

AFM Consumentenmonitor

Q3 | Hypotheeksluiters

dr. Millie Elsen
Mara Verheijen, Msc.
dr. Karolien van den Akker



20 januari 2023

Inhoudsopgave

| | |
|---|----|
| Inleiding | 2 |
| Hypotheken | 3 |
| Oriëntatie- en afsluitproces | 19 |
| Risico's | 26 |
| Beloning en kosten | 34 |
| Verduurzamen woning | 37 |
| Onderzoeksmethode en steekproefbeschrijving | 41 |

Inleiding

Achtergrond

De AFM maakt zich sterk voor eerlijke en transparante financiële markten. Als onafhankelijke gedrags-toezichthouder draagt de AFM bij aan duurzaam financieel welzijn in Nederland. De Consumentenmonitor geeft inzicht in ontwikkelingen in het gedrag van consumenten over de tijd. De monitor is in 2004 gestart en wordt sindsdien elk half jaar uitgevoerd.

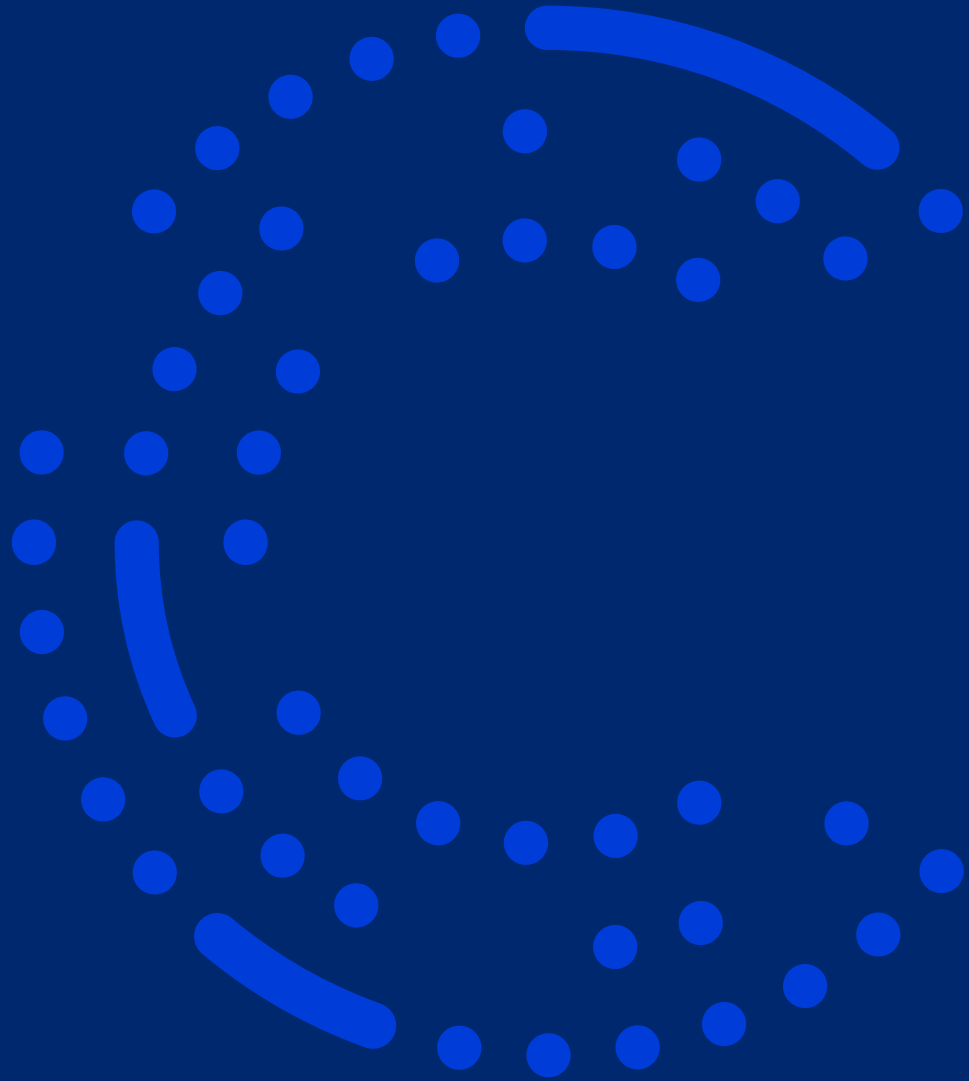
De primaire doelstellingen van de Consumentenmonitor zijn:

