

De Hypotheekshop houdt je graag op de hoogte van de ontwikkelingen in de hypotheekmarkt. In deze hypotheekmonitor informeren wij je over de ontwikkelingen in het afgelopen kwartaal en kijken wij vooruit naar de komende maanden.

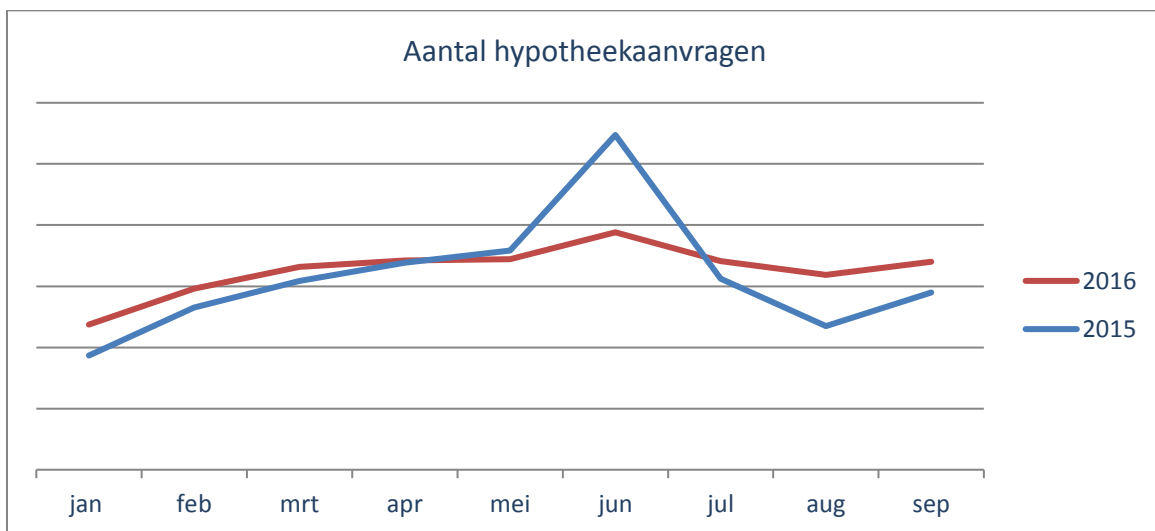
Terugblik derde kwartaal van 2016:

'Alleen vermogende starter met hoog inkomen maakt nog kans op de woningmarkt'



Aantal hypotheekaanvragen in 2016 hoger en stabielier dan in 2015

Het aantal hypotheekaanvragen bij De Hypotheekshop in 2016 is conform het landelijke beeld ongeveer 10% hoger dan in 2015. Bijna alle maanden in 2016 scoren hoger dan dezelfde maand in 2015, een beeld dat in het derde kwartaal van dit jaar bevestigd wordt. De enige uitzondering is juni: deze maand in 2015 vertoonde een extreme piek in het aantal aanvragen vanwege een tweetal wijzigingen per 1 juli van dat jaar. Er was een aanpassing van de leencapaciteit op inkomen en een verlaging van de NHG-kostengrens. Deze wijzigingen zijn dit jaar uitgebleven, waardoor de aantallen in vergelijking met eerdere jaren een stabiel beeld tonen. Deze stabiliteit heeft evenwel niet bij alle geldverstrekkers geleid tot een betrouwbaar aanvraagproces, iets waar in juni aandacht voor was in de verschillende media.



Rentes worden lager, langer én korter

Sinds 2013 daalt de rente, onder andere door de invloed van het ECB stimuleringsprogramma. In het derde kwartaal was dat niet anders. Maar het aantal rentewijzigingen in augustus en september was wel erg hoog en het valt op dat de rente op de langere renteperioden meer is gedaald dan op de kortere renteduren. De NHG-tarieven daalden meer dan niet-NHG.

Er dreigt zelfs een omgekeerde rentestructuur te ontstaan nu de gemiddelde 10-jaars rente koers zet om ónder het gemiddelde 5-jaars tarief te duiken. Dit was eerder in 2008 het geval.

	<u>variabel</u>	<u>5 jaar</u>	<u>10 jaar</u>	<u>20 jaar</u>
<u>NHG</u>	-0.06%	-0.15%	-0.23%	-0.21%
<u>niet-NHG</u>	0.00%	-0.07%	-0.16%	-0.11%
<u>verschil</u>	-0.06%	-0.08%	-0.07%	-0.10%

Concurrentieverhoudingen verschuiven

Kijken we naar de mate van concurrentie tussen de verschillende geldverstrekkers, dan zien we een wisselend beeld. Er is in onze definitie sprake van hevige concurrentie als het aantal aanbieders binnen twee tienden van het scherpste tarief groot is. Daarbij focussen we op de twee meest gekozen rentevaste perioden.

