



Islamitisch verantwoorde hypotheek

Obstakels en oplossingen



Auteur: Randa Ibrahim

Studentnummer: 3754707

Begeleider: dr. Joas Wagemakers

Tweede lezer: dr. Nico Landman

Studie: Islam en Arabisch

05-07-2017

Ik verklaar kennis te hebben genomen van de plagiaatregels. In dit bachelorwerkstuk treft u mijn eigen ideeën. Standpunten en ideeën van derden zijn volgens de regels in de bibliografie opgenomen.

Samenvatting

In dit onderzoek stond de vraag centraal wat de obstakels zijn voor het introduceren van een islamitisch verantwoorde hypotheek in Nederland en hoe deze op te lossen zijn. Om deze vraag te beantwoorden is er gebruik gemaakt van een literatuurstudie. Het grootste obstakel is het gebrek aan politieke wil in Nederland om islamitisch verantwoorde hypotheek op te nemen in de wet, andere landen in Europa hebben wel aanpassingen gedaan in de wet. Ook zou angst voor “islamisering” een groot obstakel kunnen zijn, maar dit is op te lossen door islamitisch bankieren te introduceren als een deel van ethisch bankieren. Het laatste obstakel is het feit dat er geen duidelijk beeld is van de vraag naar islamitisch verantwoorde hypotheek. Hiervoor is meer onderzoek nodig en dat zou kunnen door moslims te enquêteren bij moskeeën en men, wanneer zij een hypotheek willen afsluiten, de kenmerken van een dergelijke hypotheek te vertellen en te kijken of er interesse in is.

Sleutelwoorden: islamitisch verantwoorde hypotheek, obstakels, oplossingen, riba.

Inhoudsopgave

Samenvatting.....	2
Inleiding.....	5
Hoofd- en deelvragen.....	6
Onderzoeksmethode.....	8
Hoofdstuk 1 Centrale concepten van islamitisch financieren in de Koran en de Hadith	9
1.1 Inleiding.....	9
1.2 Basisprincipes islamitisch financieren	9
1.3 Koran en Hadith.....	10
1.3.1 Riba.....	10
1.3.2 Maysir en gharar.....	11
1.4 Conclusie	12
Hoofdstuk 2 Islamitisch verantwoorde hypotheek.....	14
2.1 Inleiding.....	14
2.2 Islamitisch verantwoorde hypotheek.....	14
2.3 Vormen islamitisch verantwoorde hypotheek.....	15
2.3.1 Murabaha	15
2.3.2 Musharaka mutanaqisa	16
2.3.3 Ijara wa-Iqtina.....	17
2.4 Conclusie	18
Hoofdstuk 3 Ethisch bankieren	19
3.1 Inleiding.....	19
3.2 Ethisch bankieren en kenmerken	19
3.3 Verhouding ethisch bankieren met islamitisch bankieren.....	20
3.4 Conclusie	21
Hoofdstuk 4 Vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek	23
4.1 Inleiding.....	23
4.2 Eerdere onderzoeken	23
4.3 Verwachting.....	24
4.4 Conclusie	25
Hoofdstuk 5 Nederlandse initiatieven van een islamitisch verantwoorde hypotheek	27
5.1 Inleiding.....	27
5.2 Rabobank.....	27
5.3 Bilaa-riba.....	28
5.4 Albarakah Real Estate.....	29

5.5 Conclusie	30
Hoofdstuk 6 Ontwikkeling islamitisch verantwoorde hypotheke in West-Europa	31
6.1 Inleiding	31
6.2 Verenigd Koninkrijk	31
6.3 Frankrijk.....	32
6.4 Duitsland.....	33
6.5 Conclusie	34
Conclusie	35
Bibliografie	39

Inleiding

Wanneer men een huis wilt gaan kopen, moet er eerst worden gedacht aan de financiering hiervan. De meeste mensen hebben niet zo een grote hoeveelheid geld gespaard en zijn daarom dus aangewezen op een lening in de vorm van een hypotheek. Echter is een hypotheek zoals deze nu wordt aangeboden, niet voor iedereen de gewenste vorm van financieren. Veel moslims geloven dat ze vanuit hun geloofsovertuiging geen rente mogen ontvangen en betalen (Chara 2011). Een conventionele hypotheek zou dan niet mogelijk kunnen zijn. Een islamitisch verantwoorde hypotheek kan dan een oplossing zijn voor deze groep.

Een van de vereisten van deze islamitisch verantwoorde hypotheek is dat deze dus niet op basis van rente werkt. Er zijn verschillende vormen voor een dergelijke hypotheek, die worden behandeld in deze scriptie. Een islamitisch verantwoorde hypotheek valt onder het stelsel van islamitisch bankieren. Het is hierin interessant om naar hypotheeken te kijken, omdat andere rentedragende producten, zoals bijvoorbeeld een spaarrekening, zijn te vermijden voor een moslim.

Er wordt ook weleens gezegd dat in vergelijking met conventioneel bankieren, islamitisch bankieren stabiel en efficiënter is wanneer we kijken naar het absorberen van economische schokken (Derbel, Bouraoui en Dammak 2011, 80). Tevens is islamitisch bankieren geschikt om meer werkgelegenheid te creëren en economische groei te verwezenlijken (Derbel, Bouraoui en Dammak 2011, 80). Islamitisch bankieren heeft wereldwijd een groei van 20%. Het is dan ook het snelst groeiende onderdeel in de economie (Van Horen 2011, 42). Uit deze drie punten kunnen we voorzichtig opmaken dat islamitisch bankieren veel mogelijkheden heeft. Het is daarom erg interessant en maatschappelijk relevant om te kijken naar de mogelijkheid in Nederland.

Tevens is er een stijgende lijn waarneembaar in het aantal klanten dat kiest voor een andere manier van bankieren, het ethisch bankieren, ook wel duurzaam bankieren (RTL nieuws 2014). Er wordt gedacht aan het milieu en de gevolgen van leningen en investeringen. Bij ethisch bankieren kun je denken aan de banken Triodos Bank en ASN Bank. Islamitisch bankieren zou wellicht kunnen worden gezien als een vorm van ethisch bankieren. Mocht dit daadwerkelijk zo zijn, dan zullen wellicht ook veel niet-moslims geïnteresseerd zijn in

islamitisch bankieren en dan ook een islamitisch verantwoorde hypotheek willen afsluiten. Dit is tevens een reden waarom dit onderzoek maatschappelijk zeer interessant is.

Wetenschappelijk is dit onderzoek relevant omdat er verschillende onderzoeken geweest zijn wanneer er wordt gekeken welk economisch systeem beter is, het conventionele of het islamitische. Er is echter geen eenduidig antwoord op te geven, al eerder noemde ik dat het islamitische systeem efficiënter zou zijn, maar ander onderzoek wijst uit dat er geen significant verschil is in efficiëntie (Mohamad, Hassan en Bader 2008, 124). Olson en Zubi (2008, 62) kwamen weer juist tot de conclusie dat islamitische banken winstgevender, maar minder efficiënt zouden zijn dan de conventionele banken. Het is dus op basis van eerder onderzoek lastig om een antwoord te geven welk systeem beter is. Tevens zijn deze onderzoeken vooral gericht op het Verenigd Koninkrijk. In Nederland is er niet veel recent onderzoek naar islamitisch bankieren en is het dus relevant om hier nu onderzoek naar te doen. Mijn onderzoek zou aan het debat kunnen bijdragen om te kijken of een land als Nederland beide systemen kan implementeren om zo een goede combinatie van beide te kunnen vormen.

Islamitisch bankieren kan in een Europees land verschillende obstakels met zich mee brengen, vooral de laatste paar jaren waarin er veel spanningen zijn wanneer het gaat over de islam. Islamitisch bankieren kan voordelig zijn voor moslims en niet-moslims, daarom is het relevant om te onderzoeken of er in Nederland een mogelijkheid is. Is dit mogelijk in een land waarvan het financiële systeem er niet op ingesteld is om op de islamitische manier te bankieren? Deze vraag is gezien de relevantie interessant om te benoemen en te onderzoeken.

Hoofd- en deelvragen

Uit deze introductie valt dan een onderzoeksvraag te herleiden. De hoofdvraag van dit onderzoek zal namelijk zijn:

“Tegen welke obstakels loopt men aan bij het introduceren en verstrekken van islamitisch verantwoorde hypotheeklen in Nederland en hoe zouden deze obstakels kunnen worden weggenomen?”

Hierbij zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

1. Op welke Koran- en Hadithteksten zijn de concepten van islamitisch financieren gebaseerd?
2. Wat wordt er verstaan onder een islamitisch verantwoorde hypotheek en welke vormen zijn er?
3. Kan een islamitisch verantwoorde hypotheek gezien worden als een deel van ethisch bankieren?
4. Hoe groot is de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek?
5. Welke initiatieven zijn er in Nederland geweest om een islamitisch verantwoorde hypotheek in te voeren?
6. Hoe hebben islamitisch verantwoorde hypotheeken zich ontwikkeld in West-Europa?

Elk hoofdstuk zal een van de deelvragen beantwoorden om zo tot de uiteindelijke beantwoording van de hoofvraag te komen. In hoofdstuk 1 wordt er gekeken naar de basisprincipes van islamitisch financieren en welke Koran- en Hadithteksten hierbij horen. Daarna zal er in hoofdstuk 2 worden uitgelegd wat er onder een islamitisch verantwoorde hypotheek verstaan wordt en welke vormen hiervan te vinden zijn. Hoofdstuk 3 zal daarna kijken naar ethisch bankieren en welke vereisten ervoor nodig zijn om zo te kunnen kijken of een islamitisch verantwoorde hypotheek hier ook een rol in kan spelen. Hierna zal er in hoofdstuk 4 naar verschillende onderzoeken worden gekeken van de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek en wordt er een verwachting uitgesproken naar deze vraag. In hoofdstuk 5 worden enkele initiatieven tot het invoeren van islamitisch verantwoorde hypotheeken in Nederland naar voren gebracht en wordt hier dieper op in gegaan. Tot slot in hoofdstuk 6 wordt de ontwikkeling van islamitisch verantwoorde hypotheeken in andere landen in West-Europa behandeld.

Onderzoeksmethode

Om de probleemstelling te beantwoorden, maak ik gebruik van een literatuurstudie. Wat in dit onderzoek erg belangrijk is, is kijken naar de literatuur die al bekend is en wat er allemaal gezegd is over het verleden. Hierdoor is het mogelijk om een idee te krijgen wat er gedaan kan worden in de toekomst. Dit zal dan resulteren in een descriptief onderzoek. Voor mijn vierde deelvraag ga ik gebruik maken van eerdere onderzoeken om zo een eigen verwachting te kunnen opstellen.

Voor deze literatuurstudie zoek ik vooral literatuur via Google Scholar, Brill en ATLA Religion Database. Hierbij is het belangrijk te kijken naar het tijdschrift waar deze artikelen instaan. Een tijdschrift dat zich bijvoorbeeld heeft gespecialiseerd in *Islamic Finance* is erg geschikt voor mijn onderzoek. Ook zal ik kijken naar de achtergrondinformatie van de schrijver. Hierbij zal ik kijken of de schrijver bekend staat als betrouwbaar, of de schrijver aangesloten is bij bijvoorbeeld een universiteit of een belangrijk instituut. Ook is het handig om te kijken of de auteur meerdere onderzoeken heeft uitgevoerd. Tevens is het een goede controle als een bepaald artikel vaak door andere auteurs is aangehaald. Dit versterkt allemaal de betrouwbaarheid van de literatuur. De artikelen hebben allemaal ook een goed verwijssysteem, waardoor het makkelijker en betrouwbaarder is om de informatie terug te zoeken waarover wordt geschreven.