- het beschrijven van het gedrag en de attitudes van financiële consumenten;
- het beschrijven van markt- en productaspecten in de financiële markt.

Leeswijzer

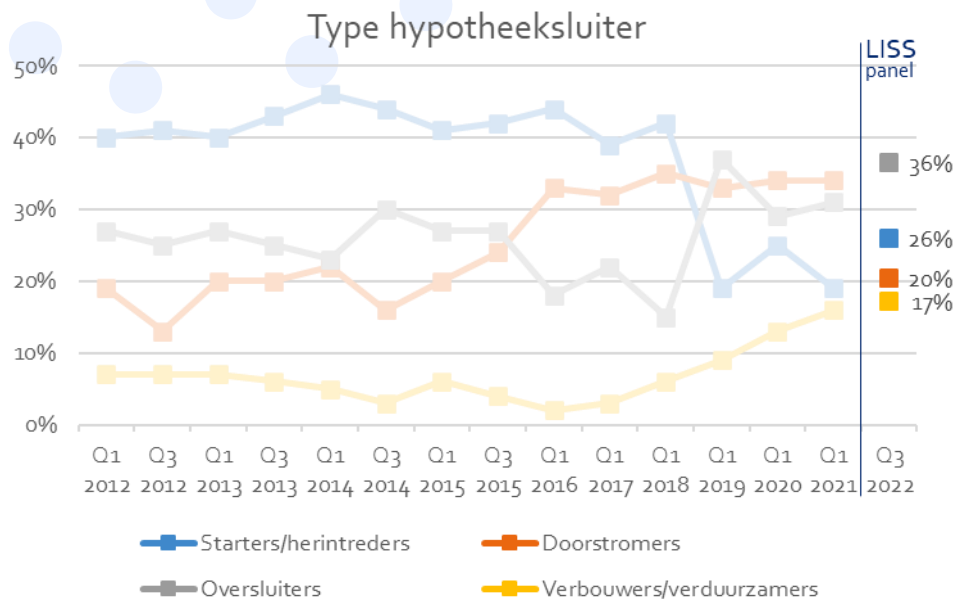
Dit rapport bevat de resultaten van de Consumentenmonitor uitgevoerd in augustus/september 2022 (Q3 2022) over het deelonderwerp "Hypotheken". Het veldwerk is uitgevoerd in het LISS panel tussen 8 augustus en 18 september 2022. De doelgroep van het onderzoek omvat recente hypotheeksluiters; mensen die in de periode van 1 augustus 2021 t/m 18 september 2022 een hypotheek hebben afgesloten. De groep is representatief voor recente hypotheeksluiters in de Nederlandse bevolking. De vragenlijst behandelde verschillende onderwerpen, waaronder het oriëntatie- en afsluitproces, kostenaspecten en keuzes t.a.v. het verduurzamen van de woning. De genoemde verschillen tussen groepen hypotheeksluiters (zoals leeftijdsgroepen) in dit rapport zijn statistisch significant (tenzij anders vermeld).

Belangrijk: In 2022 is de Consumentenmonitor voor het eerst uitgevoerd in het *probability-based* LISS panel van Centerdata. Ook zijn vragen en vraagformuleringen aangepast (vereenvoudigd). Hierdoor zijn de resultaten van de meting in 2022 niet (altijd) goed vergelijkbaar met de resultaten van eerdere metingen. Verschillen met eerdere metingen die zijn weergegeven in figuren in dit rapport moeten dus met voorzichtigheid worden geïnterpreteerd.

