

ftm.nl

Wil Rabobank iets té graag van haar slechte hypotheeken af?

Stefan Vermeulen

Een ondernemer uit Gendringen is al zijn hele leven een trouwe klant bij zijn lokale Rabobank. De Achterhoeker, eigenaar van een constructiebedrijf, heeft sinds jaar en dag een zakelijk krediet bij de bank en daarnaast een Rabo-hypothek op zijn woonboerderij met bijbehorend stuk grond. In totaal rond de 400.000 euro aan leningen. Op zich niets bijzonders - verspreid door het land heeft Rabobank honderdduizenden van dit soort klanten. Ze vormen de basis van de lokale economie. De samenwerking tussen de ondernemer en de bank verliep ook jarenlang prima.

Maar toen de economische crisis toesloeg, werden de verhoudingen langzaam stroever. De onderneming kwam in zwaar weer, tegelijk eiste de bank dat de Achterhoeker de aflossingen op zijn hypotheek verdubbelde. 'Mede door die hogere lasten ging mijn bedrijf eind 2014 failliet,' zegt de ondernemer. Op dat moment liep ook zijn relatie met de bank definitief spaak.

'Mede door die hogere lasten ging mijn bedrijf eind 2014 failliet'

Door het faillissement werd zijn zakelijke financiering, een bedrag van iets minder dan 100.000 euro, door Rabo formeel opeisbaar. De ondernemer bood daarop aan om deze schuld privé over te nemen, maar daar wilde de bank niet aan. Vervolgens droeg hij een andere oplossing aan: wat nou als hij het stuk grond bij zijn woning zou verkopen? Hij had daar al meerdere geïnteresseerden voor. 'Dan zou ik de hypotheek op mijn huis overhouden, en zou het voormalige zakelijke krediet meteen voor driekwart zijn afgelost,' vertelt hij. Maar de bank accepteerde ook dat voorstel niet. De ondernemer mocht zijn grond niet verkopen. Integendeel: de bank stond erop dat hij meteen zijn hele woning zou verkopen. Zijn vrouw en hij woonden er twintig jaar.

Uiteraard zag de ondernemer verkoop van zijn huis niet zitten. Maar om van het gedoe af te zijn, besloot hij het na verloop van tijd toch te overwegen. Hij belde zijn makelaar, die liet een onafhankelijke taxatie uitvoeren - maar Rabobank ging opnieuw dwarsliggen. 'De vastgestelde vraagprijs zou te hoog zijn', zegt de ondernemer. 'De woning moest opnieuw getaxeerd worden, nu door een door de bank aan te wijzen makelaar. En ze eisten daarbij ook een executiewaarde.' In reactie op zijn protesten zwaaide de bank met een volmacht: als het pand niet binnen een jaar verkocht zou zijn, was de bank bevoegd de boel executoriaal te veilen.

De Gendringse ondernemer nam een advocaat in de arm en probeerde weer met de bank in gesprek te komen. Volgens hem was een executieveiling onzinnig en totaal onnodig: mede dankzij de lage rente kon hij zijn hypotheeklasten nog altijd gewoon ophoesten en het onderpand was hetzelfde gebleven. 'Maar de

bank weigerde in gesprek te gaan en heeft inmiddels de executie van de woning aangezegd.' De ondernemer liet het daar niet bij zitten: hij spande een kort geding aan om veiling te voorkomen. De rechter buigt zich een dezer dagen over de zaak. 'Kennelijk vindt de bank het oppoetsen van zijn eigen cijfers belangrijker dan haar zorgplicht richting klanten', zegt hij. 'Op deze manier zadelt Rabobank mensen op met een restschuld en komen gezinnen op straat te staan. Heel treurig dat de bank op deze manier zijn macht misbruikt.'

Vergelijkbare verhalen

Is dit een [kenmerkend](#) voorbeeld van een iets te agressief optredende afdeling Bijzonder Beheer? Of is hier meer aan de hand?

Dat Rabobank haar hypotheekportefeuille – eind vorig jaar ruim 200 miljard euro – graag snel wil afbouwen, is geen geheim. Door strengere kapitaaleisen onder [Basel 4](#) zijn banken straks verplicht om tegenover hun hypotheekportefeuilles forse kapitaalreserves aan te houden. Het is de reden dat vrijwel alle grote Nederlandse banken hun hypotheekportefeuilles willen inkrimpen. Rabo [verkocht](#) alleen dit jaar al voor zeker 1,8 miljard euro aan hypotheeken. Dat ging voornamelijk om pakketten van honderden miljoenen in één keer, verkocht aan grote investeerders als Delta Lloyd en Vivat. Officieel laat Rabobank daarbij bestaande leningen aan particuliere klanten ongemoeid – uiteraard, zou men denken.

Maar klopt dat ook?

De afgelopen weken meldden zich verschillende Rabo-klanten bij Follow the Money met verhalen die vergelijkbaar zijn met dat van de ondernemer uit de Achterhoek. Zodra er een betalingsprobleem ontstond of een klant anderszins niet meer aan alle bancaire normen voldeed, deed Rabobank er volgens deze klanten alles aan om de woning zo snel mogelijk te executeren. Met alle gevolgen van dien.

