



FOLKETINGET

Anbefalinger fra oplægsholdere ved høring om finansiering af boliger og erhvervsejendomme i landdistrikter

Afholdt af Erhvervsudvalget og Udvalget for Landdistrikter og Øer den 11. februar.

Dette dokument indeholder anbefalinger fra de af mødets oplægsholdere, hvis oplæg ikke blev suppleret af PowerPoint.

Desuden er der sidst i dokumentet en note om forsikring af boliglån i Holland af Curt Liliegreen fra Boligøkonomisk Videnscenter.

Professor Michael Møller, CBS: Er der grund til at forandre?

Landdistrikter har grundlæggende de finansieringsproblemer, de bør have: Udlån til ældre ejendomme i områder, hvor byggegrunde er meget billige, er en risikabel og dyr forretning. Dårligt vedligeholdte huse i Hellerup kan ikke falde til 0 kr. Det kan dårligt vedligeholdte huse i landdistrikter. Mindre landsbyer risikerer at blive spøgelseslandsbyer. Priserne på sådanne boliger skal være lave, fordi prisen kan falde til 0 på en kort årrække. Udlån til køb af sådanne huse minder om udlån til køb af brugt bil. Gæld skal tilbagebetales hurtigt. Udlån til folk med beskedne indkomster og til ældre er præget af høj risiko. Det er sværere at få penge ud af dem i tilfælde af tvangsauktion, end det er ved udlån til akademikerpar med gode lønninger. Glem alt om reguleringsproblemer, Finanstilsyn, Solvenskrav og lignende: *Også en helt ureguleret långiver vil være tilbageholdende med at yde lån i landdistrikter til den lånergruppe, der er.*

Landdistrikter har nogle finansieringsfordele pga. lave priser. I København gør de høje grundpriser, at boliger er dyre og de unge stilles over for større egenkapitalkrav og loft over størrelse af lån i forhold til indkomst giver huskøberne i de store byer dårligere muligheder for at købe bolig. Så vær forsigtig med at have ondt af dem, der vil købe bolig i landdistrikterne.

Det finansielle system er ret fleksibelt. Hvis realkredit ikke vil eller må låne ud, så står det frit for pensionskasser, virksomheder og banker at låne ud, eller sælger kan modtage betaling i form af sælgerpantebrev, som man gjorde i gamle dage. Hvis ingen vil låne ud i landdistrikter undtagen til meget høj rente, er det nok pga. en reel risiko for tab, og fordi disse lån er administrativt besværlige og derfor bør være relativt dyre. Husk, at der findes tusindvis af ejerløse huse på landet, fordi den oprindelige ejer er død, arvingerne er fragået arv og gæld og ingen kreditor vil betale omkostningerne ved en tvangsauktion for at overtage ejendommen. Det problem findes ikke i Århus og København. Så lad være med at ændre lovgivning for at løse noget, der ikke er et lovgivningsproblem.

Man overdriver betydningen af finansiering, fordi ”finansieringsproblemer” kun er et problem for en del af befolkningen. Det er ikke finansieringsproblemer, der afholder boligejere i København fra at flytte til Åkirkeby. For friværdien af boligen i København kan finansiere kontant køb af et mindre palads i ”udkantsdanmark”- og en dyr bil. Ældre ejerboligkøbere i København tvinges til at efterlade sig betydelig formue, fordi de typisk kun kan belåne ejendommen op til 60%.

Pas på med at bruge imperfektioner som argument for lovindgreb og støtteordninger. Den finansielle sektor fungerer ikke perfekt. Men det er det ikke meget, der gør. Staten forsøgte for få år siden at løse finansieringsproblemer i landbruget ved hjælp af en statslig landbrugsbank. Analysér omkostningerne ved den fiasko. Man skaber ofte nye problemer i forsøg på at løse gamle problemer.



