

BAM investeert in hypotheekbedrijf

Nieuwe hypotheekverstrekkers later dit jaar verwacht

< VERVOLG VAN PAGINA 1

Marc Doodeman

Den Haag - Projectontwikkelaar AM gaat deelnemen in een nieuw hypotheekbedrijf dat via internet hypotheek aan de man moet brengen.

De oprichting van het nieuwe hypotheekbedrijf wordt donderdag door AM-bestuursvoorzitter Roel Vollebregt op het congres de Dag van de Projectontwikkeling bekendgemaakt. AM is een dochter van 's lands grootste bouwbedrijf BAM. Investeringspartner van BAM is het Twentse ICT-bedrijf Frozn. "Er is heel fors in geïnvesteerd", zegt Jan Fokkema, directeur van projectontwikkelaar Neprom en organisator van het congres. "Het is geen bevestiging."

Behalve de traditionele hypotheek-

verstrekkers zou AM volgens hem "nieuw geld" naar de hypotheekmarkt willen halen. Of dat gelukt is, weet Fokkema niet. AM zou de laatste weken de puntjes op de i aan het zetten zijn. De dochter van AM was gisteren niet voor commentaar bereikbaar.

Geldverstrekkers

Mede-investeerder Marcel Roorda van Frozn, dat het concept en de ICT verzorgt, zegt dat het de bedoeling is dat in de tweede helft van dit jaar via het internetplatform nieuwe, eigen hypotheekproducten worden verkocht. Kopers kunnen alles via de website regelen, behalve de notaris. "Dat hadden we ook gewild", zegt Roorda. De nieuwe geldverstrekkers zijn pensioenfondsen, verzekeraars en als het goed is ook buitenlandse partijen, waarmee op dit moment nog gepraat wordt.

Voorlopig worden alleen hypotheekverstrekking van de traditionele hypotheekverstrekkers: institutionele beleggers die al aan hypotheekverstrekking doen. Banken doen volgens Roorda niet mee. "Ze staan er niet open voor."

Voor BAM is de deelname in het hypotheekbedrijf een middel om de financiering van nieuwbouwwoningen te ondersteunen. "Financiering is één van de grootste belemmeringen op de woningmarkt. Kopers zien graag nieuwe toetreders op de hypotheekmarkt", luidt een vooraankondiging van het projectontwikkelaarscongres. "Een ontwikkelaar die zelf hypotheek aan kan bieden kan het koopmomentum beter benutten. Nu moet de ontwikkelaar maar afwachten wat er uiteindelijk uit de wekenlange zoektocht van de koper naar een hypotheek komt."