Hoofdstuk 1 Centrale concepten van islamitisch financieren in de Koran en de Hadith

1.1 Inleiding

Islamitisch financieren is gebaseerd op de sharia, de islamitische wetgeving. In paragraaf 1.2 worden de basisprincipes van islamitisch financieren uitgelegd. In paragraaf 1.3 ga ik dieper op deze principes in en wordt er gekeken waar deze principes te vinden zijn in de Koran en de Hadith, om zo in paragraaf 1.4 tot een antwoord te kunnen komen op de eerste deelvraag: “Op welke Koran- en Hadithteksten zijn de concepten van islamitisch financieren gebaseerd?”

1.2 Basisprincipes islamitisch financieren

Islamitisch financieren hangt af van drie basisprincipes, namelijk:

1. Een verbod op het betalen en ontvangen van *riba*;
2. Een verbod op het gebruik maken van *gharar* en *maysir*;
3. Een verbod op het handelen in producten die niet toegestaan zijn voor moslims (Visser 2011, 15).

Riba betekent een verhoging van woeker of rente. In het algemeen gaat het om een verhoging van het kapitaal zonder er iets voor te hebben gedaan (Encyclopaedia of Islam 2012a). Het gaat hier dan om een toename op een vastgesteld bedrag (Visser 2011, 15). Bij het betalen van rente geldt dat er van tevoren een prijs wordt afgesproken om gebruik te maken van het geld.

Met *maysir* wordt letterlijk een oud gokspel bedoeld (Encyclopaedia of Islam 2012b). In de context van deze scriptie spreken we van speculatie of gokken. Met *gharar* wordt letterlijk gevaarlijke of risicovolle handel bedoeld (Encyclopaedia of Islam 2012a). Er is sprake van *gharar* als er bijvoorbeeld een afspraak wordt gemaakt iets te kopen waarvan niet zeker is of het wel geleverd kan worden. Dit zou bijvoorbeeld kunnen zijn door met een duiker een afspraak te maken dat de opbrengst die wordt opgehaald tegen een bepaald bedrag wordt gekocht. Het is niet duidelijk hoeveel deze opbrengst wordt en het is dan dus mogelijk het goedkoper of duurder te kopen dan eigenlijk zou moeten.

Als laatste is het voor een moslim verboden te handelen in goederen en producten die *haram* (verboden) zijn. Dit kan gaan om producten zoals alcohol, varkensvlees, tabak of wapens. Islamitische banken en financiële instituten die islamitisch willen bankieren, mogen niet werken met bedrijven die in deze producten handelen (Visser 2011, 18). Hierbij komt ook dat het verboden is te werken met bedrijven die niet handelen volgens de basisprincipes van de islam. Zo is het dan niet mogelijk voor islamitische banken en financiële instituten om te handelen met banken die op de conventionele manier bankieren. Hier mag echter wel van worden afgeweken als het onmogelijk is om met een bedrijf te handelen dat op basis van de sharia werkt (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 10). In een land als Nederland zal het namelijk moeilijk zijn om bedrijven te vinden die puur en alleen op basis van de sharia handelen, dus op deze manier zou islamitisch bankieren ook vorm gegeven kunnen worden in Nederland.

1.3 Koran en Hadith

1.3.1 *Riba*

Het eerste principe is het verbod op het betalen en ontvangen van *riba*. Voorstanders van islamitisch bankieren halen dat uit verschillende soera's (hoofdstukken) uit de Koran, namelijk soera's 2:275, 2:276, 2:278, 3:130, 30:39 en 4:161. Uit de laatste 2 soera's wordt niet expliciet een verbod gehaald, maar soera 30:39 geeft aan de inkomsten uit *riba* niet gezegend zijn door God en soera 4:161 geeft aan dat *riba* verboden was voor de joden. De andere vier soera's laten wel het verbod zien, zie bijvoorbeeld de volgende twee soera's (Visser 2009, 31):

Zij die de woeker verteren zullen alleen maar opstaan zoals hij opstaat die door de aanraking van de satan in elkaar geslagen wordt. Dat komt omdat zij zeiden: "Handel is gelijk aan woeker." Maar God heeft de handel toegestaan en de woeker verboden¹.
– Soera 2:275

Jullie die geloven! Verteert de woeker niet met veelvoudige verdubbeling. En vreest God; misschien zal het jullie welgaan. – Soera 3:130

¹ Voor Korancitaten in deze scriptie maak ik gebruik van de vertaling van Fred Leemhuis

Er zijn twee soorten *riba* die verboden zijn: *riba al-nasia* en *riba al-fadl*. In bovenstaande Koranverzen gaat het om *riba al-nasia*, rente door uitstel. Met deze vorm van *riba* wordt ook wel de rente bedoeld waar conventionele banken mee werken (Siregar 2011, 58). *Riba al-nasia* wordt ook wel gezien als een handeling met een latere tegenprestatie en waarbij deze tegenprestatie een opslag krijgt die afhankelijk is van de tijd. Er kan sprake zijn van een lening in geld, maar ook een lening van goederen (Visser 2009, 34).

Riba al-fadl, rente door ongelijke ruil, staat niet in de Koran, maar wordt uit de *hadith* gehaald (Visser 2011, 15):

Ubida ibn al-Simit (Moge Allah tevreden zijn met hem) meldde dat Allah's boodschapper (Vrede zijt met Hem) zei: Goud wordt betaald met goud, zilver met zilver, gerst met gerst, dadels met dadels en zout met zout. Gelijk en tegelijk, betaling dient hand in hand betaald te worden. Als deze klassen verschillen, verkoop dan alsof de betaling hand in hand gedaan wordt. – Sahih Muslim Vol. 4, Boek 10, Hadith 3853 (Muflihun 2017). Eigen vertaling

Er is sprake van *riba al-fadl* wanneer er iets wordt geruild van goede kwaliteit voor meer of dezelfde hoeveelheid van dit product van slechte kwaliteit. Bijvoorbeeld het ruilen van één kilo goede dadels tegen twee kilo slechte dadels (Kettel 2011, 37).

Dus wanneer we kijken naar het verbod op *riba* geldt dit niet alleen om geldleningen met geld en rente, maar ook om uitwisselingen van goederen met rente. *Riba* laat dan ook voornamelijk een stijging in de winst en oneerlijke handel zien (Visser 2009, 34).

1.3.2 *Maysir* en *gharar*

Het verbod op *maysir* wordt uit de Koran gehaald en dit staat beschreven in soera's 2:219, 5:90 en 5:91 (Visser 2009, 45). Het verbod wordt in deze soera's samen genoemd met wijn. Hiermee wordt dan ook gelijk een punt van het derde basisprincipe meegenomen. Het derde basisprincipe geeft namelijk aan dat er niet gehandeld mag worden in alcohol en wijn is een alcoholsoort. Er wordt in de bovengenoemde soera's gesproken over gokken en kansspelen:

Zij vragen jou naar de wijn en het kansspel. Zeg: "In beide is grote zonde en veel nuttigheid voor de mensen, maar hun zonde is groter dan hun nut." – Soera 2:219

Jullie die geloven! De wijn, het kansspel, [...] zijn een gruwel van satans makelij. Vermijdt die dus; misschien zal het jullie welgaan. – Soera 5:90

De term *maysir* verwijst naar toevallige rijkdom of rijkdom die makkelijk te verkrijgen is, al dan niet ten koste van anderen. *Maysir* wordt gezien als een vorm van *gharar*, want diegene die gokt kan niet weten wat de uitkomsten zijn van deze gok. Dit kan dan worden gezien als onzekerheid (Ayub 2009, 61-62).

Het verbod op *gharar* staat niet in de Koran, maar er wordt wel over gesproken in de *hadith*:

Abu Hurayra vertelde: "De Boodschapper van Allah (Vrede zijt met hem) verbood de *gharar* verkoop en de *hasah* verkoop."

[Hij zei:] Er zijn verhalen over dit onderwerp van Ibn 'Umar, Ibn 'Abbas, Abu Sa'eed en Anas.

[Abu 'Eisa zei:] Deze Hadith van Abu Hurayra is Hasan Sahih Hadith. – Jami' al-Tirmidhi Vol. 2, Boek 12, Hadith 1230 (Muflihun 2017a). Eigen vertaling.

Bij de *gharar* verkoop die in deze *hadith* genoemd wordt, gaat het onder andere om de verkoop van vissen in het water of het verkopen van een slaaf die gevluht is (Muflihun 2017a). Dus zoals we eerder hebben gezien, gaat dit om zaken waarvan geen zekerheid is dat men het kan leveren.

Een contract op basis van *gharar* is nietig. Om ervoor te zorgen dat er geen sprake is van *gharar* in een contract, moet er aan de volgende eisen worden voldaan:

- de prestatie en tegenprestatie moeten precies duidelijk zijn;
- de producten moeten bestaan en in het bezit zijn van degene die deze producten zal leveren (Visser 2011, 17).

1.4 Conclusie

Er zijn drie belangrijke concepten met betrekking tot islamitisch financieren. Dit zijn de drie verboden waar moslims zich aan moeten houden wanneer zij willen gaan handelen. Het gaat dan om het verbod op *riba*, *maysir* en *gharar* en op het handelen in producten die *haram* zijn.

Wanneer er naar het verbod op *riba*, rente, wordt gekeken, gaat het niet alleen om rente bij een geldlening, maar het kan ook worden bedoeld als rente bij goederenlevering. Hiermee wordt dus vooral eerlijke handel aangemoedigd. Bij *maysir* en *gharar* gaat het ook om eerlijke handel, maar ook duidelijkheid en zekerheid.

Riba komt naar voren in zes soera's naar voren. De goederenlevering wordt in de *hadith* genoemd. Het verbod op *maysir* staat in drie soera's en *gharar* alleen in de *hadith*.

Hoofdstuk 2 Islamitisch verantwoorde hypotheek

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt er gekeken naar de islamitisch verantwoorde hypotheek. In paragraaf 2.2 wordt behandeld wat er wordt verstaan onder een dergelijke hypotheek. Daarna zal ik in paragraaf 2.3 uiteenzetten welke vormen een islamitisch verantwoorde hypotheek kan aannemen. Hiermee wordt er uiteindelijk in paragraaf 2.4 een antwoord gegeven op de tweede deelvraag: “Wat wordt er verstaan onder een islamitisch verantwoorde hypotheek en welke vormen zijn er?”

2.2 Islamitisch verantwoorde hypotheek

Een hypotheek in Nederland werkt op basis van rente. Wanneer men niet genoeg geld heeft om een huis te kopen, kan men aankloppen bij de bank voor een lening, ook wel een hypothecaire lening genoemd. Het geld wordt beschikbaar gesteld aan de klant om zo het huis te kunnen kopen. Het geld wordt daarna later terugbetaald met rente, de winst voor de bank. Je kan op deze manier dan snel een huis kopen en op een later moment afbetalen. Het enige waarin een hypothecaire lening verschilt van een gewone lening, is het feit dat bij een hypothecaire lening het huis als onderpand geldt (Rijksoverheid 2017).