Overvej, hvor folk vil bo. Hvis det var finansiering, der holdt folk fra landdistrikterne, så ville det kun være et problem på ejerboligmarkedet. Se på markedslejerne for et parcelhus i København ctr. et parcelhus af tilsvarende kvalitet i landdistrikterne. Eller se på, hvor den almennyttige sektor har udlejningsproblemer. Pensionskasser har ikke finansieringsproblemer. Se på, hvor pensjonskasser bygger udlejningsboliger. Det er ikke i landdistrikter, hvad der ellers ville være logisk, hvis mange ønskede at bo der, men ikke kunne finansiere ejerboligkøb.

Glem al snak om bobler og tåbelige boligkøbere. Befolkningen består ikke af spekulanter. De køber for at bo i en bolig i mange år. Se på den berømte boligboble i 2008, var der en boligboble, og hvor var den? Det var ikke så meget i København, priserne var for høje. Det var i de små byer og landdistrikterne. De naive var måske ikke køberne i København, men det var måske snarere køberne i landdistrikterne, der undervurderede befolkningsfaldet i landdistrikterne og det deraf truende prisfald.

Ane Arnth Jensen, viceadministrerende direktør, Finans Danmark

Landdistrikternes udfordringer handler om, hvordan vi sikrer en god balance mellem land og by, og hvordan vi binder Danmark sammen. Om lige muligheder, uanset hvor man bor, og om mobilitet og sammenhængskraft. Det er grundlaget for trivsel, vækst og udvikling i hele Danmark, og derfor er banker og realkreditinstitutter dybt engageret i landdistrikternes udvikling. Med et udlån på over 480 mia. kr. i landdistrikterne er realkrediten i høj grad med til at understøtte danskernes muligheder for at bosætte sig og arbejde, hvor de vil.

Trods udfordringerne er der fremgang på boligmarkedet – også i landdistrikterne. Det seneste år er knap hvert tredje realkreditlån til boligkøb og til ejerskifte af en virksomhed givet i et landdistriktsområde. I 2020 blev der i landdistrikterne givet 8,4 pct. flere lån til køb af huse og ejerlejligheder i forhold til året før. Og i 2020 blev der givet 11,2 pct. flere lån til ejerskifte af erhvervsjendomme i landdistrikter end i 2019.

Der er selvfølgelig nogen, der får afslag på et realkreditlån, både i byerne og i landdistrikterne. Men de er begrundet i lovgivningen og de krav, der skal være opfyldt for, at der kan gives lån. Ikke på grund af et postnummer men på grund af låntagerens økonomi og ejendommens værdi. Det er gode regler, som vi bakker op om. De sikrer mod for høj gældsætning, der kan ende i virksomhedskonkurser, eller at familier må gå fra hus og hjem.

I en ny undersøgelse, som Epinion har lavet for Finans Danmark, kan vi se, at næsten 9 ud af 10 danskere, der har søgt om et lån til køb af bolig, også har fået lånet. Det gælder både i byerne og i landdistrikterne. Undersøgelsen viser også, at når man får afslag på boliglån, så er det oftest et manglende råderum i budgettet, der er forklaringen – og det gælder også både i byerne og i landdistrikterne.

Finans Danmark har fået mulighed for - med tilladelse fra kunderne - at forelægge fire konkrete afslag på realkreditlån for institutterne. Afslagssagerne, som alle stammer fra Langeland, har vi modtaget på foranledning af MF Karina Lorenzen (SF). Alle sagerne vedrører lån til erhverv, og fællesnævneren er, at kunden oplever, at afslaget skyldes ejendommens beliggenhed. Gennemgangen af sagerne viser imidlertid, at i ingen af tilfældene skyldes afslaget beliggenheden, men derimod lovgivningen, der som nævnt både stiller krav til låntagerens økonomi og til ejendommens værdi.

Men vi anerkender, at der er en debat, der udspringer af og kredser om en opfattelse af, at realkrediten diskriminerer sin långivning i forhold til bestemte områder eller postnumre. I langt de fleste tilfælde står de enkeltsager, som omtales i medierne, uoplyste og uimodsagte hen. Og det giver ofte en skæv debat, som står i skarp kontrast til den virkelighed, vores medlemmer oplever.