In het derde kwartaal nam de concurrentie op de rentevaste periode van 10 jaar met NHG af, terwijl die op 20 jaar met NHG juist toenam. Een verklaring voor de afname van concurrentie op 10 jaar vast met NHG is dat juni in het seizoen een piekmaand is waarin veel geldverstrekkers op deze populaire rentevaste periode een scherp tarief bieden. De toename op 20 jaar NHG weerspiegelt het toegenomen belang van deze categorie.

De concurrentie op 10 jaar zonder NHG wijzigde in het derde kwartaal nagenoeg niet. Op 20 jaar zonder NHG nam de concurrentie af, hoewel dit momenteel het meest gesloten tarief is.

<u>NHG</u>	<u>10 jaar</u>	<u>20 jaar</u>	<u>Niet-NHG</u>	<u>10 jaar</u>	<u>20 jaar</u>
<u>Q2</u>	66%	29%	<u>Q2</u>	47%	52%
<u>Q3</u>	50%	40%	<u>Q3</u>	44%	35%
<u>verschil</u>	-16%	11%	<u>verschil</u>	-3%	-16%

Dezelfde voorkeuren

De rentevoorkeuren van de verschillende groepen consumenten komen grotendeels overeen: de top vier bestaat bij alle drie de groepen uit dezelfde (middel-) lange rentevaste perioden: 10, 15, 20 en 30 jaar. In de verdeling en in de verschuivingen zien we wel verschillen tussen de groepen. Over het algemeen zetten starters en doorstromers de rente langer vast dan oversluiters. Hoewel kiezen voor een langere rentezekerheid de trend is, zien we toch een groei op 10 jaar vast. Waarschijnlijk heeft dat te maken met het feit dat de maximale leencapaciteit met een rentevaste periode van 10 jaar het hoogst is. Hierdoor kiest de consument noodgedwongen voor een groter renterisico, terwijl de wens vaak wel een langere rentezekerheid is.

<u>Starters</u>			<u>Doorstromers</u>			<u>Oversluiters</u>		
<u>RVP</u>	<u>Q3</u>	<u>tov Q2</u>	<u>RVP</u>	<u>Q3</u>	<u>tov Q2</u>	<u>RVP</u>	<u>Q3</u>	<u>tov Q2</u>
10 jaar	42%	2%	10 jaar	38%	-2%	10 jaar	57%	9%
15 jaar	5%	1%	15 jaar	8%	-2%	15 jaar	8%	0%
20 jaar	47%	-2%	20 jaar	55%	1%	20 jaar	32%	-6%
30 jaar	10%	2%	30 jaar	8%	3%	30 jaar	4%	1%

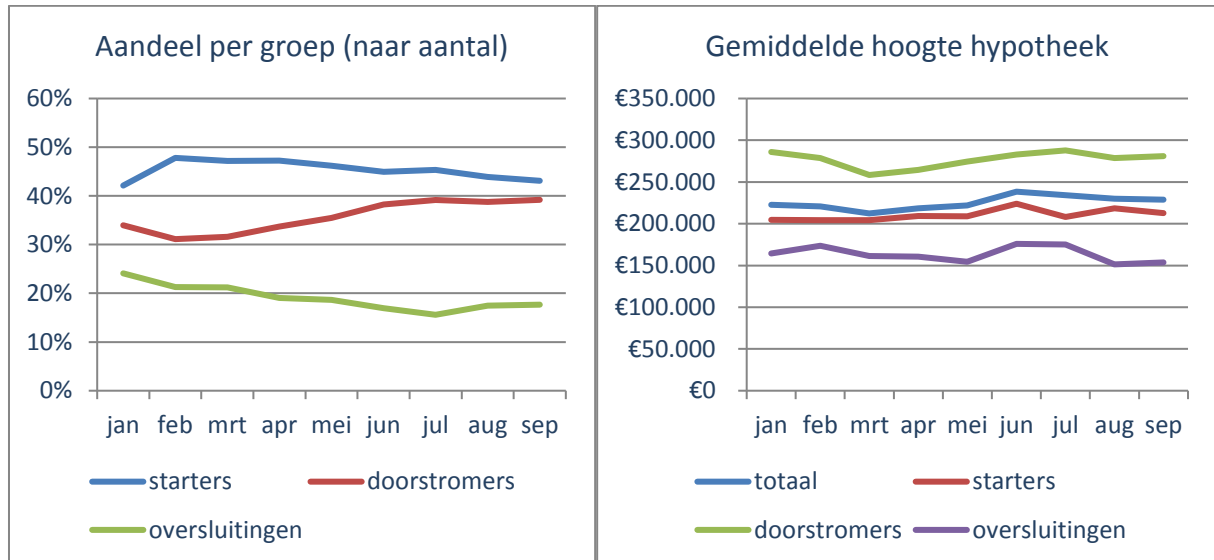
Nb: de optelsom bedraagt meer dan 100%, omdat de meeste hypotheekleningen uit meerdere leningdelen bestaan.