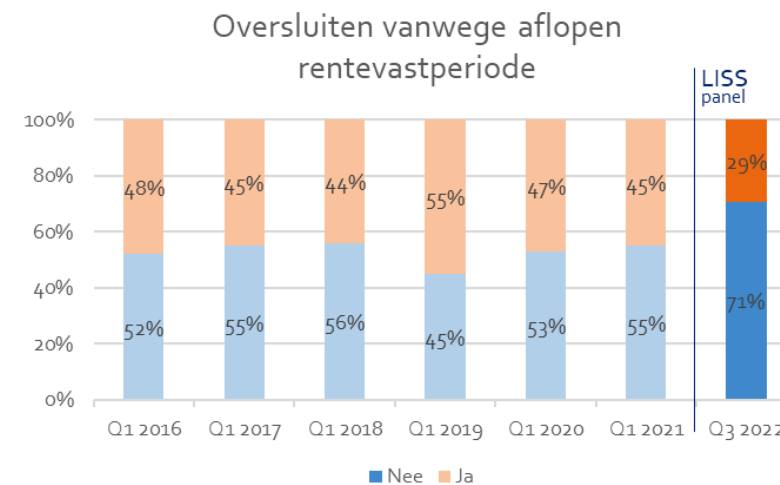


Hypothekeken

De meeste hypotheeksluiters sloten hun hypotheek over, maar meestal niet vanwege het aflopen van de rentevastperiode