Derfor har vi tilbudt Erhvervsministeriet, at vi vil gennemgå de sager, erhvervsministeren indtil i dag har modtaget fra kunder, der har oplevet, at et afslag skyldes postnummer. Vi tilbyder – med tilladelse fra kunderne - at tage de konkrete sager videre til deres bank, så afslaget kan blive belyst bedre. Vi vil desuden



invitere Finanstilsynet og Forbrugerrådet Tænk med til at se på sagerne. Jeg tror, det vil skabe grundlag for en mere kvalificeret debat og dialog om lånevilkårene i landdistrikterne.

Det er vigtigt at huske på, at landdistrikternes grundlæggende udfordringer ikke handler om finansiering. Landdistrikterne har en række strukturelle udfordringer, der primært handler om de sidste 20-30 års ændringer i erhvervsstruktur og bosættelsesmønstre. Det kan ikke løses ved at lempe på den høje sikkerhed i realkreditte eller slække på kravene til bankernes udlån.

Derfor er der først og fremmest brug for politisk handling. Her vil jeg gerne rose regeringen for at sætte et forstærket fokus på en bedre balance mellem land og by i forhold til at skabe flere arbejdspladser og vækst. Vi indgår gerne i en dialog om, hvordan vi bedst sikrer det.

Curt Liliegreen, Projektdirektør, Boligøkonomisk Videnscenter

En note om forsikring af boliglån i Holland

Sammenfatning

Holland opererer med en ordning, hvor en i princippet privat aktør – dog med offentlige garantier i ryggen – forsikrer private boligejere. Boligejerne betaler 0,7% af lånet i gebyr ved oprettelse, men opnår til gengæld en lavere rente, og de får hjælp i form af nedsat ydelse, såfremt de måtte få problemer såsom arbejdsløshed. Hvis boligejerne tvinges til at sælge med tab, men har demonstreret god vilje til forinden at forsøge at betale ydelserne, dækkes dele af tabet.

Udformning af ordningen

”Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen”, forkortet WEW – på engelsk ”Dutch Homeownership Guarantee Fund” – garanterer/forsikrer lån i egen bolig i Holland.

Forsikringsordningen er på engelsk ”Dutch National Mortgage Guarantee”. Det hollandske udtryk er ”Nationale Hypotheek Garantie” med forkortelsen NHG.

Fondens hjemmeside er <https://www.nhg.nl/english-summary/>

Seneste årsrapport (på hollandsk) : <https://www.nhg.nl/media/zqslwqc5/nhg-jaarverslag-2019.pdf>

For at kunne få lån med garanti må købesummen for boligen maksimalt være 325.000 Euro (2.420.000 kr.), svarende til gennemsnittet i Holland.

Forsikringsbetalingen er fradragsberettiget skattemæssigt, og forsikringen udløser en lavere rente på lånet. Forsikringen gives kun efter, at en rådgiver har gennemgået familiens økonomi for at sikre, at denne er i overensstemmelse med de standarder, der er fastsat af myndighederne. Disse standarder er sat af ”National Institute for Family Finance in the Netherlands”, forkortet NIBUD. De indgår i et ”god skik” regelsæt kaldet ”Gedragcode Hypothecaire Financiering”, GHF. Vi har lignende regler i Danmark.

Regelsættet har altid fokuseret på boligbyrden, altså den samlede betaling for boligen i forhold til indkomsten. Dette er siden suppleret med begrænsninger i lånetyperne. Der kan for huse købt før 2013 højst være 50% afdragsfrie lån. For huse købt siden gælder, at der skal afdrages over 30 år.

LTV, loan-to-value er i Holland maksimalt 100% i 2021, hvor 80% ellers er normen i Danmark og generelt i resten af EU.