Gemiddeld hypotheekbedrag van doorstromers neemt verder toe

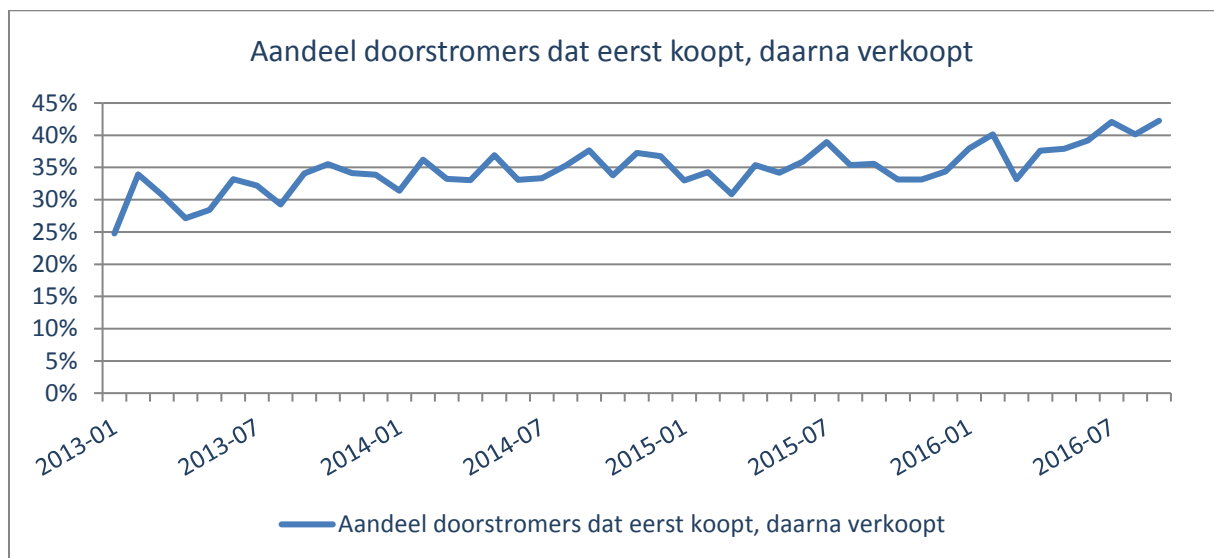
Kijken we naar de aanvragen per groep, dan zien we een evenwichtig beeld. In de loop van 2016 is het aandeel doorstromers toegenomen, waardoor de aandelen van starters en oversluiters juist wat daalden. Dit verklaart de afname van het aandeel hypotheekaanvragen met NHG in 2016 naar 40% in het derde kwartaal.

Deze trend zien we ook terug in de ontwikkeling van de gemiddelde hypotheek. De totale gemiddelde hypotheek steeg ook in het derde kwartaal van dit jaar verder naar € 231.000. In het eerste kwartaal was het gemiddelde € 218.000 en in het tweede kwartaal € 226.000. Bekijken we echter de gemiddelde hypotheekhoogte per groep, dan is alleen het gemiddelde van de doorstromers gestegen in het 3^e kwartaal (naar € 282.000). Het gemiddelde van starters bleef ongeveer gelijk (€ 213.000) terwijl de gemiddelde oversluiting zelfs daalde (naar € 160.000).



Eerst kopen, dan pas verkopen

Niet alleen uit het aantal aanvragen kan worden opgemaakt dat het vertrouwen in de woningmarkt is toegenomen, dat blijkt ook uit het aantal doorstromers dat eerst een nieuwe woning koopt alvorens de huidige woning te verkopen. Deze trend is met name zichtbaar in de populaire steden als Amsterdam en Utrecht maar ook in toenemende mate in plaatsen als Nijmegen, Veldhoven, Groningen, Wijk bij Duurstede en Rijen.