Een conventionele hypotheek hangt dus sterk af van de rente. Uit hoofdstuk 1 blijkt dat één van de basisprincipes van islamitisch bankieren is dat rente verboden is. Een conventionele hypotheek zou dus geen mogelijkheid zijn voor moslims die deze regels opvolgen.

Tevens mag er volgens het tweede basisprincipe geen vorm van speculatie of onnodig risico zijn wanneer men deze hypotheek zal aangaan. Bij een hypotheek is er sprake van onzekerheid en risico, je kan namelijk niet weten wat het huis uiteindelijk zal opleveren bij de verkoop ervan. Dit is daarom ook een reden waarom een conventionele hypotheek niet mogelijk zou zijn voor moslims (Berger 2011, 81).

Tot slot mag de bank, waar de hypotheek zal worden afgesloten, niet met bedrijven handelen die niet op basis van de sharia handelen, tenzij er geen andere mogelijkheid is. Een islamitisch verantwoorde hypotheek zal dus moeten voldoen aan de criteria van de sharia.

Zoals ook uit het eerste hoofdstuk is gebleken, wordt eerlijke handel aangemoedigd en daarmee dan ook de vergoedingen die uit deze handel voortkomen.

Om *riba*, *gharar* en *maysir* te vermijden zou er een partnerschap moeten zijn tussen de bank en de consument. Hierbij zullen beiden partijen profiteren van winst, maar ook mogelijk verliezen leiden. Op deze manier is eerlijke handel mogelijk. Deze verhouding in winst en verlies wordt opgemaakt in procenten en is geen vastgesteld bedrag. Op die manier kan de consument vennoot worden en is het voor hem mogelijk om winst te ontvangen (Berger 2011, 82).

Zo zijn er drie vormen ontstaan die het mogelijk maken voor een moslim om een hypotheek af te sluiten conform de principes in de islam. Deze vormen zullen in de volgende paragraaf worden behandeld.

2.3 Vormen islamitisch verantwoorde hypotheek

Voor elke vorm van conventioneel bankieren is een variant bedacht die islamitisch verantwoord zou zijn. Omdat deze scriptie focust op islamitisch verantwoorde hypotheek, worden alleen de vormen behandeld die gebruikt kunnen worden voor de aanschaf van een huis. De belangrijkste constructies hiervan zijn de drie volgende:

1. *Murabaha* (verkoop met opslag)
2. *Musharaka mutanaqisa* (verminderend partnerschap)
3. *Ijara wa-Iqtina* (leasing)

2.3.1 *Murabaha*

Murabaha is het populairste islamitische financiële instrument (Visser 2009, 57). Bij *murabaha* wordt het huis gekocht door de kredietverstrekker. Hierna wordt het huis doorverkocht aan de klant. Er wordt bij de verkoop dan een opslag gerekend bij de prijs. Deze opslag is ervoor om de kosten te dekken van de twee transacties die bij *murabaha* komen kijken, dat zijn de aankoop door de kredietverstrekker en de verkoop aan de klant. De klant die het huis koopt van de bank zal hierna het gehele bedrag terugbetalen in termijnen. Het is voor de kredietverstrekker mogelijk om eigenaar te blijven totdat het hele bedrag betaald is, maar kan ook gelijk het huis overgeven aan de klant (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 15-16).

De manier waarop uiteindelijk het huis wordt gekocht, lijkt erg op een conventionele hypotheek. Nadat de transacties zijn doorlopen, heeft de klant het huis en is er een soort van

schuld bij de bank. Deze schuld kan de klant dan in termijnen afbetalen, net als dat er wordt gedaan bij een normale hypotheek. Het grote verschil echter bij *murabaha* is het feit dat het huis twee keer wordt verkocht, in plaats van dat het geld via de koper van het huis naar de verkoper gaat. Waarom deze vorm dan wel islamitisch verantwoord is, is het feit dat de opslag die bij de verkoop van het huis komt, een vaste opslag is. Op deze manier wordt ook *gharar* vermeden, want er is een zekerheid over het bedrag. Tevens wordt rente vermeden, omdat er verder geen andere kosten op de prijs erbij komen.

Bij *murabaha* is het ook niet mogelijk om een boete te krijgen als de klant het bedrag niet meer kan betalen. Dit komt omdat risico's, zoals het risico op wanbetaling, zijn verdisconteerd in de opslag (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 16). Er is dan dus geen mogelijkheid om er nog een bedrag extra bij te rekenen in de vorm van een boete, omdat hiermee het verbod op *gharar* wordt overtreden.

Wanneer de vaste opslag even hoog zou zijn als de rente bij een conventionele hypotheek, is een islamitisch verantwoorde hypotheek hetzelfde als een gewone hypotheek. Bij *murabaha* echter loopt de bank ook risico's van schade en diefstal, omdat de bank even eigenaar is wanneer zij het huis aan het begin koopt. Deze risico's zijn ook meegenomen in de vaste opslag. Mocht dit risico heel hoog zijn, dan is het mogelijk dat een islamitisch verantwoorde hypotheek duurder wordt dan een conventionele hypotheek. Het zal op die manier alleen verschillen in de vorm van rentebetaling. Dit is dan ook de reden dat sommige islamitische geleerden *murabaha* afschuiven als een vorm van rente en daardoor vinden dat het in strijd is met de sharia (Wolters 2005, 13).

2.3.2 *Musharaka mutanaqisa*

Bij *musharaka* is er sprake van een partnerschap tussen de kredietverstrekker en de koper. De twee partijen kopen dan samen het goed en zijn hierdoor samen eigenaar van dit goed. Er wordt bij *musharaka* van tevoren een verdeelsleutel bepaald met betrekking tot de winsten en verliezen (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 17). Bij het bepalen van deze verdeelsleutel wordt gekeken naar de inbreng van beide partijen (Hooft en Muller 2008, 5).

Musharaka mutanaqisa is een vorm van *musharaka* die wordt gebruikt bij de aanschaf van een huis. Het gaat hier ook wel om een verminderend partnerschap. Bij deze vorm beginnen beide partijen als partner en dus mede-eigenaar van het huis. De klant doet periodieke betalingen om meer aandeel in het huis te kopen. Hierdoor wordt het aandeel van

de kredietverstrekker steeds kleiner en dat van de klant steeds groter, waardoor de klant uiteindelijk de volledige eigenaar van het huis kan worden. (Visser 2009, 56).

Hierdoor heeft *musharaka mutanaqisa* een belangrijk verschil met *murabaha*. Tijdens de gehele looptijd van de overdracht van het huis van de bank naar de klant, lopen beide partijen het risico dat er iets gebeurt met het huis, zoals bijvoorbeeld diefstal of schade. Het wordt dan ook wel gezien als de puurste vorm in het islamitisch bankieren, maar vanwege het risico op verliezen is *musharaka mutanaqisa* minder populair en wordt er meer gebruik gemaakt van *murabaha* (Rammal 2004, 5).

2.3.3 *Ijara wa-iqtina*

De *ijara*-overeenkomst wordt ook wel een lease-overeenkomst genoemd. Bij 10% van de islamitische transacties wordt *ijara* gebruikt. Er is niet alleen bij gebouwen sprake van deze constructie, maar ook bij machines en voertuigen. Het huis wordt door de kredietverstrekker gekocht en verhuurt dit huis dan weer door aan de klant (Tjittes 2008, 142). Het huis wordt wel overgedragen aan de huurder aan het einde, maar de kredietverstrekker blijft de officiële eigenaar van het huis. (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 17). De kredietverstrekker mag de huurder niet vragen een verzekering af te sluiten in het geval er niet betaald kan worden (Tjites 2008, 142). Dit is dan ook een groot verschil met een conventionele hypotheek, waarbij het huis als onderpand, en dus een verzekering, staat wanneer het niet kan worden afbetaald.

Omdat er in het geval van de *ijara* geen officiële overdracht van het huis plaatsvindt, waardoor de huurder dus niet de echte eigenaar van het huis wordt, is er ook een andere vorm van *ijara*, namelijk *ijara wa-iqtina*. Dit werkt hetzelfde als de normale vorm van *ijara*, maar er is uiteindelijk een mogelijkheid om over het eigendom te beschikken aan het einde van de looptijd. Dit kan door het huis te kopen met een vooraf vastgesteld bedrag. Deze koop is gedurende de looptijd mogelijk, maar kan ook aan het einde van de looptijd (Kettell 2011, 90-91).

Deze laatste vorm heeft dan ook heel veel weg van *murabaha*, omdat bij *ijara wa-iqtina* ook sprake is van een dubbele verkoop. Het grote verschil met *murabaha* is dat bij *ijara wa-iqtina* de hypotheekverstrekker de gehele looptijd de risico's van het huis meedraagt omdat de huurder geen eigendom heeft, terwijl dit bij *murabaha* niet het geval is. Hierdoor wordt deze constructie lastiger voor banken en financiële instituten om te willen gebruiken en zal deze vorm daarom minder populair zijn dan de *murabaha*-constructie.

2.4 Conclusie

Wanneer we het hebben over een islamitisch verantwoorde hypotheek, hebben we het over een hypotheekvorm die voldoet aan de criteria van de sharia. Er mag bij deze hypotheek geen sprake zijn van *riba*, *gharar* en *maysir*. Ook mag er niet gehandeld worden in verboden middelen.

Er zijn verschillende islamitische financieringssystemen die lijken op een hypotheek en het zo mogelijk maken voor moslims om een huis te kopen. Hierbij hebben we het over *murabaha*, waarbij er een koop plaatsvindt die vermeerderd is met een opslag. Dit gehele bedrag is in termijnen af te betalen. De tweede vorm is *musharaka mutanaqisa*, waarbij er sprake is van een partnerschap tussen de koper en de kredietverstrekker. Deze partijen zijn beide eigenaar en het huis wordt door middel van het kopen van aandelen in het huis, gekocht door de koper, om zo het volledige eigendomsrecht te krijgen. Tot slot is er de derde vorm, *ijara wa-iqtina*, waarbij het gaat om het huren van het huis van de kredietverstrekker om uiteindelijk het hele huis te kopen en daarmee het eigendomsrecht te krijgen van de kredietverstrekker.

Hoofdstuk 3 Ethisch bankieren

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal er worden gekeken naar ethisch bankieren. Er wordt eerst in paragraaf 3.2 uitgelegd wat ethisch bankieren is en wat belangrijk is bij ethisch bankieren. Daarna wordt er in paragraaf 3.3 gekeken hoe ethisch bankieren zich verhoudt tot het islamitisch bankieren en islamitisch verantwoorde hypotheek. Hierna zal in paragraaf 3.4 een antwoord worden gegeven op de derde hoofdvraag: “Kan een islamitisch verantwoorde hypotheek gezien worden als een deel van ethisch bankieren?”

3.2 Ethisch bankieren en kenmerken

Zoals uit de inleiding blijkt, is er een stijging waarneembaar in het aantal klanten dat kiest voor het ethisch bankieren, ook wel duurzaam bankieren. De bekendste banken in Nederland die aan ethisch/duurzaam bankieren doen, zijn de Triodos Bank en de ASN Bank.

