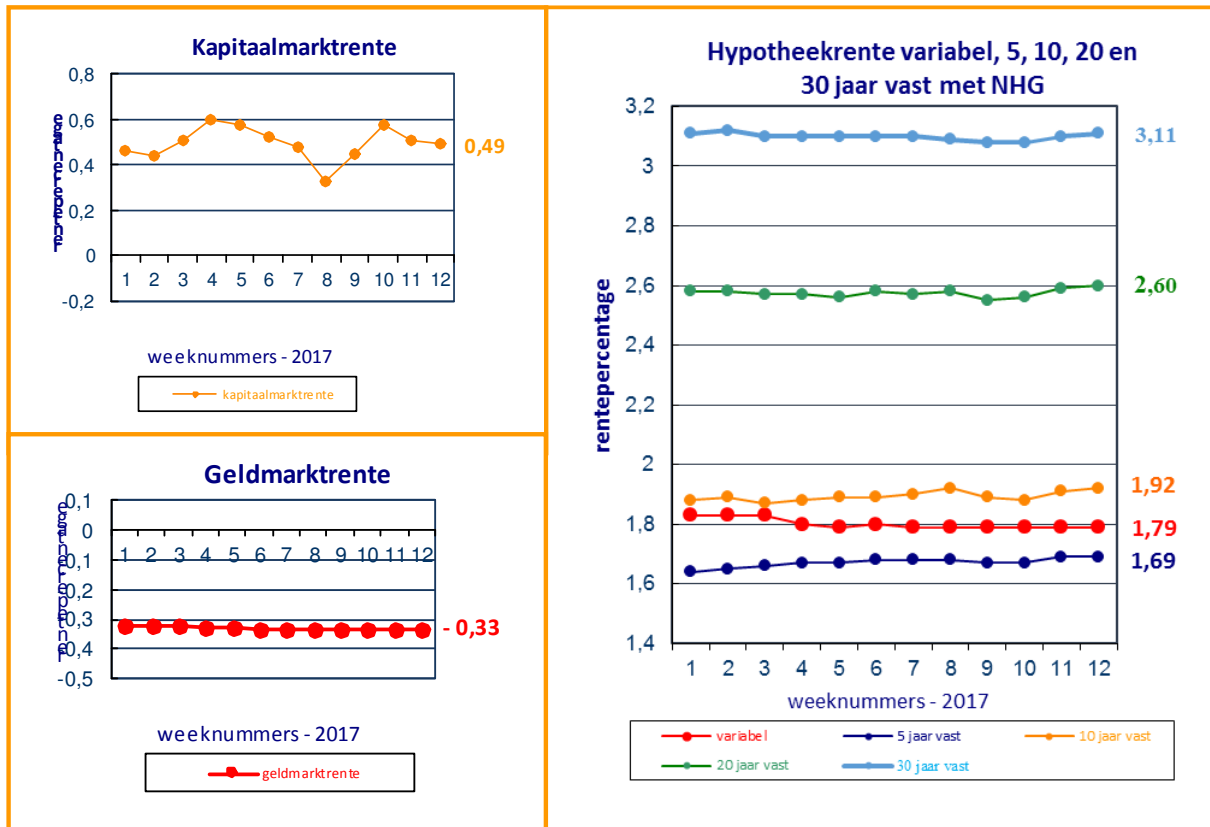


Datum: 28 maart 2017

## Renteontwikkelingen



### Hollen of stilstaan

De afgelopen weken schommelde landelijk het aantal hypotheekaanvragen ten opzichte van de week ervoor met +33% en -28%. We zagen dergelijke ongebruikelijk grote schommelingen ook al in februari optreden. Het illustreert het onrustige beeld van de huidige hypotheekmarkt waarin golven van renteverhogingen en -verlagingen elkaar afwisselen. Toch zijn de gemiddelde hypotheekrentes sinds eind december nauwelijks gewijzigd. De rentes op 5 en 10 jaar vast stegen licht maar de rentes van de langere rentevaste perioden bleven nagenoeg onveranderd. Alleen de gemiddelde variabele rente is sindsdien gedaald. Net als bij de alsmear lagere spaarrentes (met Triodos als laagste) zijn hier de gestaag zakkende Euribor-rentes de oorzaak.