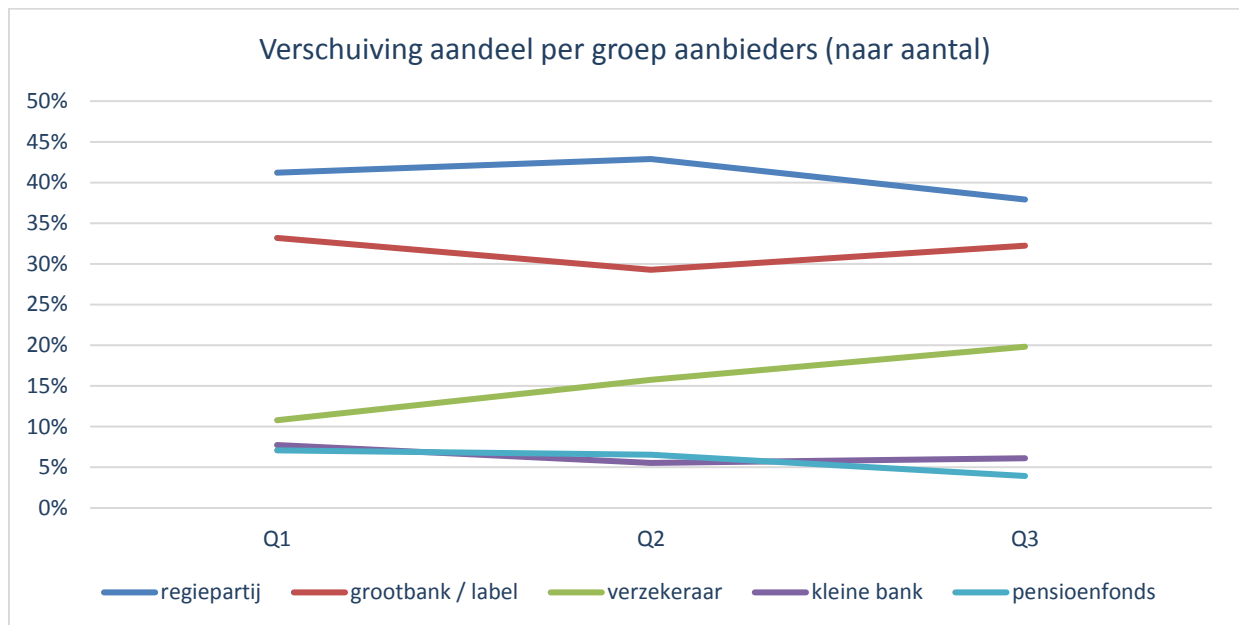
Meestal gaat het om mensen die al een paar keer achter het net hebben gevist en waarbij er sprake is van overwaarde of een overzienbare restschuld. In het derde kwartaal steeg dit percentage van 39% naar 42% van alle doorstromers.



Verzekeraars in opmars als geldverstrekkers

Meest opvallende verschuiving in het derde kwartaal is de groei in aandeel van de verzekeraars. Met name Nationale Nederlanden en Delta Lloyd maar ook Centraal Beheer en Woonfonds worden groter. Er is niet één specifieke reden voor de groei te noemen, het gaat om een mix van scherpe (lange) tarieven, ruimte voor bespreekzaken met een goede bereikbaarheid en het faciliteren van aflosvormen als (bank-)spaarhypotheken die niet meer nieuw te sluiten zijn. Belangrijke productvoorwaarde is op dit moment het meedalen van de rente tijdens de looptijd. Daarnaast laten ook ABN Amro, Florius en Argenta groei zien.

Dalers vinden we voornamelijk in de groep pensioenfondsen (Syntrus, Tellius, Attens) en bij de kleinere banken als NIBC en Lloyds. Ook bij de regiepartijen Hypotruster, MUNT Hypotheken en Aegon kromp het aandeel, hoewel het aandeel bij de laatste twee nog steeds groot is.



Rentekortingen

Een thema in het derde kwartaal was rentekorting. Argenta stopte met het geven van rentekorting in verband met het aanhouden van spaargeld. ABN Amro introduceerde een duurzaamheidskorting waarvoor met name nieuwbouwwoningen van na 2015 in aanmerking komen. ING en ABN Amro boden kortstondig stunttarieven op de incurante rentevaste perioden van 1 en 2 jaar.

Nieuwe aanbieders

Ook in het derde kwartaal traden weer nieuwe partijen toe tot de hypotheekmarkt: in juli IQWOON via Hypotruster en in september Merius Hypotheken via de CMIS Group. Beide aanbieders komen uit de groep regiepartijen. Hiermee komt de teller van het aantal nieuwe geldverstrekkers in 2016 op vier. Daarnaast zochten BLG en Centraal Beheer eerder dit jaar aansluiting bij het intermediair. Recentelijk werd in de pers wel het risico genoemd dat enkele regiepartijen op termijn geen funding meer kunnen krijgen en zich dan zullen gaan toeleggen op beheer van de bestaande portefeuilles.