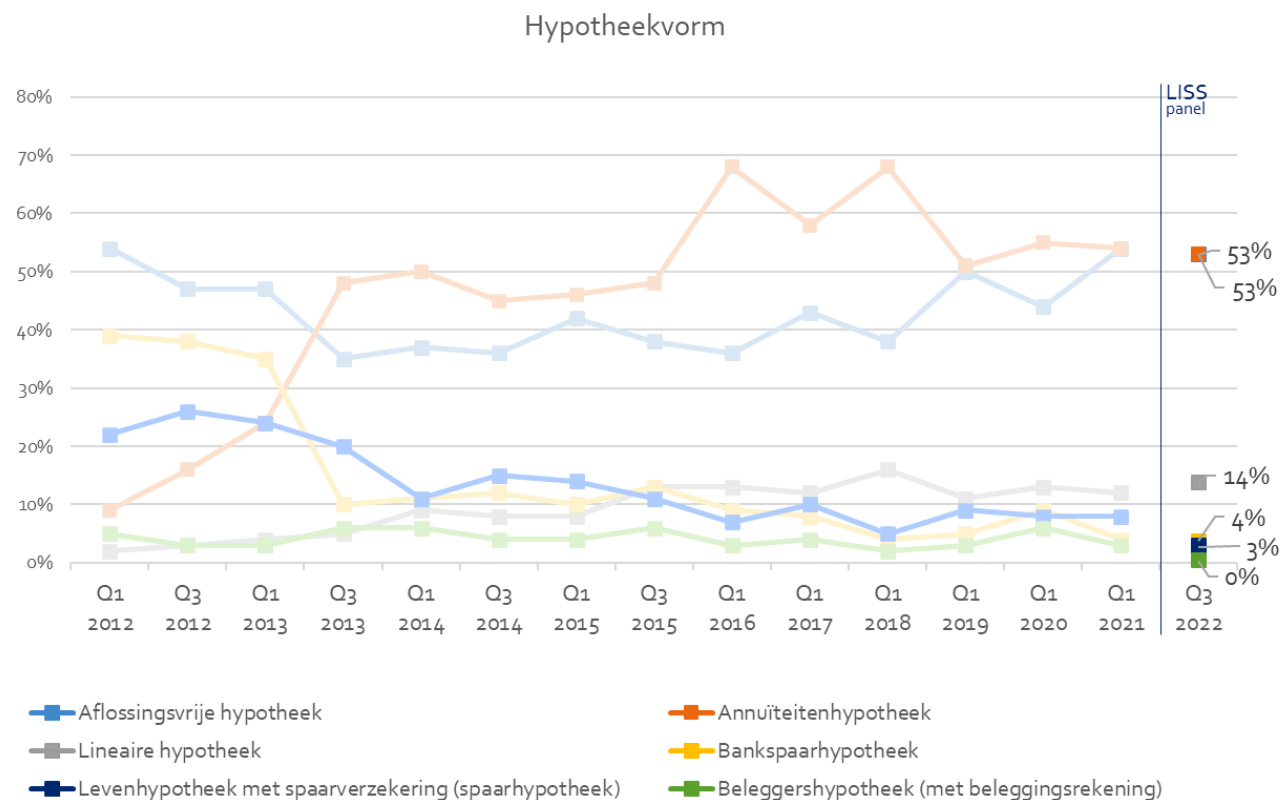


| Type hypotheeksluiter | |
|-------------------------------|---|
| Starter/herintreder | Voor het eerst een koopwoning gekocht/verhuisd van een huur- naar een koopwoning en al eerder een koopwoning gehad |
| Doorstromer | Verhuisd van een koopwoning naar een andere koopwoning |
| Oversluiter | Hypotheek overgesloten |
| Verbouwer/verduurzamer | Hypotheek afgesloten om een verbouwing te betalen of om de woning te verduurzamen (treffen energiebesparende maatregelen) |



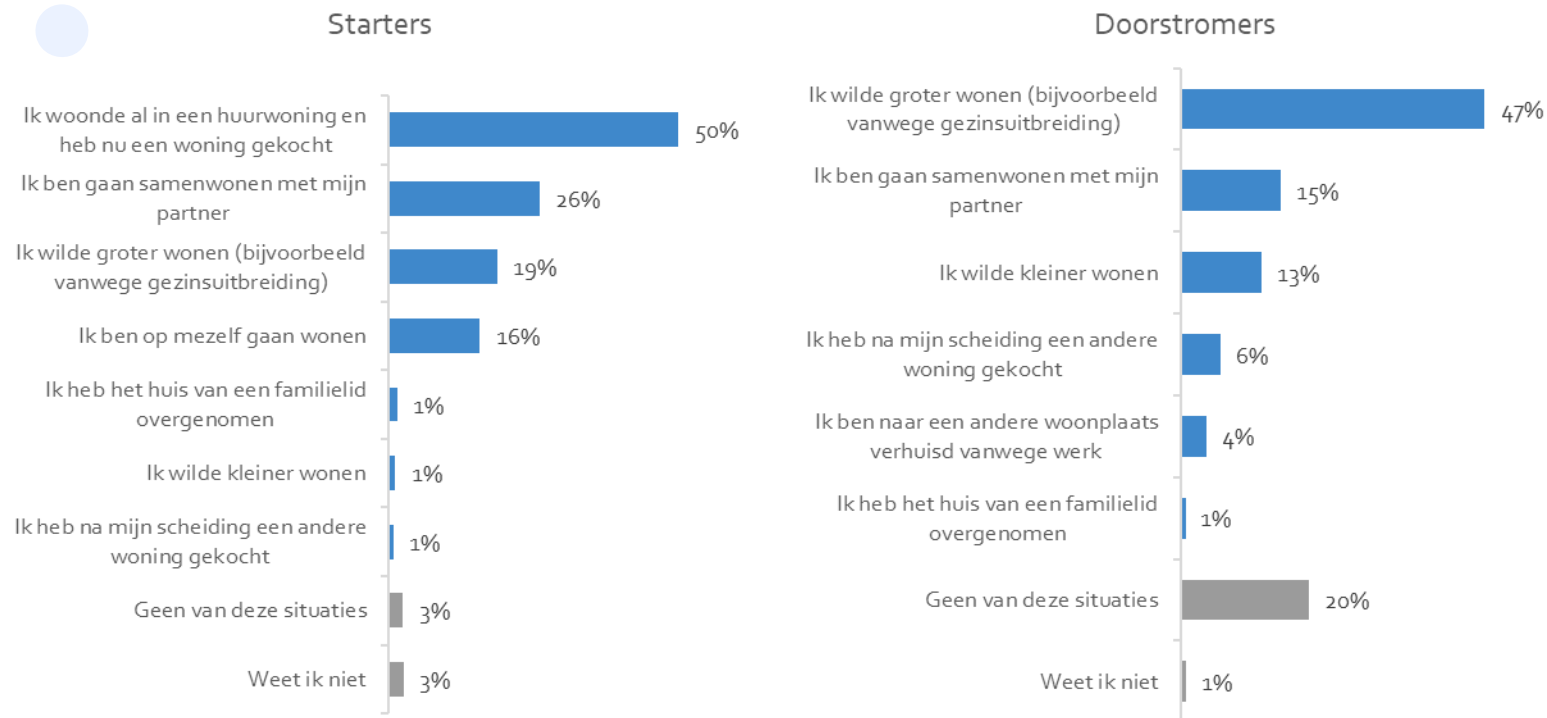
- Het aandeel oversluiters schommelt sinds 2019 rond de 30-35% en het aandeel starters rond the 20-25%. Het aandeel verbouwers/verduurzamers laat sinds 2016 een stijgende trend zien. Met 20% ligt het aandeel doorstromers in de meting van 2022 lager dan in de periode 2016-2021 (30-35%; maar merk op dat er een ander panel gebruikt is).
- Slechts 1 op de 3 oversluiters sloot de hypotheek over vanwege het aflopen van de rentevastperiode.
- In de analyses zijn *starters* (mensen die voor het eerst een koopwoning hebben gekocht) en *herintreders* (mensen die nu van een huurwoning naar een koopwoning zijn verhuisd, maar al wel eerder een koopwoning hebben gehad) samengenomen, en zijn *verbouwers* en *verduurzamers* samengenomen. In de rest van dit rapport worden de groepen aangeduid als "starters" en "verbouwers".