Het is interessant om te kijken of islamitisch bankieren onder ethisch bankieren valt, omdat er nogal wat spanningen zijn als het gaat om de islam. Islamitische Staat (IS) geeft de islam een slechte naam en de Partij Voor de Vrijheid (PVV) heeft goed gescoord de laatste verkiezingen. Door deze twee punten zijn mensen wellicht bang voor iets dat met de islam te maken heeft. Als islamitisch bankieren onder ethisch bankieren kan worden geschaard, zal deze angst wellicht minder zijn. Maar wat is duurzaam/ethisch bankieren? Hiervoor kijk ik naar de werkwijzen van de ASN Bank en Triodos Bank.

We investeren je geld:

- Wél in betaalbaar wonen, waterbeheer, onderwijs, openbaar vervoer, duurzame energie, zorg en bedrijven en landen die mensenrechten en natuur respecteren.
- Níet in olie en kolen, kinderarbeid, wapenindustrie, kernenergie en landen en bedrijven die mensenrechten schenden. – werkwijze ASN bank (ASN bank 2017).

Onze aanpak is gebaseerd op de fundamentele overtuiging dat economische bedrijvigheid een positief effect op onze samenleving, het milieu en cultuur kan en

moet hebben. Bij alles wat we doen, staat de drie-eenheid mens, milieu en winst (people, planet, profit) centraal.

Dit noemen we duurzaam bankieren. En het verklaart ook waarom we uitsluitend geld lenen aan en investeren in organisaties die bijdragen aan een duurzamere samenleving. – werkwijze Triodos bank (Triodos bank 2017).

Uit beide werkwijzen kunnen we concluderen dat ethisch bankieren gaat om duurzaamheid, een positief effect op de mensheid, milieu en cultuur. Tevens gaat het erom dat er niet wordt geïnvesteerd in onder andere wapenhandel en kinderarbeid.

Er moeten worden gekeken waar geld in wordt geïnvesteerd. Wanneer er wordt geïnvesteerd in bijvoorbeeld duurzame energie of de maatschappelijke sector, wordt het goed geld genoemd. Wanneer er wordt geïnvesteerd in bijvoorbeeld mensenhandel of alcohol, wordt dit fout geld genoemd (Schwencke 2013, 20). Dit zijn enkele voorbeelden, maar wat allemaal goed of fout is, is lastig te bepalen. Algemeen wordt gesteld dat ethisch financieren maatschappelijk, sociaal verantwoord en/of duurzaam is (Schwencke 2013, 20).

Bij ethisch bankieren zijn er een aantal verboden zaken waar niet in geïnvesteerd mag worden, zoals hierboven al vermeld is. Er zijn echter ook categorieën waar wel geïnvesteerd in wordt. Dit is bijvoorbeeld in technologie voor duurzaam water en duurzame energie. Ook wordt er geïnvesteerd in sectoren die duurzame ontwikkeling ondersteunen. Er wordt niet alleen gekeken naar de sector, maar ook naar de prestaties van de bedrijven (Schwencke 2013, 22).

3.3 Verhouding ethisch bankieren met islamitisch bankieren

Het belangrijkste punt bij ethisch bankieren, zoals in voorgaande paragraaf naar boven kwam, is dat het geld in goede activiteiten wordt geïnvesteerd en niet in foute activiteiten. Uit het derde basisprincipe van het islamitisch bankieren halen we ook dat er geen handel in verboden producten gedaan mag worden. Het handelen in bijvoorbeeld alcohol en tabak is verboden bij islamitisch bankieren. Ook bij het ethisch bankieren is dit niet verantwoord en wordt het dus niet gedaan. Dit is het eerste punt waarin islamitisch bankieren op ethisch bankieren lijkt.

Nog een punt dat onder het derde basisprincipe van islamitisch bankieren valt, het handelen in de varkensindustrie, zien we in zekere zin terug in het ethisch bankieren. Bij

ethisch bankieren zal handelen in de varkensindustrie alleen een probleem zijn als het gaat om de bio-industrie. De dieren moeten op een goede manier worden behandeld en het moet gunstig zijn voor het milieu (Schwencke 2013, 22). Dan zou dit dus ook niet passen bij het ethisch bankieren, waardoor islamitisch bankieren weer meer op ethisch bankieren lijkt.

Wat uit paragraaf 3.2 blijkt, is dat ethisch bankieren ook sectoren en categorieën heeft waar specifiek wel in wordt geïnvesteerd. Ethisch bankieren heeft daarom niet alleen verboden. Bij islamitisch bankieren is dit niet het geval, want hier worden alleen verboden genoemd. Toch zouden we bij islamitisch bankieren ook kunnen denken aan gebieden waar wel in geïnvesteerd moet worden. Islamitisch bankieren geschiedt namelijk op basis van eerlijke handel, duidelijkheid en zekerheid, zoals uit hoofdstuk 1 blijkt. Dus ook zouden we bij islamitisch bankieren kunnen kijken naar de vraag of handel op een goede manier blijft gebeuren, bijvoorbeeld door te handelen met bedrijven die slachtoffers in oorlogsgebieden helpen.

Wat nog een belangrijk punt is bij het ethisch bankieren, is het milieu. Bij islamitisch bankieren is dit niet zo sterk aanwezig. Er is echter wel een verandering in te zien. Milieuproblemen in islamitische landen nemen toe. Er is bijvoorbeeld minder water en dit zorgt voor conflicten in deze landen. Tevens gebruiken de Golfstaten duurzame energie, wanneer er een tekort is aan olie (Schwencke 2013, 66). We kunnen dus op basis van deze informatie zeggen dat islamitisch bankieren in de lift zit met betrekking tot het milieu.

3.4 Conclusie

Ethisch bankieren wordt ook wel duurzaam bankieren genoemd. Bij ethisch bankieren zijn er verboden, maar er zijn ook verplichtingen wat investeringen betreft. Er mag bijvoorbeeld niet worden geïnvesteerd in wapens, tabak en alcohol. Op dit vlak komt islamitisch bankieren overeen met het ethisch bankieren.

Er wordt bij ethisch bankieren echter ook geïnvesteerd in duurzame technologie, sectoren die zorgen voor een duurzame ontwikkeling van de maatschappij. Dit punt is er niet zo sterk in islamitisch bankieren. Dit kunnen we echter wel toepassen bij het islamitisch bankieren om het nog meer bij ethisch bankieren te laten passen. Het gaat met kleine stapjes, maar wellicht na langere tijd, is het onderscheid tussen ethisch bankieren en islamitisch bankieren nog een stuk kleiner.

Dus op basis van het voorgaande kunnen we zeggen dat een islamitisch verantwoorde hypotheek deel kan uitmaken van het ethisch bankieren.

Hoofdstuk 4 Vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek behandeld. Omdat dit een bachelorwerkstuk is, heb ik gekozen om te kijken naar eerdere onderzoeken en niet zelf een onderzoek te verrichten. In paragraaf 4.2 worden deze onderzoeken behandeld en in paragraaf 4.3 ga ik proberen een verwachting uit te spreken aan de hand van deze onderzoeken. Hiermee zal uiteindelijk in paragraaf 4.4 de vierde deelvraag worden beantwoord: “Hoe groot is de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek?”

4.2 Eerdere onderzoeken

Volgens het CBS stijgt het percentage van moslims in Nederland licht. In 2010 was het een percentage van 4,7% en in 2015 was dit percentage 4,9%. Dit blijkt uit een jaarlijkse enquête van 100.000 mensen met de leeftijd van 15 jaar en ouder. Wanneer we dit percentage omzetten naar het aantal mensen, zijn dit ongeveer 850.000 moslims in Nederland (NOS 2017).

De Rabobank heeft in 2006 onderzoek gedaan naar de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek. Uit dit onderzoek bleek echter alleen dat 200.000 islamitische huishoudens geïnteresseerd zouden zijn in islamitisch bankieren (Stoker 2006). Er is verder niet aangegeven of duidelijk gemaakt hoeveel mensen er daadwerkelijk geïnteresseerd zouden zijn in een islamitisch verantwoorde hypotheek. Op basis van de gegevens die we hebben van het aantal moslims in Nederland en het aantal van 200.000 zou dus nog net geen kwart van de moslims in Nederland geïnteresseerd zijn in islamitisch bankieren.

Ook in het Verenigd Koninkrijk is er onderzoek gedaan naar islamitisch bankieren. In het Verenigd Koninkrijk wonen veel meer moslims dan in Nederland. We spreken hier van 2,8 miljoen moslims (Kentish 2016). Het aantal geschatte islamitische huishoudens is 500.000 (Dar 2004, 15). Dit onderzoek kan ons ook een goede voorstelling geven van de vraag in Nederland. Het onderzoek is verricht in 2004 en bij het onderzoek zijn moslims gevraagd die in verschillende steden in het Verenigd Koninkrijk wonen (Dar 2004, 4).

Een belangrijke conclusie uit dit onderzoek is dat 75% van de moslims in het Verenigd Koninkrijk onverschillig is ten opzichte van islamitische bankproducten (Dar 2004, 13). Ook

kwam er uit dit onderzoek dat maar 9% van de islamitische huishoudens echt geïnteresseerd is in een islamitisch verantwoorde hypotheek (Dar 2004, 15). Het lijkt erop dat het aantal bij de Rabobank erg overschat is, waar het dus ging om net iets minder dan een kwart van de moslims. Volgens het onderzoek in het Verenigd Koninkrijk zou het dan in Nederland gaan om 18.000 islamitische huishoudens die echt geïnteresseerd zijn in een islamitisch verantwoorde hypotheek. Wanneer het getal van 200.000 huishoudens wel zou kloppen, zou het uiteindelijk ook tegenvallen als je dit verdeelt over alle banken die er zijn in Nederland. Het blijkt dan nog steeds een kleine markt te zijn.

De Nederlandsche Bank (DNB) heeft ook gekeken naar de doelgroep van een islamitisch verantwoorde hypotheek. DNB komt tot de conclusie dat de vraag vooral hoog zal zijn onder de tweede generatie moslims, hiervan is sprake als de persoon in Nederland geboren is en één of beide ouders afkomstig is uit het buitenland. Deze groep heeft namelijk veel belangstelling voor bijeenkomsten en congressen over islamitische bankproducten (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 23-24). Zij willen dus meer weten over islamitisch bankieren. Ook geeft DNB aan dat de vraag naar islamitische bankproducten afhangt van inkomens- en opleidingsniveau bijvoorbeeld. Hoe hoger deze niveaus zijn, hoe meer deze groep moslims kan sparen om zo uiteindelijk ook een eigen huis te willen aanschaffen (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 24).

Of deze groep dan ook een huis wilt kopen met een islamitisch verantwoorde hypotheek hangt ook af van de mate waarin men de religie praktiseert. Hierbij speelt de tweede generatie moslims een belangrijke rol, omdat deze groep dus de meeste interesse toont in islamitische bankproducten. Wat een grote rol speelt bij deze groep is het willen van een eigen identiteit in Nederland. Dit komt doordat de band met het land van herkomst minder sterk is dan de band die de ouders met dat land hebben (Verhoef, Azahaf en Bijkerk 2008, 24). Bij deze identiteit kan geloof een grote rol spelen, waarin dan ook de behoefte voor islamitische bankproducten zit.