Onlangs maakten Rabobank en De Hypotheekshop, samen met Huis & Hypotheek, bekend een landelijke samenwerking aan te gaan. Vooralsnog zijn dit de enige twee landelijke hypotheekadviesketens waarmee de bank op deze manier samenwerkt. Hiermee komt het totaal aantal actieve geldverstrekkers via De Hypotheekshop op maar liefst 31. SNS Bank en Triodos zijn nu nog de enige partijen die samenwerking met het intermediair afwijzen.

De omvang van de hypotheekportefeuilles van veel verzekeraars en pensioenfondsen is de laatste

jaren snel toegenomen. De Nederlandsche Bank (DNB) gaat onderzoek doen naar verschuivingen op de hypotheekmarkt en de gevolgen daarvan. Hierbij kan worden gedacht aan minder systeemrisico en meer diversiteit en concurrentie.



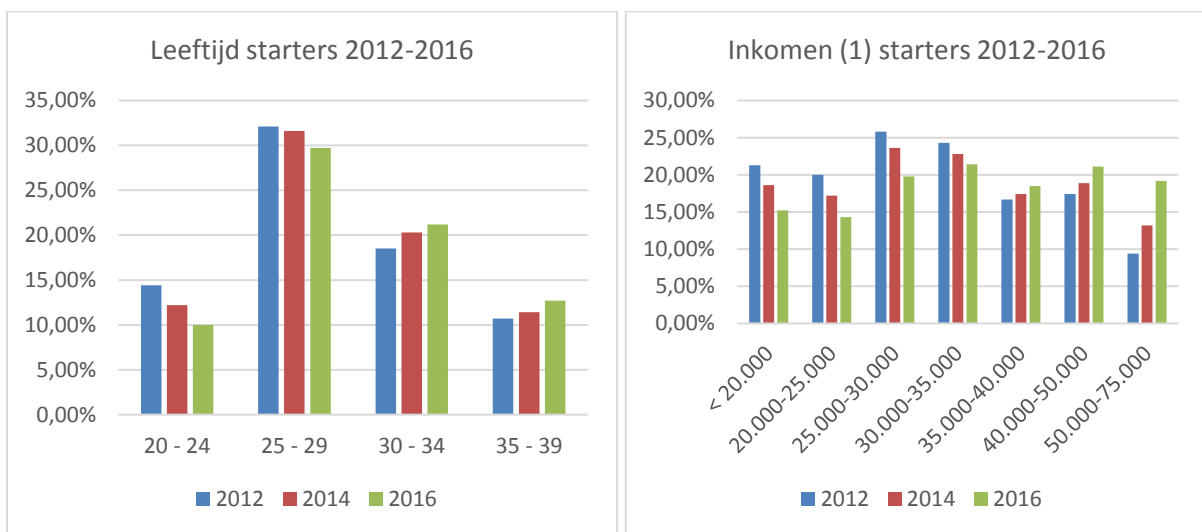
Leeftijd en inkomen starter stijgen wederom

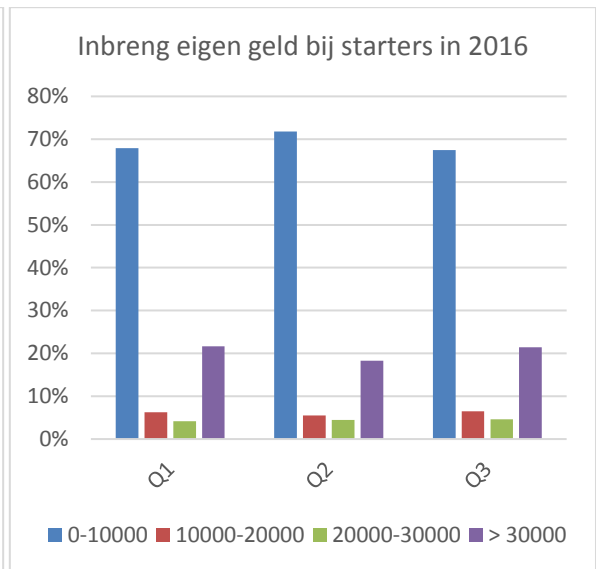
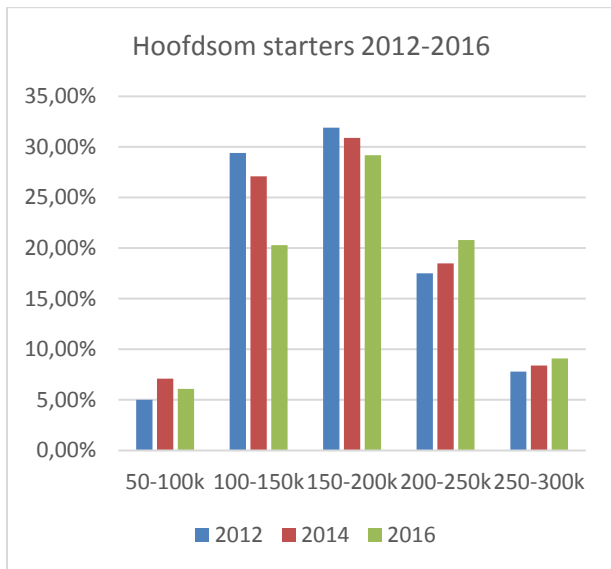
In de afgelopen jaren zijn enkele forse aanpassingen rond het verstrekken van hypothecaire financieringen doorgevoerd.