Hypotheeksluiters kozen het vaakst voor een annuïteiten- en/of (deels) aflossingsvrije hypotheek



- Bij de meeste hypotheeksluiters bestond de hypotheek uit één (68%) of twee (29%) hypotheekvormen.
- 53% van de hypotheeksluiters koos voor een annuïteitenhypotheek. Deze hypotheekvorm werd vaker afgesloten door starters (55%), doorstromers (71%) en verbouwers (61%) dan door oversluiters (38%). 53% van de hypotheeksluiters sloot een (deels) aflossingsvrije hypotheek af. Deze hypotheekvorm werd vaker gekozen door doorstromers (61%) en oversluiters (75%) dan door starters (27%) en verbouwers (35%).

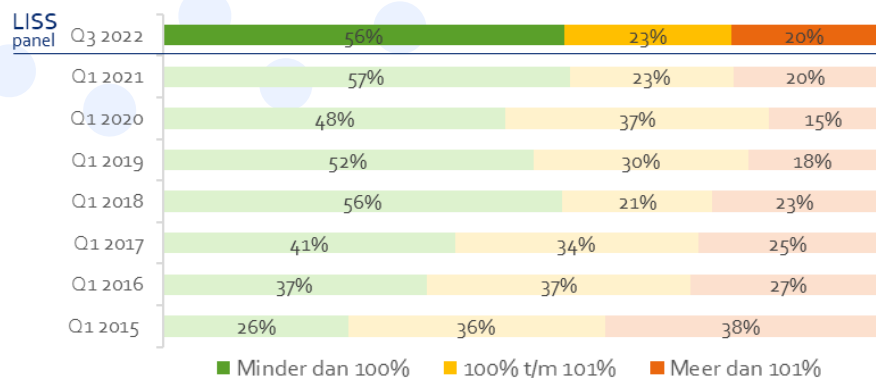
De helft van de starters verhuisde van een huurwoning naar een koopwoning, doorstromers verhuisden voornamelijk omdat zij groter wilden wonen