De basis voor de hypotheekrente, de rente op de kapitaalmarkt, is sinds twee weken licht dalend. De aankondiging komende woensdag van het Britse vertrek uit de EU kan echter voor een stijging zorgen.

De kwaliteit van de geboden verhuisregeling en het automatisch meedalen van de rente tijdens de looptijd zijn voor de consument belangrijke voorwaarden geworden bij het selecteren van een hypotheekproduct. Hypotrust volgt deze trend met de introductie van hun vernieuwde Elan Plus Hypotheek.

*De Hypotheekshop Nieuws geeft een overzicht van de renteontwikkeling in de afgelopen weken. De verwachtingen die beschreven staan zijn altijd indicatief, hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.*

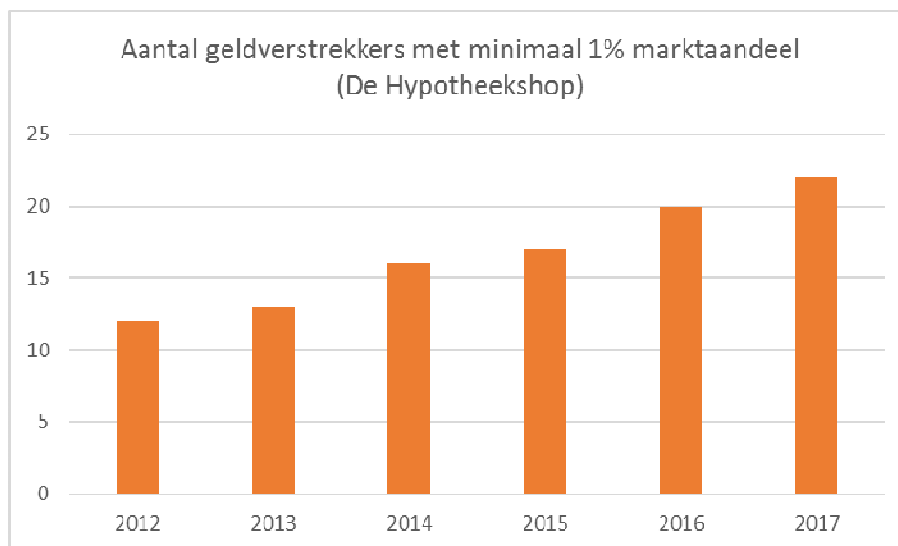


### Three kinds of service

Het aantal geldverstrekkers is sinds het dieptepunt van de woning- en hypotheekmarkt in 2012 en 2013 flink gegroeid. In november 2016 concludeerde De Nederlandsche Bank (DNB) dat de opkomst van pensioenfondsen en verzekeraars gunstig is (geweest) voor het financiële systeem. Zo ziet DNB dat de concurrentie en diversiteit van het kredietaanbod is toegenomen. De grotere concurrentie heeft inderdaad bijgedragen aan een daling van de hypotheekrente en ook het aanbod van langere rentevaste perioden als 20 en 30 jaar vast is vergroot. Toch valt op de conclusie dat de diversiteit is toegenomen het nodige af te dingen. De meeste (nieuwe) aanbieders hebben gekozen voor lage rentes en snelle service; de keerzijde daarvan is een uniform acceptatiebeleid en een beperkt productaanbod. De behoefte aan maatwerk bij consumenten neemt daarentegen toe.

### Nieuwe aanbieders nodig voor het oplossen van de *funding gap*

De toestroom van nieuwe aanbieders is ook te zien bij De Hypotheekshop, zie de grafiek hieronder. Het aantal geldverstrekkers dat minimaal 1% van de hypotheekaanvragen ontvangt is sinds 2012 bijna verdubbeld!