4.3 Verwachting

Uit een jaarlijks onderzoek van de Universiteit Utrecht blijkt dat moslimjongeren in Nederland religieuzer zijn dan hun ouders. Ook hier in het onderzoek wordt er gesproken over de hechting met het geloof om op die manier een eigen identiteit te ontwikkelen (Van Ooij 2017). Dit is weer te koppelen aan de ideeën van DNB dat de religiositeit ervoor zorgt dat de vraag

naar islamitisch verantwoorde hypotheek wellicht groter wordt. Het onderzoek in 2008 toonde al aan dat de religieuze beleving steeds groter werd en het onderzoek van nu laat ook zien dat er stijging is. Als deze stijging zich voortzet, zal de religiositeit steeds groter worden en wellicht zal daarmee de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek groter worden.

Gijs van Leeuwen heeft onderzoek gedaan in zijn scriptie onder jonge moslims naar de vraag voor een islamitisch verantwoorde hypotheek. Hij concludeert hier dat een kleine minderheid van de ondervraagde moslims geïnteresseerd is in een islamitisch verantwoorde hypotheek (Van Leeuwen 2012, 85). Er wordt echter wel een kanttekening bij geplaatst. Hij vraagt zich af of de jongeren wel de hogere kosten zouden willen betalen (Van Leeuwen 2012, 88), aangezien een islamitisch verantwoorde hypotheek uiteindelijk duurder kan uitkomen dan een conventionele hypotheek. De markt blijft dus, volgens hem, erg onzeker (Van Leeuwen 2012, 88). De vraag is dus in hoeverre de religiositeit een belangrijkere rol kan spelen dan de kosten die de jongeren eventueel meer zouden moeten betalen.

Wel blijkt uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) dat het inkomensniveau van tweede generatie Marokkaanse en Turkse Nederlanders hoger is dan dat van de eerste generatie (CBS 2016). Zij verdienen doorgaans meer dan hun ouders en zullen op basis van deze gegevens het wellicht minder erg vinden om de extra kosten te betalen. Ook hieraan zijn de ideeën van DNB te koppelen. De tweede generatie heeft een hoger inkomen, kan daardoor meer sparen en zal dus met dat gespaarde geld waarschijnlijk ook een huis willen kopen.

4.4 Conclusie

Het is lastig om daadwerkelijk een getal te noemen voor de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek. Wel is er onderzoek geweest in Nederland door de Rabobank. De uitkomst van dit onderzoek is wellicht erg overschat als we het vergelijken met de vraag in het Verenigd Koninkrijk, waar veel meer moslims wonen dan in Nederland.

De belangrijkste doelgroep is de tweede generatie moslims. Deze groep bezoekt veel congressen en lezingen over islamitisch bankieren. Veel van hen laten religie een rol spelen bij de vorming van hun eigen identiteit en religiositeit vertoont wellicht een stijgende lijn onder deze groep mensen. Daarbij kan dan ook de interesse naar een islamitisch verantwoorde hypotheek vergroot worden.

Er komen echter meer kosten bij kijken dan bij een conventionele hypotheek en de vraag is of de jongeren deze prijs willen betalen. Ze verdienen wel meer dan de eerste generatie.

Kortom, de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek is nog niet duidelijk, omdat er weinig duidelijke onderzoeken naar zijn geweest en deze vraag van verschillende factoren afhangt die goed in kaart moeten worden gebracht.

Hoofdstuk 5 Nederlandse initiatieven van een islamitisch verantwoorde hypotheek

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden initiatieven van een islamitisch verantwoorde hypotheek in Nederland uiteengezet. Allereerst ga ik in paragraaf 5.2 naar de Rabobank kijken. Daarna wordt in paragraaf 5.3 Bilaa-Riba behandeld. In paragraaf 5.4 wordt Albarakah Real Estate behandeld. Uiteindelijk wordt in paragraaf 5.5 de vijfde deelvraag beantwoord: “Welke initiatieven zijn er in Nederland geweest om een islamitisch-verantwoorde hypotheek in te voeren?”

5.2 Rabobank

De eerste bank die in Nederland het islamitisch bankieren en daarmee ook een islamitisch verantwoorde hypotheek, wilde invoeren is de Rabobank in 2006. Uit het onderzoek naar het islamitisch bankieren kwam het eerdergenoemde getal van 200.000 geïnteresseerde huishoudens. Ook werd hiermee voor het eerst de term ‘halalhypotheek’ geïntroduceerd (Stoker 2006). Dit kan worden gezien als de eerste stap naar bekendheid van islamitisch financieren en een islamitisch verantwoorde hypotheek in Nederland.

De Rabobank was plan hypotheek aan te bieden op basis van de *murabaha*-constructie, die eerder in paragraaf 2.3.1 is behandeld. Dit zou pas worden geïntroduceerd als de opslag die bij de constructie komt kijken zou worden gezien als rente, zodat men deze opslag zou kunnen aftrekken van de belasting (Van Leeuwen 2012, 50). Het is echter niet gelukt om deze opslag zo mee te laten rekenen (IEX 2006).

De belastingwet zou hiervoor moeten worden veranderd en dat wilde de toenmalige Minister van Financiën, Gerrit Zalm, niet doen (IEX 2006). Doordat deze wet niet veranderd werd, heeft de Rabobank de islamitisch verantwoorde hypotheek nooit geïntroduceerd. In 2009 is er opnieuw gekeken naar een mogelijkheid voor een islamitisch verantwoorde hypotheek, maar dit ging uiteindelijk alsnog niet door vanwege het niet kunnen aftrekken van de belasting en onzekerheid in de markt voor dit product (Straathof 2009).

Ook heeft de Rabobank geëxperimenteerd met een spaarrekening waarbij de rente naar een goed doel wordt gestort. De zogenoemde goede-doelenrekening. Dit was ook

bedacht om islamitische klanten tegemoet te komen, zodat zij ook een spaarrekening konden nemen (Kotler et al. 2009, 204). Deze spaarrekening is echter niet helemaal conform de sharia, omdat er nog steeds rente wordt uitgekeerd. Er zijn echter wel veel moslims die een conventionele spaarrekening hebben en de rente die daarop wordt uitgekeerd zelf aan goede doelen schenken (Mirza 2006).

5.3 Bilaa-riba

Tevens was er in 2006 een ander initiatief, namelijk Bilaa-riba. Dit is vanuit het Arabisch letterlijk vertaald “zonder rente”. Het ging bij Bilaa-riba vooral om een islamitisch verantwoorde hypotheek; andere islamitische bankproducten zouden later ter sprake kunnen komen.

Bilaa-riba is opgericht door Piet Bloemink, die geen moslim is, maar wel een bekende ondernemer. Bloemink was namelijk bekend als oprichter van Legiolease. Bij dit bedrijf werd het concept van aandelenlease geïntroduceerd. Met dit concept kon men aandelen kopen met geleend geld. Bloemink verkocht dit bedrijf in 1995 aan Bank Labouchere en hierdoor bleef hij buiten het schandaal dat honderdduizenden mensen met schulden achterbleven omdat er werd belegd met geleend geld (Van Alphen en Rengers 2006).

Bilaa-riba was ook in gesprek met de Belastingdienst om de opslag mee te laten wegen in de renteaftrek. Bilaa-riba gaf aan dat het uiteindelijk even duur is als een conventionele hypotheek en dat moslims dan ook recht hebben op deze fiscale voordelen. Begin 2007 is dit voorstel afgekeurd door de Belastingdienst (Zuidervaart 2007). Bilaa-riba heeft daarna het voorstel een beetje aangepast, maar ook daarna is het niet goed gekeurd. Bilaa-riba heeft hierna besloten om helemaal te stoppen met de islamitisch verantwoorde hypotheek (Novum 2008).

De vraag is echter of dit initiatief sowieso succesvol was geworden, gezien de oprichter. Piet Bloemink was niet bij het schandaal betrokken, maar Legiolease was voor het schandaal wel zijn bedrijf. Dat maakt hem wellicht minder betrouwbaar en als men erachter zou komen dat hij de oprichter was, zouden er waarschijnlijk veel minder mensen via dit alternatief een islamitisch verantwoorde hypotheek nemen. Uit cijfers van Gfk blijkt ook dat in Nederland maar 33% van de mensen vertrouwen heeft in bankiers, daarmee staat dit op de een na laatste plek van de beroepen die zijn getoetst (Frank 2016, 24). Als er dan al zo weinig vertrouwen is, wordt dit waarschijnlijk nog minder als er zo een omstreden oprichter is. Ook wordt hier de

keuze voor niet-moslims niet vergroot. Men blijft dan liever bij een bank waar wel nog vertrouwen in zit.

Wat ook belangrijk om op te merken is, en wat ook samenhangt met de vraag naar een islamitisch verantwoorde hypotheek die behandeld is hoofdstuk 4, is het punt dat het voor sommige mensen wellicht als islamisering wordt gezien. Dit geldt in het specifieke geval van een Nederlandse bank die bankproducten wil aanbieden volgens de sharia, dus hier vooral de Rabobank. Winkelketens als de Albert Heijn (NU.nl 2006) en de Hema (Nieuws.nl 2014) hebben eerder veel kritiek gehad, toen deze ketens *halal* producten gingen aanbieden. Hierop riepen mensen op om deze ketens te boycotten. Waar een bank als de Rabobank dus op zou moeten letten, mocht er opnieuw geprobeerd worden een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren, is dat zij moeten kijken of er genoeg klanten binnen komen om het verlies van klanten die wellicht weg gaan bij de bank goed te maken.

5.4 Albarakah Real Estate

Albarakah Real Estate is in 2016 tot stand gekomen, nadat Sharif Soliman zijn scriptie heeft geschreven over de mogelijkheden voor islamitisch bankieren in Nederland. Momenteel is hij advocaat bij NautahDutilh. Hij wil vanuit zijn functie mensen helpen met de realisering van een islamitisch verantwoorde hypotheek (Munsterman 2016). Zoals we hebben gezien hangt deze hypotheek samen met de sharia, maar moet de hypotheek ook aan de wet- en regelgeving voldoen in Nederland.

Allereerst is in 2016 ook door Albarakah Real Estate geprobeerd om een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren volgens de *murabaha*-constructie aangezien dit volgens hem juridisch de makkelijkste vorm is. Dit is uiteindelijk niet gelukt, omdat men het nog steeds zag als een verkapte vorm van rente. Hierop bedacht Sharif Soliman een andere vorm, namelijk een combinatie van *murabaha* en *musharaka mutanaqisa* (van Sas 2017).

Bij de nieuwe vorm kun je kiezen om het huis samen te kopen met de bank en dan wordt er gekeken naar het percentage van inleg, zoals bij *musharaka mutanaqisa* sprake is. Hierna kun je het huis van de bank huren, wat meer lijkt op *murabaha*. Bij de vorm die hier bedacht is wordt geen opslag gerekend, wat wel bij *murabaha* gebeurt. Je hebt wel de extra optie om aandelen te kopen in het huis, wat weer bij *musharaka mutanaqisa* hoort. Hierdoor kun je uiteindelijk in delen eigenaar van het huis worden. Beide partijen delen dus ook in de

winst en de verliezen. Deze tweede vorm is pas geïntroduceerd en dus moeten we nog zien wat hiermee gaat gebeuren.