- De helft van de starters kocht een woning na eerst in een huurwoning te hebben gewoond. Ongeveer een kwart is gaan samenwonen (26%) en 16% is op zichzelf gaan wonen. 1 op de 5 starters (19%) wilde groter wonen.
- Groter willen wonen is de meest voorkomende situatie bij doorstromers (47%). 13% van de doorstromers wilde juist kleiner wonen. 15% van de doorstromers is gaan samenwonen en 6% is verhuisd na een scheiding.

Starters hebben een hogere loan-to-value en lenen vaker (bijna) maximaal dan doorstromers

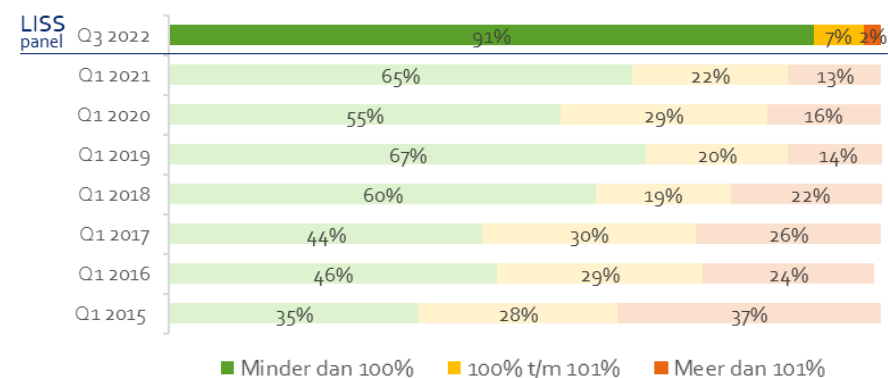
Loan-to-value: starters



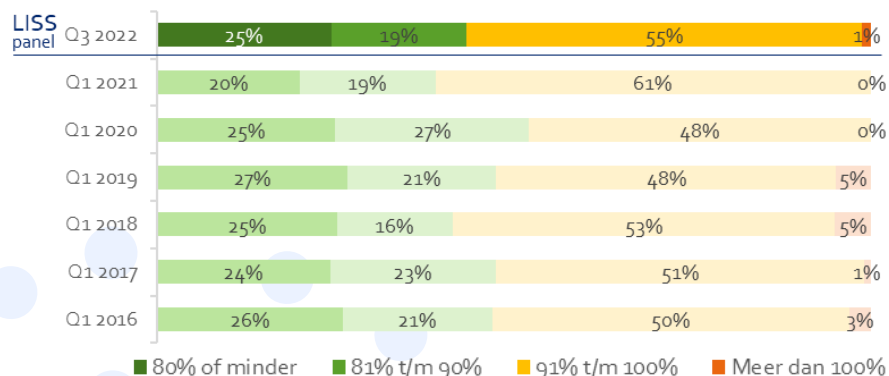
Loan-to-value (LTV)
= hypotheekbedrag /
koopbedrag * 100

Alleen berekend indien beide
bedragen bekend waren
(starters: n = 75 van 117,
doorstromers: n = 88 van 110)