Enorme restschuld

Zie het voorbeeld van een andere ondernemer, een Rabo-klant uit het midden van het land. Met zijn vrouw woonde hij jaren in een pand van iets minder dan 1 miljoen euro. In 2014 scheidde het stel. Zijn vrouw bleef in het huis wonen, maar omdat de ondernemer altijd de hypotheek had betaald, ontstond een betalingsachterstand. 'Aanvankelijk zei de bank: maak je geen zorgen, jullie krijgen rustig de tijd om het huis te verkopen', zegt de ondernemer. 'Het huis stond ook gewoon te koop. Maar in 2015 eiste de afdeling Bijzonder Beheer ineens dat we fors met de prijs omlaag gingen. Toen hebben we de vraagprijs met een ton verlaagd. Drie maanden later moesten we van de bank alweer verder omlaag. Daarop kregen we direct drie biedingen binnen. Het huis werd verkocht, maar ik bleef achter met een enorme restschuld.'

'Het huis werd verkocht, maar ik bleef achter met een enorme restschuld'

De ondernemer probeert de zaak naar eigen zeggen nog met de bank te schikken. Als dat niet lukt, stapt hij mogelijk naar de rechter. 'Dit was absurd en onnodig. In dezelfde straat werden twee-onder-een-kap-woningen met veel minder eigen grond eromheen voor bijna dezelfde prijs verkocht als ons vrijstaande

huis.'

Opeethypotheek

Of neem het verhaal van mevrouw P., een Rabo-klant uit het Westland. In 2010 sloot zij bij Rabo een 'opeethypotheek' af: een krediet met de waarde van het huis – waar ze al sinds 1986 woonde – als onderpand. Die lening gaf haar wat financiële armslag nadat ze, enkele jaren voor haar pensioen, haar baan verloor. Maar in het voorjaar van 2013 begon het lokale Rabo-kantoor te klagen: door de malaise op de huizenmarkt was de WOZ-waarde van haar huis gedaald, dus moest de limiet van haar lening omlaag. Voor P. was dat niet echt een probleem, want haar schuld bij de bank zou naar eigen zeggen nog steeds onder de nieuwe, verlaagde limiet uitkomen. 'Ik leef zuinig', zegt ze. 'Ze zouden mij voorlopig met rust laten, maar korte tijd later kreeg ik brieven en telefoontjes van een kantoor in Eindhoven. Dat zou de afdeling Bijzonder Beheer zijn.'

Vanaf dat moment deed de bank er volgens P. alles aan om haar uit de woning te krijgen. Het huis moest in de verkoop. Ze stemde daarmee in, maar al snel kreeg ze uit Eindhoven dreigend klinkende brieven: als de woning niet snel genoeg verkocht werd, kon Rabo wel eens overgaan tot executieveiling. Pas toen ze eind 2015 juridische hulp inschakelde, bond de bank in. 'Na een paar telefoontjes van hem naar de bank werd mijn opeethypotheek omgezet in een overwaardeplan, berekend voor één jaar.' Om van het gedoe af te zijn, wil P. haar huis toch verkopen. 'Ik heb steeds gezegd dat de bank elke cent terugkrijgt die ze mij leent. Ik heb meer dan genoeg overwaarde en niet eens een betalingsachterstand. Soms zou ik ze een briefje willen sturen: "Jullie willen toch zo graag veilen? Doe maar." Maar ik vraag me wel af of de bank dit allemaal zomaar mag.'

De realiteit volgens Rabo

De overeenkomst tussen deze getuigenissen mag dan opmerkelijk zijn, Rabobank ontkent ten stelligste dat zij aanstuurt op het lozen van bestaande hypotheekklanten. 'Dat is absoluut niet de realiteit,' zegt Rabo-woordvoerder Nanne van Nunen desgevraagd. 'Het klopt dat we bezig zijn plukken hypotheek van de balans te halen. Onder Basel 4 moeten we tegenover hypotheek veel meer kapitaal op de balans houden, dus we zijn aan het kijken hoe we die balans kunnen verlichten. Dat staat actief op onze agenda. Maar kleinere, particuliere hypotheek staan daar volledig buiten. Die klanten merken er niets van. Integendeel: we zijn juist bezig particuliere klanten aan te trekken, zo lanceerden we onlangs de [campagne](#) "hypotheek binnen een week". We zijn marktleider in Nederland en hebben de ambitie om dat te blijven. Dat klanten ontevreden zijn kan helaas altijd gebeuren. Maar dan wij van klanten af zouden willen, is zeker niet het geval.'

Follow the Money doet onderzoek naar de Nederlandse hypotheekmarkt. Meer informatie over Rabobank, hypotheek en/of Bijzonder Beheer? Stuur een tip naar: info@ftm.nl of laat hieronder een reactie achter (voor FTM-leden).