Forsikringsordningen træder i kraft, hvis ens parforhold opløses, eller hvis man bliver arbejdsløs eller invalideres. Ydelsen kan blive reduceret, og ved salg dækkes en del af tabet, såfremt prisen er lavere end



det lånte beløb. Da man i Holland tidligere har haft endnu højere LTV end 100%, er dette sidste forhold reelt. Forsikringsordningen er tænkt som en bail-out for banksystemet, men det kan også ses som en mere traditionel forsikring for den enkelte boligkøber.

WEW er principielt en privat enhed, der finansieres af en præmie ved oprettelsen af forsikringen på 0,7% af lånet, men som har mulighed for tilførsel af likviditet fra den hollandske stat og fra kommunerne. Sådan har det ikke altid været, privatiseringen skete i 1995 for at øge gennemsigtigheden i markedet.

WEW rates af de internationale rating bureauer Fitch og Moodys.

Oprindelig lå garantiordningen i kommunalt regi, og kunne så være udformet forskelligartet. Tanken bag garantiene var at fremme boligejerskab, hvor man tidligere havde prioriteret den almene sektor.

Perioden i midten af 1990'erne var en periode med oprud i hollandsk boligpolitik, hvor man generelt forsøgte at gøre delvist op med den tidligere støtte af boligområdet. Det mest kendte tiltag var "Balancing and grossing act" rettet mod den betydelige almene boligsektor i landet (32% af alle boliger). Holland forbliver dog den dag i dag et land med meget favorabel regulering af boligområdet.

Effekt

Idéen bag garantiordningen var at fremme ejerskab på boligområdet generelt, og i særdeleshed for unge og for lavindkomstgrupper. Ordningen skal gøre dette gennem sit to-delte virke:

- 1) At billiggøre lån for boligejeren via nedsættelse af rente
- 2) At gøre den finansielle sektor mere lånevillig, fordi den kan få en bail-out i tilfælde af en mere systemisk krise.

Fungerer dette? Ud fra et økonomisk perspektiv må mange sige, at friere adgang til kredit, og lavere låneomkostninger stimulerer boligefterspørgslen og derfor alt-andet-lige presser boligpriserne op. Derfor vil ordningen i det mindste i en vis udstrækning modvirke sig selv.

Amerikanske lånegarantier

I USA opererer FHA, Federal Housing Administration (under Department of Housing and Urban Development (HUD), det amerikanske boligministerium) med såkaldte FHA-lån beregnet på førstegangskøbere. Disse lån er forsikret af FHA. Det er således en pendant til den hollandske ordning.

Kravet om forsikring af ydelsesbetalingen er generelt for boligkøbere, der ikke har 20% i udbetaling, og der er også andre aktører på forsikringsmarkedet end FHA. FHA er imidlertid den dominerende aktør.

Der er her indsat link til hjemmesiden: https://www.hud.gov/federal_housing_administration

Man kan opnå et FHA lån, selvom man ikke har en høj kreditværdighed og stor opsparing. Minimumskravet til udbetaling er 3,5%. Imidlertid vil man i USA ved udbetalinger under 20% blive mødt af et krav om at forsikre betalingen af sin ydelse, og FHA-lån indebærer, at man tager FHA Mortgage Insurance. Præmien er her 1,75% ved oprettelse – altså betydeligt mere end i Holland – plus en årlig betaling. Den årlige præmie er differentieret alt efter ens personlige økonomiske forhold, men vil groft sagt ligge et sted mellem en halv og en hel procent. Disse præmier bortfalder efter 11 år, medmindre huset er over 90% belånt.

Nøjagtigt som i Holland er der krav i form af:

- Boligen skal værdiansættes af en vurderingsmand
- Man skal dokumentere sin beskæftigelses-historik
- Boligbyrden må ikke overstige en vis procentdel
- Maksimale lånebeløb differentieret efter beliggenhed.



FOLKETINGET

Målgruppen er de svagere grupper. Alligevel har man et maksimalt lånebeløb på 822.000 USD i de dyreste områder (som New York), svarende til lige godt 5 mio. kr. I mindre privilegerede områder er grænsen 356.000 USD, knap 2,2 mio. kr.