

Nieuwe concepten, producten en ontwikkelingen in de verzekeringsbranche worden door experts onder de loep genomen.

WAT:

De nieuwe hypotheek van Obvion, de MetElkaarhypotheek, wordt verstrekt op basis van het peer-to-peerprincipe.

MOGELIJKHEDEN:

Klanten kunnen een hypotheek afsluiten bij Obvion, waarbij een gedeelte van het bedrag wordt verstrekt door familie of bekenden.

VOOR WIE:

Obvion hoopt met de nieuwe hypotheekvorm in te kunnen spelen op de opkomende deeleconomie. Het schenken is nu nog bedoeld voor familie en vrienden van de afsluiter, maar in de toekomst moet die groep breder worden.

CROWDHYPOTHEEK

EEN HUIS KOPEN OP BASIS VAN 'PEER-TO-PEER'

MENING EXPERTS:

EXPERT 1: DAAN DIJKHUIZEN

Topicus ontwikkelde het crowdfundingplatform waarop de MetElkaarhypotheek van Obvion werd gebouwd en Daan Dijkhuizen, managing director van Topicus Finance, is dus logischerwijs een voorstander van de nieuwe hypotheekvorm. "Je ziet overal soortgelijke dingen gebeuren: in het mkb wordt bijvoorbeeld geld verstrekt via crowdfunding op platformen zoals Geldvoorelkaar.nl. Het zijn soortgelijke ontwikkelingen als Airbnb en Uber. Hypotheken liepen op dit gebied nog wat achter. Vooral grootbanken zijn wat terughoudender over het idee dat consumenten elkaar financieren."

Voor Dijkhuizen en het Topicus-platform is de variant van Obvion eigenlijk nog maar een eerste stap op weg naar iets veel groters. "We beginnen nu met één lener en één uitlener, naast Obvion natuurlijk. De bedoeling is dat we het aantal uitleners op kunnen schalen, waardoor je echte crowdfinanciering voor elkaar krijgt. Wij denken aan 80% van de woningwaarde via de traditionele route en 23% uit de crowd, bij de huidige loan-to-value-norm. Uiteindelijk willen we nog een stap verder gaan met particulieren die ook aan onbekenden uitlenen en bijvoorbeeld € 50.000 beschikbaar stellen om te beleggen in verschillende hypotheken. We zijn nog maar net begonnen. Het interessantste van het spelletje is het weghalen van de middle men. De spaarrente is 0,8% en de hypotheekrente ongeveer 2,5%. Wat zit daartussen, hoe is dat verschil te verklaren?"

'Grootbanken zijn terughoudend over consumenten die elkaar financieren'



‘De schenker moet eerst zijn eigen financiële situatie goed in kaart laten brengen’

EXPERT 2: PIETER VAN TUINEN

Pieter van Tuinen, algemeen directeur van Van Bruggen Adviesgroep, deelt een groot compliment uit aan Obvion. “Een geweldig initiatief”, noemt hij de MetElkaarhypotheek. “Eindelijk een bank die een dergelijke innovatie doet; Nederlandse banken blijven echt achter op dat gebied.” Van Tuinen geeft aan dat hij deze uitspraken wel doet met zijn ‘positieve bril’ op. “Er staat nu een prototype. En zoals alle prototypes mankeert er nog wat aan, maar er staat in elk geval iets.”

Een van de mankementen is dat er nog weinig te kiezen valt bij de nieuwe hypotheekvorm. “Het is alsof Obvion een Italiaanse ijssalon heeft geopend, maar nog maar één smaak verkoopt. De leners kan alleen voor annuïtair kiezen en er is maar één rentetype.” Een ander nadeel is dat de bijdrage van familie of vrienden geen invloed heeft op de loan-to-incomeratio, terwijl een directe lening tussen ouder en kind met geheel of gedeeltelijk terug-schenken van de rente daar wel meer ruimte in biedt. Van Tuinen: “Daartegenover staat het grote voordeel dat je je als uitlener ieder moment kunt terugtrekken en Obvion de betaling garandeert.” Toch zouden Van Tuinen en de adviseurs van zijn label niet gauw de nieuwe hypotheek adviseren. “Als je iets meer de tijd neemt met een goede adviseur, kun je een constructie in elkaar zetten die voordeliger is.”

Maar Van Tuinen wil wel graag met een positieve noot afsluiten: “Een pluim voor Obvion voor het in de markt zetten van een prototype. Ik verwacht niet dat er veel verkocht gaan worden. Maar laten we hopen dat het concept opgepakt, gekopieerd en uiteindelijk ook verbeterd gaat worden.”

EXPERT 3: FRED RUWE

De gevende partij is vaak een ondergeschoven kindje bij schenkingsconstructies, zegt FFP-lid Fred Ruwe van Lyncs Financiële Planning. Hij geeft aan dat er voor de uitlener ook een goed financieel plan moet worden opgesteld. “Voor de ontvangende partij, degene die de hypotheek afsluit, zijn er nu zo veel normen en randvoorwaarden. Maar voor de gevende partij niet.” De garantie die Obvion afgeeft voor het te schenken gedeelte geeft die partij iets meer zekerheid. “Maar eigenlijk zou dat niet nodig moeten zijn”, vindt Ruwe. “Het gaat om geld voor de lange termijn dat je uitleent. Dat zou je op korte termijn niet nodig moeten hebben. Er moet aan de voorkant al goed advies zijn. De schenker moet eerst zijn eigen financiële situatie goed in kaart laten brengen.”

Die complexe situatie maakt de advisering interessant. Eigenlijk heeft de adviseur twee klanten: de leners en de uitlener. Dat maakt de situatie voor de adviseur ook complexer. Ruwe: “Er komt het nodige kijken bij een schenking, financieel en emotioneel. Stel dat je het geld toch weer terug moet halen. Of kind A krijgt wel een schenking, maar kind B niet. Het is geen lichtzinnig product om te adviseren, het vergt extra inspanning.”

GARANTIE VOOR UITLENER

Een van de vernieuwende aspecten die Obvion biedt ten opzichte van de reguliere constructie met een schenking is dat de hypotheekverstrekker zelf garant staat voor het gedeelte dat door familie en vrienden wordt ingebracht. “Wanneer de uitlener het geld teruggestort krijgt, zetten wij het leningdeel om in een volledige hypothecaire lening bij Obvion, die de geldlener kan dragen”, meldt Obvion. Op dat moment vervalt wel het voordeel voor de leners, hij krijgt namelijk een rentekorting over het gedeelte van de lening dat voor rekening komt voor vrienden en familie. Het voordeel voor de uitlener is dat hij een gunstiger rente ontvangt over zijn lening dan hij zou kunnen krijgen op een normale spaarrekening.