- Nieuwe hypotheekleningen vanaf 2013 moeten minimaal annuïtair worden afgelost om in aanmerking te komen voor renteaftrek.
- Jaarlijks wordt de verstrekking met 1 procentpunt verlaagd tot in 2018 de maximale verstrekking 100% van de waarde van de woning bedraagt.
- De kostengrens van de NHG is verlaagd tot € 245.000.
- De leencapaciteit is met name voor de groep lage middeninkomens beperkt.

De optelsom van deze maatregelen heeft grote impact gehad op de hypotheekverstrekking. In een vergelijking rond de positie van starters zien we dat sinds 2012 de gemiddelde leeftijd van een starter is gestegen. Er is een daling te zien in het aandeel starters met een inkomen tot € 35.000. Als gevolg daarvan is er in de hoogte van hypotheekleningen tot € 200.000 een forse afname te zien.

Andere factoren die hier een rol kunnen spelen is het verminderde aanbod van gemeentelijke startersleningen en van woningen in deze prijsklasse, bijvoorbeeld omdat woningcorporaties momenteel minder sociale huurwoningen in de verkoop hebben. De consequenties voor starters die niet kunnen kopen is groot, omdat zij vaak ook niet in aanmerking komen voor sociale huur.





Vooruitblik vierde kwartaal van 2016:

‘Verstrekkingsregels voor hypotheek vaak onuitlegbaar’



Herijking van verstrekkingsregels noodzakelijk

Een belangrijk onderwerp waar De Hypotheekshop de afgelopen tijd aandacht voor heeft gevraagd, is het herijken van de regelgeving rond het verstrekken van hypotheek. Dit heeft aan belang gewonnen door het oplopende tekort aan huur- en koopwoningen in bepaalde prijsklassen, ontwikkelingen als de flexibilisering van de arbeidsmarkt en het striktere acceptatiebeleid van geldverstrekkers. Het blijkt uit de cijfers dat de aangetrokken regelgeving vanuit de overheid en het Nibud de twintigers parten speelt.

Onredelijke grenzen, lang niet altijd zichtbaar

Maar ook andere groepen lopen tegen de soms onredelijke grenzen aan, en dit is niet in de cijfers terug te zien. De verklaring is eenvoudig: wanneer een adviseur van te voren al weet dat er in bepaalde situaties helemaal geen mogelijkheden zijn, wordt ervoor gekozen om de klant de advieskosten te besparen en wordt er überhaupt geen aanvraag ingediend. In de kaders onderaan staan enkele voorbeelden daarvan.

Normaliseren van regelgeving

Wij willen benadrukken dat het aanpassen van de hypotheekregels niet bedoeld is om het kunnen sluiten van hogere hypotheek mogelijk te maken, maar om het normaliseren van regels voor situaties die buiten de huidige normen om wel verantwoord zijn. Denk bijvoorbeeld aan situaties waarbij de nieuwe woonlasten lager liggen dan de huidige woonlasten, zoals goedkoper gaan wonen of oversluiten. Starters die niet kunnen kopen en daardoor duurder moeten huren en sparen voor een woning lastiger wordt. In onze ogen is al veel gewonnen als de huidige regels specifiek worden ingevuld en geldverstrekkers de ruimte binnen de regelgeving gaan benutten.

‘Gemiddelde klant bestaat niet’

Daarnaast pleit De Hypotheekshop voor een onderzoek binnen de branche naar toetsing op besteedbaar inkomen en aantoonbare betalingscapaciteit. De gemiddelde klant bestaat niet. Belangrijk dat in dit onderzoek naast het Ministerie van Wonen, AFM en de aanbieders, ook de adviseur wordt betrokken. De hypotheekadviseur is immers de enige die daadwerkelijk met de klant aan tafel zit en in de praktijk de manco's van de regelgeving ervaart.