Loan-to-value: doorstromers



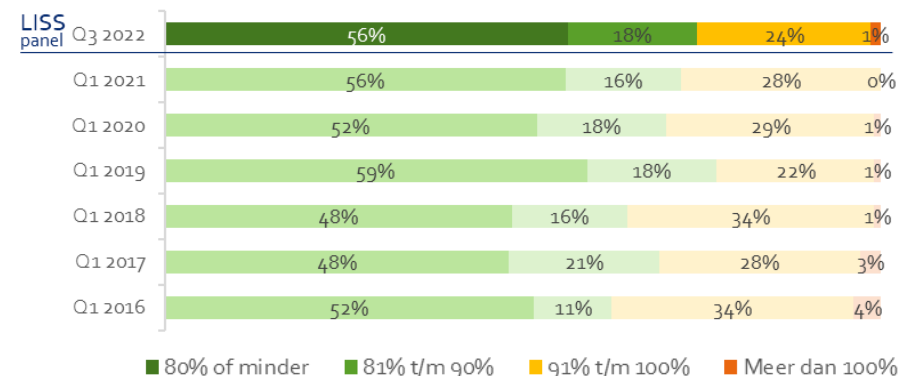
Loan-to-income: starters



Loan-to-income (LTI)
= hypotheekbedrag /
max. hypotheekbedrag
* 100

Alleen berekend indien beide
bedragen bekend waren
(starters: n = 58 van 117,
doorstromers: n = 58 van 110)

