschouw worden genomen dat, net als bij een verbouwing of verhuizing, de kosten in het begin gemaakt worden, terwijl de vruchten op termijn worden genoten. Onderzoek wijst dat ook uit: als een beleggingshypotheek "gewoon" een looptijd heeft van 20 of 30 jaar dan is het een rendabel product.

Het is zaak om dit helder uiteen te zetten. Dat is in de huidige periode, waarin de beleggingshypotheek tot een besmet product is verklaard geen sinecure. Met wat financieel knutselwerk, financial engineering, zijn er ook andere oplossingen mogelijk. De eerste is de meest simpele. Koppel de beleggingshypotheek direct aan het onroerend goed. Net zoals een onderneming wordt verkocht inclusief de schulden in de onderneming, kan ook een woning worden verkocht inclusief de hypotheek op de woning. De transactieprijs wordt dan bepaald door de woningwaarde en de waarde van de hypotheek. Dat heeft als voordeel dat er geen dure oversluitkosten nodig zijn en heeft als optisch nevenvoordeel, dat een transactieprijs er een stuk voordeliger uitziet. Leuk neveneffect is natuurlijk, dat bij de aan- en verkoop van woningen de rol van de begeleidende bank zal toenemen en dat komt de klantcontacten weer ten goede.

Een andere oplossing is om de beleggingshypotheek los te koppelen van een specifieke woning en deze aan een individu te koppelen. Hierdoor wordt de hypotheek "meeneembaar" en is er in principe geen mutatie nodig bij verhuizing of echtscheiding. Ook dit heeft als neveneffect dat de band met de klant verstevigd wordt.

Voor de bank of adviseur die zich bij het "standaardproduct" houdt, blijft gelden: ken uw klant. En wees bewust dat de mobiliteit in de samenleving toeneemt. Relaties, woningen etc: er zijn weinig mensen meer te vinden die hun hele leven met één en dezelfde relatie in één woning blijven wonen. Hoe rooskleurig er het in het begin ook uitziet.

Gert M. Jochems