5.5 Conclusie

Er zijn drie bekende initiatieven, namelijk dat van de Rabobank, Bilaa-riba en Albarakah Real Estate.

Bij de Rabobank en Bilaa-riba ging het om een islamitisch verantwoorde hypotheek met het gebruik van *murabaha*. Bij beide initiatieven is deze introductie stuk gelopen vanwege de belasting en de fiscale voordelen die moslims niet zouden kunnen krijgen, omdat ze geen recht zouden hebben op een vorm van renteaftrek.

Albarakah Real Estate is nog een lopend initiatief en men is erover in gesprek. Dit brengt de bekendheid van een islamitisch verantwoorde hypotheek weer naar boven. We zullen moeten afwachten hoe dit zich gaat ontwikkelen in Nederland. Hierbij wordt er gebruik gemaakt van een combinatie van *murabaha* en *musharaka mutanaqisa*. Wellicht is deze vorm een mogelijkheid om een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren.

Hoofdstuk 6 Ontwikkeling islamitisch verantwoorde hypotheke in West-Europa

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt er gekeken naar de ontwikkeling van islamitisch verantwoorde hypotheke in een aantal landen in West-Europa. In paragraaf 6.2 wordt gekeken naar het Verenigd Koninkrijk. Hierna wordt in paragraaf 6.3 Frankrijk behandeld. In paragraaf 6.4 wordt Duitsland behandeld. Tot slot wordt er in paragraaf 6.5 antwoord gegeven op de zesde deelvraag: “Hoe hebben islamitisch verantwoorde hypotheke zich ontwikkeld in West-Europa?”

6.2 Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk is islamitisch bankieren al heel ver, het wordt zelfs gezien als een van de meest geavanceerde islamitische financiële markt in het westen. Ook is dit het eerste land in het westen dat een volwaardige bank heeft op basis van de sharia, namelijk de Islamic Bank of Britain, en zijn er momenteel vijf islamitische banken (Di Mauro et al. 2013, 28). Ook kan men terecht bij een aantal conventionele banken dat een aparte afdeling heeft voor islamitisch bankieren, Citigroup en Barclays bijvoorbeeld, waar het ook mogelijk is om een islamitisch verantwoorde hypotheek af te sluiten (Tjittes 2008, 136). Hiermee wil de regering van het Verenigd Koninkrijk dat Londen het centrum voor islamitisch financieren wordt (Veen 2006).

Islamitisch bankieren begon in het Verenigd Koninkrijk met de introductie van islamitisch verantwoorde hypotheke. Dit werd gedaan door bedrijven van de Samenwerkingsraad van de Arabische Golfstaten. Deze islamitisch verantwoorde hypotheke waren op basis van *murabaha*. Tevens boden zij daarna hypotheekfinanciering aan op basis van *ijara*. De *murabaha*-constructie was aan het begin erg duur vanwege de dubbele verkoop, die in paragraaf 2.3.1 ook ter sprake kwam. Toen in 2004 het heffen van de dubbele belasting werd afgeschaft in het Verenigd Koninkrijk, steeg de vraag naar islamitisch verantwoorde hypotheke (Di Mauro et al. 2013, 29). Daarmee is toen *murabaha* ook opgenomen in de wet- en regelgeving, naast de conventionele hypotheek (Ainley et al. 2007, 20).

De *murabaha*-constructie was de populairste vorm, maar *ijara* wordt nu meer geprefereerd, omdat shariageleerden *murabaha* nog steeds zien als een verkapte vorm van rente en het bij *ijara* makkelijker is voor de bank om toe te staan dat aflossingen op de hypotheek variëren (Housby 2006, 28). *Ijara en musharaka mutanaqisa* zijn pas later opgenomen in de wet- en regelgeving van het Verenigd Koninkrijk, namelijk in 2007. Ook is er gekeken naar de risico's van de islamitisch verantwoorde hypotheek in vergelijking met de conventionele hypotheek. *Murabaha* brengt hetzelfde risico met zich mee als de conventionele hypotheek en een hypotheek op basis van *ijara* of *musharakah mutanaqisa* iets meer, waardoor deze net iets duurder wordt dan een conventionele hypotheek (Ainley et al. 2007, 20-21). Deze extra kosten zullen dan worden opgenomen in de prijs, zodat *gharar* wordt vermeden en deze hypotheekvormen nog steeds conform de sharia zijn.

Momenteel maakt Al Rayan Bank, de voormalige Islamic Bank of Britain, reclame in het Verenigd Koninkrijk voor de islamitisch verantwoorde hypotheek. De vraag naar islamitisch verantwoorde hypotheek is 13% groter geworden in vergelijking met 2016 (Al Rayan Bank 2017a). Dit komt om Al Rayan Bank de huurprijzen lager heeft gemaakt en interne processen heeft vernieuwd, waardoor wachttijden werden verminderd (Al Rayan Bank 2017c). Ook gelooft Al Rayan Bank dat een deel van deze groei komt door niet-moslims die geïnteresseerd zijn in deze hypotheek (Al Rayan Bank 2017b).

Wat Al Rayan Bank met de reclame goed doet, is laten zien dat de islamitisch verantwoorde hypotheek er is. Er wordt hierbij ook uitgelegd hoe deze hypotheek werkt. Hiermee maken ze het voor de klanten makkelijker en duidelijker en zullen er meer mensen zijn die een islamitisch verantwoorde hypotheek willen afsluiten. Kennis over en bekendheid van een dergelijke hypotheek is namelijk erg belangrijk, zodat men precies weet wat ze gaan afsluiten en het ook voor niet-moslims duidelijk is wat het inhoudt.

6.3 Frankrijk

In Frankrijk is 7,5% van de bevolking islamitisch, wat uitkomt op iets meer dan 4,6 miljoen moslims (Kentish 2016). Dit is een stuk meer in vergelijking met Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Frankrijk heeft daarmee de grootste islamitische bevolking van West-Europa (Grassa en Hassen 2015, 68). Je zou dan dus verwachten dat een islamitisch verantwoorde hypotheek in Frankrijk snel is geïntroduceerd.

Dit is echter niet het geval, Frankrijk loopt namelijk achter als we het vergelijken met de ontwikkeling die we zien in het Verenigd Koninkrijk. De reden hiertoe is dat er lang geen politieke wil was om veranderingen aan te brengen in de wet om een islamitisch verantwoorde hypotheek mogelijk te maken. Het aanwezig zijn van deze politieke wil is namelijk de reden dat islamitisch bankieren, en daarmee ook een islamitisch verantwoorde hypotheek, wel mogelijk is andere landen (Ghulamallah, 2014).

In 2007 heeft de Autoriteit Financiële Markt van Frankrijk aangegeven dat er steun voor *murabaha* mogelijk zou zijn. Pas in juli 2008 zijn er kleine veranderingen aangebracht in de fiscale regelgeving in Frankrijk (Grassa en Hassan 2015, 73). Deze veranderingen waren in het voordeel van *murabaha en ijara*. Het was dus vanaf dat moment mogelijk om een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren.

Pas in 2011 is een eerste soort islamitisch verantwoorde hypotheek geïntroduceerd in Frankrijk. Dit ging om een tienjarig *murabaha* contract en werd aangeboden via een conventionele bank. In 2012 werd het mogelijk om een *murabaha* contract te krijgen via een islamitische bank, namelijk de Chaabi Bank, wat eigenlijk een Marokkaanse bank is die zich gevestigd heeft in Frankrijk (Grassa en Hassan 2015, 74). Één van de redenen waarom islamitisch bankieren zich zo langzaam heeft ontwikkeld in Frankrijk is dat het islamitisch bankieren in de landen van herkomst van de meeste moslims in Frankrijk (Marokko, Tunesië en Algerije) ook nog niet erg ontwikkeld is (Grassa en Hassan 2015, 76).

Een andere reden waar we rekening mee moeten houden is de houding in Frankrijk tegenover religie. In Frankrijk is er namelijk een sterke scheiding tussen kerk en staat. Anders dan bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk en Nederland die neutraal zijn door alle religies te steunen, is Frankrijk neutraal door geen enkele religie te steunen. Uitingen van religie mogen daarom ook niet op scholen of in de politiek getoond worden (Normandy Vision 2007). Ook dit zou een reden waarom het zo lang heeft geduurd voordat islamitisch verantwoorde hypotheek daadwerkelijk geïntroduceerd werden.

6.4 Duitsland

In Duitsland wonen tussen de 4,4 en 4,7 miljoen moslims (Anderson 2016). Dit komt ook redelijk in de buurt met het aantal in Frankrijk, wat Duitsland dan ook een land maakt met veel moslims in West-Europa. Hier zou islamitisch bankieren ook een grote kans kunnen

maken, maar zoals we bij Frankrijk hebben gezien hoeft het aantal moslims niet per se een basis te zijn voor succes op dit gebied.

Ook in Duitsland is de ontwikkeling van een islamitisch verantwoorde hypotheek ten opzichte van het Verenigd Koninkrijk achtergebleven. Wel zijn er in Duitsland, als het eerste Westerse land, in 2004 islamitische obligaties uitgegeven (Di Mauro et al. 2013, 26). Er was dus al wel financiering mogelijk op islamitische basis, maar nog geen mogelijkheid tot een hypotheek. In 2009 werd een voorstel geaccepteerd om gebruik te maken van bankieren volgens de islamitische principes, maar dit werd nog niet uitgevoerd (Di Mauro et al. 2013, 26).

Pas in 2015 is de eerste islamitische bank geopend in Duitsland. Deze bank genaamd de KT Bank AG is een dochteronderneming van Kuvey Türk (KT bank 2016). Bij deze bank is het mogelijk om een islamitisch verantwoorde hypotheek af te sluiten. Bij deze bank gebeurt dit op basis van *musharaka mutanaqisa*. Kuvey Türk is het grootste islamitische instituut in Turkije (Orsal 2015). Het is logisch dat dit bedrijf zich is gaan vestigen in Duitsland, omdat het merendeel van de moslims in Duitsland van Turkse afkomst is (Hackett 2016). Het feit dat de oprichter van de Turks is, zorgt ervoor dat Duitse moslims van Turkse afkomst hier meer vertrouwen in hebben en men zich er beter mee kan identificeren.

6.5 Conclusie

Verschillende landen in West-Europa hebben geprobeerd een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren. Het belangrijkste land hierin is het Verenigd Koninkrijk, dat zich zelfs heeft ontwikkeld tot het centrum voor islamitisch bankieren in Europa. Het begon met een islamitisch verantwoorde hypotheek op basis van *murabaha*, maar momenteel wordt er meer gebruik gemaakt van *ijara* en *musharakah mutanaqisa*.

Wat wel opmerkelijk is, is dat de landen waar veel moslims wonen (Frankrijk en Duitsland) achter blijven in het introduceren van een islamitisch verantwoorde hypotheek. Dit kan komen door gebrek aan politieke wil in het land, een sterke scheiding tussen kerk en staat of het feit dat islamitisch bankieren in het land van herkomst van de meeste moslims ook niet zo ontwikkeld is.