Shahla (23) en Dirk (26) zijn allebei universitair afgestudeerd. Ze komen niet in aanmerking voor een huurwoning en willen nu een starterswoning in Apeldoorn kopen voor € 195.000,-.

Dirk werkt op zijn laatste tijdelijke contract, waardoor zijn inkomen niet meegenomen kan worden. Alternatief is toetsen als flexwerker, waarbij wordt gekeken naar het gemiddelde inkomen over 2013 tot 2015. Dat is lager dan zijn huidige inkomen. Twee jaar bijbaan als student wegen zwaarder dan zijn universitaire diploma en de groeipotentie. De Arbeidsmarktscan kan uitkomst bieden, maar wordt door NHG niet ondersteund.

Dirk en Shahla kiezen uiteindelijk om dan maar een lager bedrag te lenen en het tekort van € 10.000,- uit hun spaargeld aan te vullen. Hun buffer is hiermee wel grotendeels verdwenen.

José (75) is alleenstaand en heeft naast AOW een pensioen van ABP. Ze huurt al jaren voor € 850,- per maand. Ze heeft € 30.000,- gespaard, deels uit een erfenis. Ze wil een woning kopen met slaapkamer en badkamer op de begane grond en een tuin. Hiervoor heeft ze een hypotheek van € 160.000,- nodig, dit is 50% van de waarde van de woning. Omdat ze starter op de woningmarkt is, moet ze annuïtair aflossen. De bruto maandlast is € 665,-, netto is het € 640,- per maand.

Hoewel de maandlast lager is dan de huur, is het gezien haar situatie weinig zinvol om volledig af te lossen. Een aflossingsvrije hypotheek geeft een maandlast van € 387,- per maand. Inkomenstechnisch bleek een en ander niet haalbaar. José betaalt al jaren een veel hogere maandlast, heeft aardig wat gespaard, maar mag nu niet € 387,- per maand betalen.

Ton (57) en Alette (56) willen doorverhuizen naar een nieuwbouwwoning en de benodigde financiering is € 198.000,-. Vanwege hun leeftijd wordt rekening gehouden met het naderende pensioeninkomen. Versneld af te lossen deel €44.800,- met een looptijd van 9 jaar moet conform regelgeving worden getoetst op 5%. Financiering is daarmee niet haalbaar.

Deze 5% is eigenlijk bedoeld om de consument te beschermen tegen een gestegen rente na afloop van de rentevaste periode. Omdat het leningdeel volledig wordt afgelost is daar nu geen sprake van. Het leningdeel zou kunnen worden getoetst op werkelijke rente 1,75% en zou dan wel haalbaar zijn. Restant hypotheek € 153.200,- valt binnen de toetsnormen op basis van het verwachte pensioen.



Prinsjesdag en de komende verkiezingen voor de Tweede Kamer

Op Prinsjesdag maakte het kabinet enkele nieuwe maatregelen bekend. Omdat er naar verwachting tot 2040 naar schatting nog 1 miljoen woningen nodig zijn, richt men zich daarbij op nieuwbouw en op transformatie van gebouwen en gebieden. Daarnaast probeert men het scheefhuren te ontmoedigen en investeringen in het middensegment van de huurmarkt te stimuleren. Verder is er aandacht voor de funderingsproblematiek, krimpgebieden, het langer zelfstandig wonen van ouderen, de kwaliteit van bouwen en energiebesparende maatregelen.

Er worden dus geen nieuwe beperkingen rond de hypotheekverstrekking doorgevoerd. Conform lopend beleid wordt per 1 januari 2017

- de loan-to-value (LTV) van woninghypotheken verder afgebouwd tot 101%;
- het maximale tarief van de hypotheekrenteaftrek met een half procentpunt verder beperkt tot 50%;
- de maximale schenkingsvrijstelling voor de eigen woning weer verhoogd naar € 100.000 en
- de kostengrens van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) gekoppeld aan de gemiddelde woningwaarde.

Belangrijk is verder de ontwikkeling van de leencapaciteit op inkomen in de komende jaren. Met name de groep lage middeninkomens dreigt door de stelselmatige verlaging van de leencapaciteit in die categorie de aansluiting met zowel huur- als koopwoningmarkt te verliezen. Het Nibud zal eind oktober de nieuwe leennormen daarvoor bekend maken. De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) heeft recent een voorstel gedaan voor een nieuwe toetsmethodiek. Positief daarin is dat de duur van de gekozen renteperiode geen invloed meer heeft op de leencapaciteit. Negatief is dat de voorgestelde toetsrente van 4% leidt tot een verdere beperking van de leencapaciteit in bepaalde categorieën met nog eens 10%.