Het CBS meldde afgelopen vrijdag dat de huishoudens in Nederland eind 2016 een hogere hypotheekschuld (+ € 8,1 miljard) hadden dan een jaar eerder. Aan het eind van het vierde kwartaal bedroeg de totale hypotheekschuld € 664,4 miljard. De voorspelling is dat de hypotheekschuld door de stijgende huizenprijzen tot 2025 zal blijven groeien. Ook staan veel huishoudens de komende jaren voor de keus om hun aflopende rentevaste periode te verlengen waardoor de geldverstrekker opnieuw geld moet inkopen. De behoefte aan hypotheekgeld is dus groot, maar de hoeveelheid spaargeld die Nederlandse huishoudens op de bank hebben staan is echter onvoldoende om de uitstaande hypotheek mee te financieren. Dit probleem staat bekend als de 'funding gap'. Om deze funding gap op te lossen ontstaat de komende jaren een groeiende behoefte aan aanbieders als pensioenfondsen en (buitenlandse) investeerders.

### Hoe stabiel zijn de nieuwe aanbieders?

Eind vorig jaar werd de vraag gesteld hoe stabiel deze nieuwe aanbieders eigenlijk zijn. Van een aantal nieuwe hypotheeklabels is bijvoorbeeld niet bekend welke partij erachter uiteindelijk financiert. En blijven deze investeerders ook actief als het rendement op hypotheek gaat teruglopen? In het verleden waren de consequenties voor klanten groot, met name op rentegebied, als hun eigen aanbieder het besluit nam geen nieuwe klanten meer te financieren. De AFM maakt inmiddels met nieuwe toetreders afspraken over onder meer het renteniveau voor bestaande klanten als een geldverstrekker ophoudt met het financieren van nieuwe klanten. Het verleden leert ons echter dat niet alleen buitenlandse aanbieders als GMAC en BNP Paribas zich hebben teruggetrokken: ook partijen als Westland Utrecht, NIBC en Reaal zijn al dan niet tijdelijk gestopt. Daarnaast gaan steeds meer partijen naast eigen geld ook met externe funding werken.

### **'Good' lijdt onder de focus op 'cheap' en 'fast'**

Voorheen vormden zogenaamde prijsvechters een minderheid. Op dit ogenblik bestaat het grootste deel van het assortiment geldverstrekkers uit partijen die een scherpe rente bieden, met een snelle verwerking van de hypotheekaanvraag. Deze partijen voeren echter vaak een beperkt productenpalet: bijvoorbeeld wel een aflossingsvrije hypotheek maar geen (bank)spaar- of krediethypotheek. In het acceptatiebeleid zijn deze aanbieders eveneens minder ruim. Dat betekent dat standaard aanvragen van bijvoorbeeld starters goed kunnen worden ondergebracht, maar dat complexere aanvragen niet altijd passen. In februari verscheen een onderzoek in opdracht van het ministerie van Financiën, waarmee we kunnen inschatten dat de omvang van het aantal complexere aanvragen zo'n 30% van alle aanvragen bedraagt. Het gaat dan om aanvragen van onder andere zelfstandigen en zzp'ers, en in verband met einde relatie of met een bijzonder onderpand. De verwachting onder adviseurs is dat dit percentage complexere aanvragen in de toekomst zal toenemen.

Het schrikbeeld van de consument is dat geldverstrekkers die sterk zijn in maatwerk maar minder scherp in de rente, vanwege de hogere kosten besluiten om hun acceptatiebeleid en productassortiment in te perken. Complexere aanvragen vergen immers meer kennis en tijd van medewerkers dan een standaard aanvraag. Het gevaar bestaat dat steeds meer (nieuwe) aanbieders ervoor kiezen om 'fast' en 'cheap' te gaan werken, en niet meer 'good'. Onder 'good' verstaan we in dit verband een breed productaanbod en een ruim acceptatiebeleid. Het bekendste voorbeeld van waar dit toe kan leiden is dat van de woonboten: er is nog slechts één aanbieder in Nederland die deze wil financieren.



Een belangrijke stimulans om meer geldverstrekkers maatwerk aan te laten bieden ligt in verduidelijking door de overheid van de regelgeving rond het verstrekken van hypotheek. Deze regelgeving hanteert deels open normen waarbij de behoefte juist bestaat aan een meer voorgeschreven kader. Zowel investeerders, adviseurs als medewerkers van financiële instellingen zouden daar bij gebaat zijn. Daarnaast is maatwerk wellicht voor meer aanbieders interessant als zij daar een wat hogere hypotheekrente voor kunnen rekenen. Het is uiteindelijk in het belang van de consument dat het aanbod op de hypotheekmarkt meer in balans komt.