In Frankrijk is het sinds 2011 mogelijk om een islamitisch verantwoorde hypotheek af te sluiten op basis van *murabaha*. In Duitsland kon dit pas sinds 2015 en gaat het om *musharaka mutanaqisa*.

Conclusie

Er zijn al enkele initiatieven geweest om een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren in Nederland. Dit is echter tot op heden niet gelukt. Waarom is dit niet gelukt in Nederland en wat zou hier eventueel aan gedaan kunnen worden? Deze twee vragen leverden de volgende probleemstelling op: “Tegen welke obstakels loopt men aan bij het introduceren en verstrekken van islamitisch verantwoorde hypotheek in Nederland en hoe zouden deze obstakels kunnen worden weggenomen?” Het antwoord op deze vraag kunnen we geven aan de hand van de zes deelvragen die behandeld zijn.

Allereerst is er gekeken naar de centrale concepten van islamitisch bankieren. Dit zijn drie verboden: het verbod op *riba*, rente; het verbod op *gharar*, speculatie of gokken, en *maysir*, vermijdbare onzekerheid; en het verbod op handelen in producten of diensten die haram zijn, zoals alcohol, wapens en drugs. Ook is het verboden om te handelen met bedrijven die niet volgens de sharia handelen.

Riba komt naar voren in de Koran en wel in zes soera's. Ook wordt *riba* in de *hadith* genoemd als het gaat om een ongelijke ruil. Het verbod op *maysir* komt terug in drie soera's en *gharar* wordt alleen benoemd in de *hadith*.

Een islamitisch verantwoorde hypotheek is een hypotheek die wordt gezien als in overeenstemming met de criteria van de sharia. Er mag dus geen sprake zijn van *riba*, *gharar* en *maysir*. Tevens mag er niet gehandeld worden in verboden producten.

Een islamitisch verantwoorde hypotheek kan drie vormen aannemen. *Murabaha* is een vorm die een vaste opslag bij de prijs rekent en waarbij je dit gehele bedrag in termijnen kan terugbetalen. Bij *musharaka mutanaqisa* is er sprake van een partnerschap tussen de koper en kredietverstrekker, waarbij beide partijen eigenaar zijn. Men heeft hierbij de mogelijkheid om aandelen in het huis te kopen om volledig eigenaar te worden. Als laatste vorm is er *ijara wa-igtina*, waarbij het gaat om het huren van het huis om zo uiteindelijk het eigendomsrecht te krijgen.

In zekere zin is islamitisch bankieren te vergelijken met ethisch bankieren, ook wel duurzaam bankieren. Bij ethisch bankieren gelden verboden, maar ook geboden, bij islamitisch bankieren alleen verboden. Er wordt bij ethisch bankieren bijvoorbeeld niet gehandeld in wapens, alcohol, drugs en tabak, wat ook geldt bij islamitisch bankieren. Bij ethisch bankieren wordt er ook geïnvesteerd in duurzame technologie, terwijl dit bij

islamitisch bankieren niet zo benadrukt wordt. Wellicht is het mogelijk om dit ook toe te passen bij islamitisch bankieren. Islamitisch bankieren, en daarmee ook een islamitisch verantwoorde hypotheek, kan dus worden gezien als een deel van ethisch bankieren.

Hoewel ethisch bankieren aan populariteit lijkt te winnen, is het lastig te duiden hoe dit zit bij islamitisch verantwoorde hypotheeken, omdat er weinig onderzoeken zijn geweest naar deze vraag. Op basis van de informatie die we hebben, kunnen we zeggen dat het gaat om een klein gedeelte van de moslims die daadwerkelijk geïnteresseerd is in het afsluiten van een islamitisch verantwoorde hypotheek.

Mogelijk kan dit toenemen door de groep jongeren die steeds meer congressen en informatiebijeenkomsten bezoekt en dus meer geïnteresseerd is. Dit komt ook mede doordat zij een identiteit in Nederland willen ontwikkelen en daar hangt religie dan erg mee samen. Ook is het inkomen van deze groep hoger dan dat van de ouders. De vraag blijft alleen nog of men de islamitisch verantwoorde hypotheek zou willen afsluiten, als deze duurder is dan een conventionele hypotheek.

Om in te spelen op de behoefte in Nederland zijn er drie bekende initiatieven geweest, namelijk die van de Rabobank, Bilaa-riba en Albarakah Real Estate. Bij de Rabobank en Bilaa-riba werd gebruik gemaakt van de *murabaha*-constructie. Bij het willen introduceren hiervan is het bij beide, bij Bilaa-riba zelfs na twee pogingen, stukgelopen vanwege de belasting en de fiscale voordelen die bij een islamitisch verantwoorde hypotheek niet mogelijk zouden kunnen zijn.

Albarakah Real Estate begon ook met de *murabaha*-constructie en dit liep toen ook vast. Daarom is er onlangs een andere vorm bedacht, namelijk een combinatie van *murabaha* en *musharaka mutanaqisa*. De vraag is nu hoe dit zich gaat ontwikkelen.

In verschillende landen zijn er wel mogelijkheden om een islamitisch verantwoorde hypotheek af te sluiten. De ontwikkeling is hier al verder dan in Nederland en men heeft zich ingezet voor het introduceren van een islamitisch verantwoorde hypotheek. Het belangrijkste land hierin is het Verenigd Koninkrijk. Dit is zelfs het islamitische financiële centrum van Europa. Dit begon op basis van *murabaha*, maar momenteel gebeurt dit vaker met *ijara* en *musharakah mutanaqisa*.

Opmerkelijk is dat de landen waar de meeste moslims wonen, achterblijven in het introduceren van een islamitisch verantwoorde hypotheek. In Duitsland is het pas twee jaar

mogelijk op basis van *musharaka mutanaqisa* en in Frankrijk kan dit sinds 2011 op basis van *murabaha*.

Op basis van het bovenstaande kunnen we concluderen dat het allereerste obstakel voor het invoeren van islamitisch bankieren ligt in het feit dat er niet gehandeld mag worden met bedrijven die niet volgens de sharia werken. Er is hier een uitzondering op; als het echt niet mogelijk is, mag er van deze regel af worden geweken. Dit maakt het makkelijker om het in Nederland te kunnen introduceren.

Een tweede obstakel is de angst voor "islamisering" in Nederland, wat het introduceren van islamitisch bankieren ook een stuk lastiger maakt. Sommige Nederlanders willen misschien minder te maken hebben met banken die zich hiermee bezighouden, waardoor deze banken klanten zullen verliezen. Een mogelijke oplossing hiervoor is het introduceren van de islamitisch verantwoorde hypotheek als deel van het ethisch bankieren. Mensen kunnen dan meer de goede kanten van de hypotheek zien om zo wellicht wel geïnteresseerd te raken of hun angst te verliezen, omdat de eigen bank het verstrekt.

Een derde obstakel voor islamitisch bankieren is het feit dat er tot nu toe nog geen politieke steun was in Nederland met betrekking tot fiscale voordelen en de belasting. In andere West-Europese landen is hier een oplossing voor gevonden door aanpassingen van de wet. Hierbij wordt ook expliciet de islamitisch verantwoorde hypotheek opgenomen. Dit zou ook in Nederland moeten gebeuren om het te kunnen laten werken.

De initiatieven in Nederland zijn tot nu toe stukgelopen, maar momenteel is er nog een initiatief op basis van een combinatie van *murabaha* en *musharaka mutanaqisa*. Dit zou wellicht de oplossing kunnen zijn om verandering te krijgen in de politieke steun. Er is namelijk tot nu toe alleen geprobeerd om een islamitisch verantwoorde hypotheek te introduceren op basis van *murabaha*.

Het laatste obstakel is het feit dat we geen precieze getallen hebben van mensen die daadwerkelijk een islamitisch verantwoorde hypotheek zouden willen afsluiten. Hier is meer onderzoek voor nodig. De resultaten moeten daarna openbaar zijn, zodat men kan zien wat de vraag is en hierop kan anticiperen. Een onderzoek zou mogelijk kunnen kijken naar de mate waarin mensen die een hypotheek willen afsluiten ook geïnteresseerd zouden zijn in een islamitisch verantwoorde hypotheek. Hierbij hoeft niet te worden vermeld dat het om een dergelijke hypotheek gaat, maar alleen de kenmerken kunnen hier worden genoemd. Zo krijg je een duidelijker beeld van de interesse.

Op bovenstaande manier zou men meer niet-moslims kunnen interesseren voor een islamitisch verantwoorde hypotheek. Om moslims te bereiken zou onderzoek vereist zijn binnen de moslimgemeenschap in Nederland, bijvoorbeeld door bij verschillende moskeeën in verschillende steden en dorpen mensen hierover te enquêteren. Hierbij kan ook gekeken worden naar rijke en armere buurten en wijken waar bijvoorbeeld veel jongeren wonen of juist veel ouderen. Op deze manier kan men achterhalen hoe het daadwerkelijk zit met de vraag en de interesse in Nederland naar een islamitisch verantwoorde hypotheek.

Er is dus nog veel onderzoek mogelijk naar islamitisch verantwoorde hypotheek in Nederland.

Bibliografie

- Ainley, Michael, Ali Mashayekhi, Robert Hicks, Arshadur Rahman, and Ali Ravalia. 2007. "Islamic finance in the UK: Regulation and challenges." *London: Financial Services Authority*: 1-33.
- Al Rayan Bank. 2017a. "Al Rayan Bank boosts awareness of Islamic Mortgage alternatives with national billboard campaign." *Al Rayan Bank news*, 2 mei. Geraadpleegd op 13-06-2017. <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us/latest-news/may-2017/al-rayan-bank-boosts-awareness-of-islamic-mortgage-alternatives-with-national-billboard-campaign/>
- Al Rayan Bank. 2017b. "Demand for Islamic home finance at all time high." *Al Rayan Bank news*, 30 januari. Geraadpleegd op 23-06-2017. <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us/latest-news/january-2017/demand-for-islamic-home-finance-at-all-time-high/>
- Al Rayan Bank. 2017c. "Islamic home finance demand accelerates in January 2017." *Al Rayan Bank news*, 21 februari. Geraadpleegd op 23-06-2017. <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us/latest-news/february-2017/islamic-home-finance-demand-accelerates-in-january-2017/>
- Anderson, Emma. 2016. "How the number of Muslims in Germany is way lower than people think." *The Local*, 14 december. Geraadpleegd op 15-06-2017. <https://www.thelocal.de/20161214/this-is-how-many-muslims-actually-live-in-germany>
- ASN bank. 2017. "Over ASN bank, onze werkwijze." Geraadpleegd op 24-05-2017. <https://www.asnbank.nl/algemeen/over-asn-bank.html>
- Ayub, Muhammad. 2009. *Understanding Islamic Finance*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Berger, Maurits. 2011. "Islamitisch bankieren in Nederland." *Rechtstreeks* 2011, no 4: 78-87.
- CBS. 2016. "Inkomen." *CBS*, 21 november. Geraadpleegd op 02-06-2017. <https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2016/47/inkomen>
- Chara, Hicham. 2011. "Rente is in islam niet toegestaan." *Volkskrant*, 5 maart. Geraadpleegd op 20-06-2017. <http://www.volkskrant.nl/archief/rente-is-in-islam-niet-toegestaan~a1855880/>