De Hypotheekshop hoopt dat, gezien de grote problemen die momenteel op de woningmarkt spelen, er in de verkiezingscampagnes ruime aandacht komt voor de diverse vraagstukken.



Nieuwe initiatieven op de hypotheekmarkt

Binnen de branche wordt gewerkt aan een aantal nieuwe initiatieven. We geven een overzicht.

- *Arbeidsmarktscan*
Met de Arbeidsmarktscan kunnen consumenten die werkzaam zijn op een vorm van flexibele of tijdelijke basis – onder de 35 jaar maar liefst 1 op de 2 – in staat worden gesteld om een huis te kopen. Dit gebeurt door van loodgieter tot IT-er 5 jaar vooruit te kijken naar het arbeidsperspectief en de verdien capaciteit en niet zoals gebruikelijk 3 jaar terug. De pilot met aanbieders Florius en Obvion die inmiddels bijna een jaar draait is succesvol te noemen, zeker als in ogenschouw wordt genomen dat NHG niet deelneemt. Een aantal grote uitzendbureaus werkt inmiddels samen of onderzoekt samenwerking.
De Arbeidsmarktscan is niet gebonden aan een werkgever: hiermee is uitbreiding naar zzp'ers mogelijk. Uit onderzoek van Intelligence Group en GfK bleek onlangs dat liefst 30% van de consumenten met een hypotheek minder goede arbeidsmarktvooruitzichten heeft.
- *Digitaal meten van verwerkingstermijnen bij aanbieders*
HDN meet momenteel in een pilot de snelheid voor het uitbrengen van offertes en het completeren van dossiers. Uiteindelijk zouden ook beheer mutaties kunnen worden gemeten. Het zou een goede ontwikkeling zijn als ook adviseurs en consumenten inzage krijgen in de werkelijke termijnen.
- *Pilot hypotheekaanvraag*
Onder aanvoering van IG&H en HDN experimenteren Florius en De Hypotheker met een digitale vervanger voor de werkgeversverklaring. Dit is een document dat via het UWV kan worden gedownload.
- *Nationale Hypotheek Garantie*
De NHG wil op korte termijn komen met verruimde acceptatieregels voor zzp'ers die nog geen drie jaar actief zijn.



Gedeeltelijk omzetten: tegen lage kosten een lagere rente

Begin september hebben de CDA-leden Ronnes en Omtzigt een motie ingediend waarin de regering wordt verzocht in gesprek te gaan met hypotheekverstrekkers en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) over het mogelijk maken van gedeeltelijk omzetten. Helaas wordt er in het voorstel abusievelijk uitgegaan van het oversluiten van leningdelen. Gezien het belang voor de consument van gedeeltelijk omzetten, gaan we er hier wat dieper op in.

Het basisidee is als volgt: elk jaar kan de klant er voor kiezen om het boetevrije deel om te zetten naar de huidige rente. Dit is jaarlijks 10, 15 of 20% van de oorspronkelijke hoofdsom of leningdeel. Voor de duidelijkheid: het gaat hier om een mutatie op de lening bij de huidige aanbieder, er is geen sprake van oversluiten naar een andere geldverstrekker! Voordeel hiervan is dat de klant tegen geringe kosten en werkzaamheden binnen een aantal jaar kan profiteren van fors lagere maandlasten.

Het grootste pluspunt is dat huizenbezitters met een aflossingsvrij deel door omzetting naar annuïteit tevens de mogelijkheid krijgen om wat meer te gaan aflossen, waarbij de maandlasten dus niet of nauwelijks zullen stijgen. Interessant wanneer oversluiten of rentemiddeling niet interessant of haalbaar is. Denk aan huizenbezitters van wie het huis onder water staat, die niet beschikken over vermogen om een boete te betalen of wiens hypotheekrente nog lang vaststaat. Zeker voor mensen

waarvan de pensioenleeftijd nadert kan dit zelfs de enige mogelijkheid zijn om de maandlasten op termijn betaalbaar te houden.

De Hypotheekshop roept de geldverstrekkers op om gedeeltelijke omzetting mogelijk te gaan maken, ook de verstrekkers die niet meer actief zijn voor nieuwe klanten!



Over De Hypotheekshop

[De Hypotheekshop](#) is de grootste onafhankelijke financiële adviesketen, waar iedereen terecht kan voor een duidelijk en persoonlijk advies over hypotheek, verzekeringen en financiële planning. De Hypotheekshop is één van de labels van CMIS Franchise en onderdeel van CMIS Group.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling Marketing op 088 – 205 65 666 of via nieuws@hypotheekshop.nl.