- Dar, Humayon A. 2004. "Demand for Islamic Financial Services in the UK: chasing a mirage?" *Loughborough University Institutional Repository* 11, no. 4: 1-25
- Derbel, Hatem, Taoufik Bouraoui, en Neila Dammak. 2011. "Can Islamic Finance Constitute A Solution to Crisis?." *International Journal of Economics and Finance* 3, no 3: 75-83.
- Di Mauro, Filippo, Caristi Pierluigi, Stephane Couderc, Angela Di Maria, Lauren Ho, Baljeet Kaur Grewal, Sergio Masciantonio, Steven Ongena, en Sajjad Zaher. 2013 "Islamic Finance in Europe." *ECB Occasional Paper*, juni 2013, no 146: 1-71.
- Encyclopaedia of Islam*. Second edition. 2012a. "Bay'." Geraadpleegd op 20-06-2017. http://dx.doi.org.proxy.library.uu.nl/10.1163/1573-3912_ei2glos_SIM_gi_00524
- Encyclopaedia of Islam*. Second edition. 2012b. "Maysir." Geraadpleegd op 20-06-2017. http://dx.doi.org.proxy.library.uu.nl/10.1163/1573-3912_ei2glos_SIM_gi_03003
- Encyclopaedia of Islam*. Second edition. 2012c. "Riba." Geraadpleegd op 20-06-2017. http://dx.doi.org.proxy.library.uu.nl/10.1163/1573-3912_ei2glos_SIM_gi_03899
- Frank, Ronald. 2016. *Trust in Professions 2016 – a GfK Verein study*. Nuremberg: GfK Verein.
- Ghلامallah, Ezzedine. 2014. "Islamic Finance in France." *Islamicbanker*, 30 november. Geraadpleegd op 13-06-2017. <https://www.islamicbanker.com/articles/islamic-finance-france>
- Grassa, Riham, en M. Kabir Hassan. 2015. "Islamic Finance In France: Current State, Challenges And Opportunities." *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies* 1, no 1: 65-80.
- Hackett, Conrad. 2016. "5 facts about the Muslim population in Europe." *Pew Research Center*, 19 juli. Geraadpleegd op 16-06-2017. <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/07/19/5-facts-about-the-muslim-population-in-europe/>
- Hooft, Coen P, en Niels E Muller. 2008 "Sharia-conforme woningfinanciering ontsluit." *Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie* 139, no 6765: 1-9
- Housby, Elaine. 2006. "Islamic House Purchase Loans in Britain." *ISIM Review* 1, no 17: 28-29.
- IEX. 2006. "Rabobank wil halal-hypotheek voor moslims." Geraadpleegd op 07-06-2017. <https://www.iex.nl/Forum/Topic/1107802/1/Rabobank-wil-halal-hypotheek-voor-moslims.aspx>
- Kentish, Ben. 2016. "British people hugely overestimate the number of Muslims in the UK, says new survey." *Independent*, 15 december. Geraadpleegd op 31-05-2017.

- <http://www.independent.co.uk/news/uk/home-news/british-people-muslims-uk-inequality-happiness-ipsos-mori-survey-a7476526.html>
- Kettell, Brian. 2011. *Introduction to Islamic banking and finance*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Kotler, Philip J., Gary Armstrong, John Saunders., en Veronica Wong. 2009. *Principes van Marketing*. Vertaald door Frank Broere. Amsterdam: Pearson Education Benelux.
- KT bank. 2016. "Retail Clients, Real Estate Financing." Geraadpleegd op 16-06-2017. <https://www.kt-bank.de/en/retailclients/realestatefinancing/>
- Mohamad, Shamsheer, Taufiq Hassan, en Mohamed Khaled I. Bader. 2008. "Efficiency of conventional versus Islamic banks: International evidence using the stochastic frontier approach (SFA)." *Journal of Islamic economics, banking and finance* 4, no 2: 107-130.
- Mirza, Faisal. 2006. "Islamitisch bankieren in Nederland." *Wij blijven hier*, 13 mei. Geraadpleegd op 23-06-2017. <https://wijblijvenhier.nl/517/islamitisch-bankieren-in-nederland/>
- Muflihun. 2017. "Hadith Sahih Muslim." Geraadpleegd op 13-05-2017. <https://muflihun.com/muslim/>
- Muflihun. 2017a. "Hadith Jami'at-Tirmidhi." Geraadpleegd op 13-05-2017. <https://muflihun.com/tirmidhi/>
- Munsterman. 2016. "Jonge advocaat wil islamitisch bankieren in Nederland mogelijk maken." *M&A*, 7 juli. Geraadpleegd op 09-06-2017. <https://mena.nl/artikel/jonge-advocaat-wil-islamitisch-bankieren-in-nederland-mogelijk-maken>
- Nieuws.nl. 2014. "Boze oproep: boycot HEMA na verkoop hoofddoeken." *Nieuws.nl*, 3 september. Geraadpleegd op 09-06-2017. <https://nieuws.nl/algemeen/20140903/boze-oproep-boycot-hema-na-verkoop-hoofddoeken/>
- Normandy Vision. 2007. "The concept of Laïcité in France." Geraadpleegd op 23-06-2017. <http://www.normandyvision.org/article12030701.php>
- NOS. 2017. "Het aantal moslims stijgt, maar met hoeveel?" *NOS*, 14 maart. Geraadpleegd op 29-05-2017. <http://nos.nl/artikel/2163084-het-aantal-moslims-stijgt-maar-met-hoeveel.html>
- Novum. 2008. "Fiscus schiet voorstel halal-hypotheek af." *NU.nl*, 23 juli. Geraadpleegd op 09-06-2017. <http://www.nu.nl/economie/1670483/fiscus-schiet-voorstel-halal-hypotheek-af.html>

- NU.nl. 2006. "Albert Heijn onder vuur wegens halal-vlees." *NU.nl*, 24 oktober. Geraadpleegd op 09-06-2017. <http://www.nu.nl/economie/859181/albert-heijn-onder-vuur-wegens-halal-vlees.html>
- Olson, Dennis, en Taisier A. Zoubi. 2008. "Using accounting ratios to distinguish between Islamic and conventional banks in the GCC region." *The International Journal of Accounting* 43, no 1: 45-65.
- Orsal, Osman. 2015. "Germany's first interest-free Islamic bank opens in Frankfurt." *RT*, 1 juli. Geraadpleegd op 16-06-2017. <https://www.rt.com/business/271105-germany-opens-islamic-bank/>
- Rammal, Hussain Gulzar. 2004. "Financing through musharaka: principles and application." *Business Quest* 2004, no 1: 1-6.
- Rijksoverheid. 2017. "Koopwoning, inhoud, hypotheek." Geraadpleegd op 17-05-2017. <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/koopwoning/inhoud/hypotheek>
- RTL nieuws. 2014. "Opmars duurzaam bankieren." *RTL nieuws*, 19 maart. Geraadpleegd op 14-04-2017. <https://www.rtlnieuws.nl/economie/home/opmars-duurzaam-bankieren>
- Schwencke, Anne Marieke. 2013. "Islamitisch financieren: een duurzaam alternatief?" *Kenniscentrum Religie en Ontwikkeling*. 2013: 1-77.
- Siregar, Sofjan S. 2011. "De Edele Koran, En een vertaling van betekenissen ervan in de Nederlandse taal." Den Haag: Islamitisch Cultureel Centrum Nederland.
- Stoker, Elsbeth. 2006. "Rabobank wil halal-hypotheek voor moslims." *Volkskrant*, 6 november. Geraadpleegd op 30-05-2017. <http://www.volkskrant.nl/binnenland/rabobank-wil-halal-hypotheek-voor-moslims~a792541-/>
- Straathof, Merel. 2009. "Islamitisch bankieren: nog lange weg te gaan." *NAP*, 16 oktober. Geraadpleegd op 08-06-2017. <http://www.napnieuws.nl/2009/10/16/islamitisch-bankieren-nog-lange-weg-te-gaan/>
- Tanzil.net 2017. "Koranvertalingen van Fred van Leemhuis." Geraadpleegd op 22-06-2017. <http://tanzil.net/#trans/nl.leemhuis>.
- Tjittes, Rieme P. Jan L. 2008. "Islamitisch financieren in Nederland." *Rechtsgeleerd Magazijn THEMIS* 2008, no 4: 136-144.
- Triodos bank. 2017. "Wie wij zijn, missie, Mens, milieu en winst: onze drie-eenheid." Geraadpleegd op 24-05-2017. <https://www.triodos.nl/nl/over-triodos-bank/wie-wij-zijn/missie/waar-we-voor-staan/>

- Van Alphen, Frank, en Merijn Rengers. 2006. "Halal bankieren met Piet en Mohammed." *Volkscrant*, 6 oktober. Geraadpleegd op 08-06-2017. <http://www.volkscrant.nl/economie/halal-bankieren-met-piet-en-mohammed~a785830/>
- Van Horen, Neeltje. 2011. "Islamitisch versus conventioneel bankieren." *DNB Magazine* 2011, no 1: 1-44.
- Van Leeuwen, Gijs. 2012. *Fata Morgana in de Polder, De toekomst van islamitisch bankieren in Nederland*. Master scriptie., Utrecht Universiteit.
- Van Ooij, Dieuwke. 2017. "Moslimjongeren zijn gelovig én goed geïntegreerd." *NOS*, 27 mei. Geraadpleegd op 01-06-2017. <http://nos.nl/nieuwsuur/artikel/2175445-moslimjongeren-zijn-gelovig-en-goed-geintegreerd.html?title=moslimjongeren-zijn-gelovig-en-goed-geintegreerd>
- Van Sas. 2017. "Islamitisch financieren in Nederland: hoe staat het ervoor?" *M&A*, 2 juni. Geraadpleegd op 09-06-2017. <https://mena.nl/artikel/islamitisch-financier-in-nederland-hoe-staat-het-ervoor>
- Veen, Maaïke. 2006. "Zakenwereld Londen stort zich ijverig op moslim miljarden." *Trouw*, 25 oktober. Geraadpleegd op 12-06-2017. <https://www.trouw.nl/home/zakenwereld-londen-stort-zich-ijverig-op-moslim-miljarden~a2b57714/>
- Verhoef, Bastiaan, Somia Azahaf, en Werner Bijkerk. 2008. "Islamitisch financieren en toezicht: een verkennende analyse." *DNB Occasional Studies* 6, no 3: 1-41.
- Visser, Hans. 2009. *Islamic Finance: Principles and Practice*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Visser, Hans. 2011. "De basisbeginselen van islamitisch financieren en financieren zonder rente in het jodendom, christendom en de islam." In *Islamitisch bankieren: Van religieuze principes naar financiële transactiestructuren*, geredigeerd door Omar Salah, 15-31. Nijmegen: Wolf Legal Publishers.
- Wolters, Willem G. 2005. *Is een Islamitische economie mogelijk?*. Nijmegen: Thieme MediaCenter.
- Zuidervaart, Bart. 2007. "Belastingdienst blokkeert eerste halal-hypotheek." *Trouw*, 27 juni. Geraadpleegd op 09-06-2017. <https://www.trouw.nl/home/geen-aftrek-zonder-rentelast-belastingdienst-blokkeert-eerste-halal-hypotheek~a47edf83/>