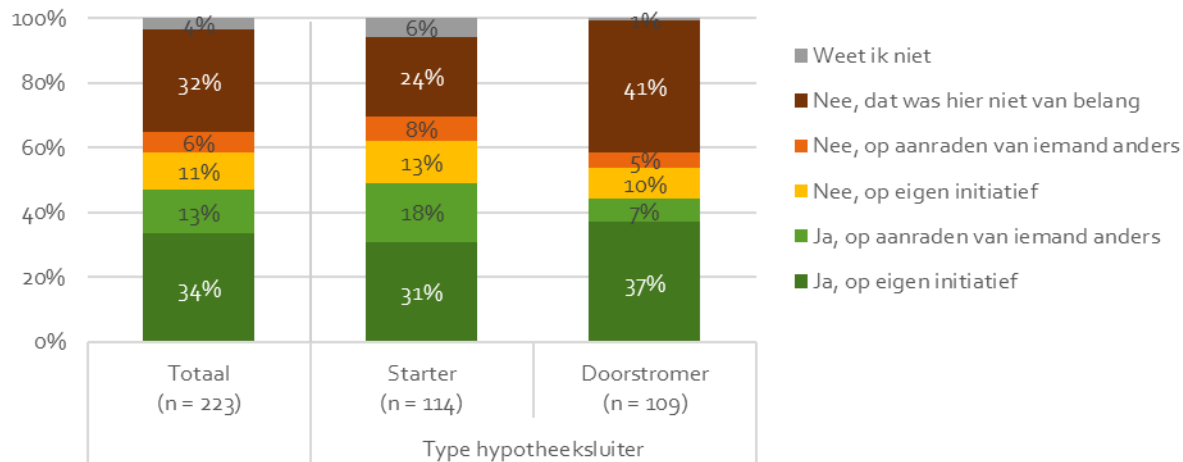
Loan-to-income: doorstromers



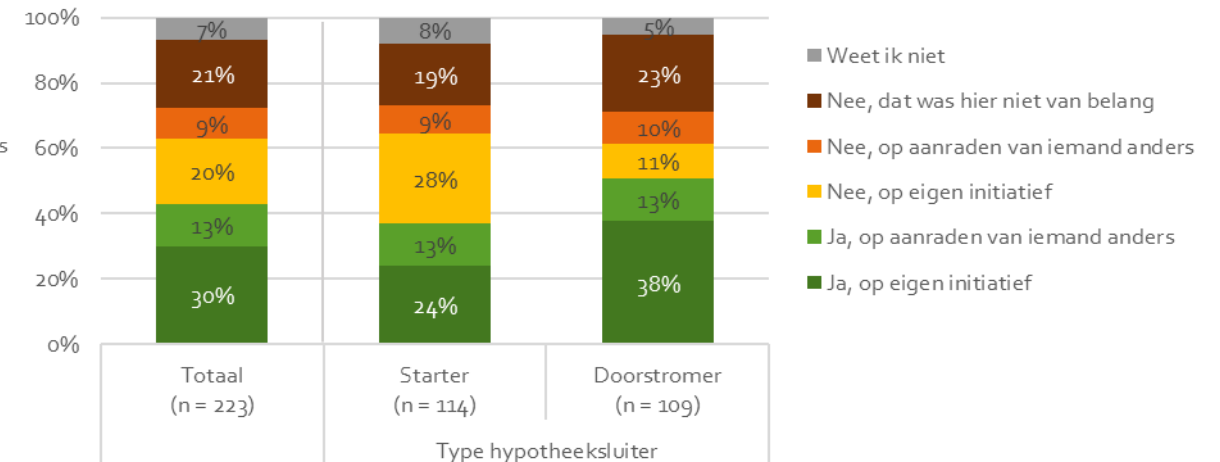
- In 2013 mocht de maximale hypotheek niet hoger zijn dan 105% van de waarde van de woning. Dit percentage is ieder jaar met 1%-punt verlaagd tot 100% in 2018. Door het gebruik van wettelijke uitzonderingen voor het treffen van energiebesparende voorzieningen is een LTV van maximaal 106% nog steeds mogelijk.

Bijna de helft van de hypotheeksluiters die de hypotheek afsloten voor de aankoop van een woning bood meer dan de vraagprijs en 3 op de 10 maakten géén gebruik van het voorbehoud op financiering

Hebt u bij het kopen van de nieuwe woning meer geboden dan de vraagprijs?



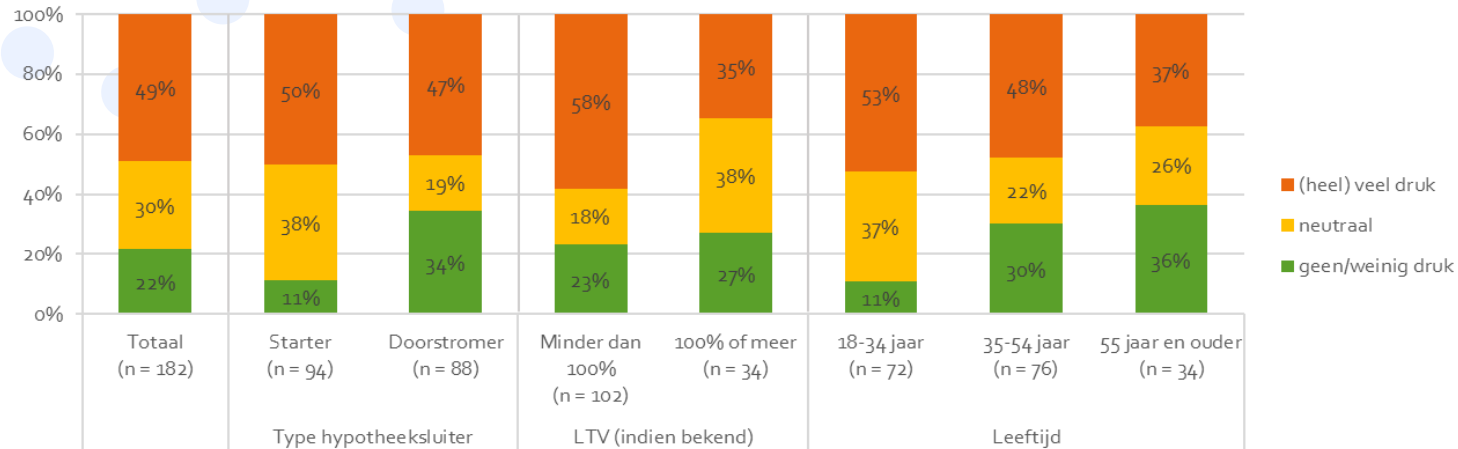
Hebt u bij het kopen van de nieuwe woning gebruik gemaakt van het voorbehoud op financiering?



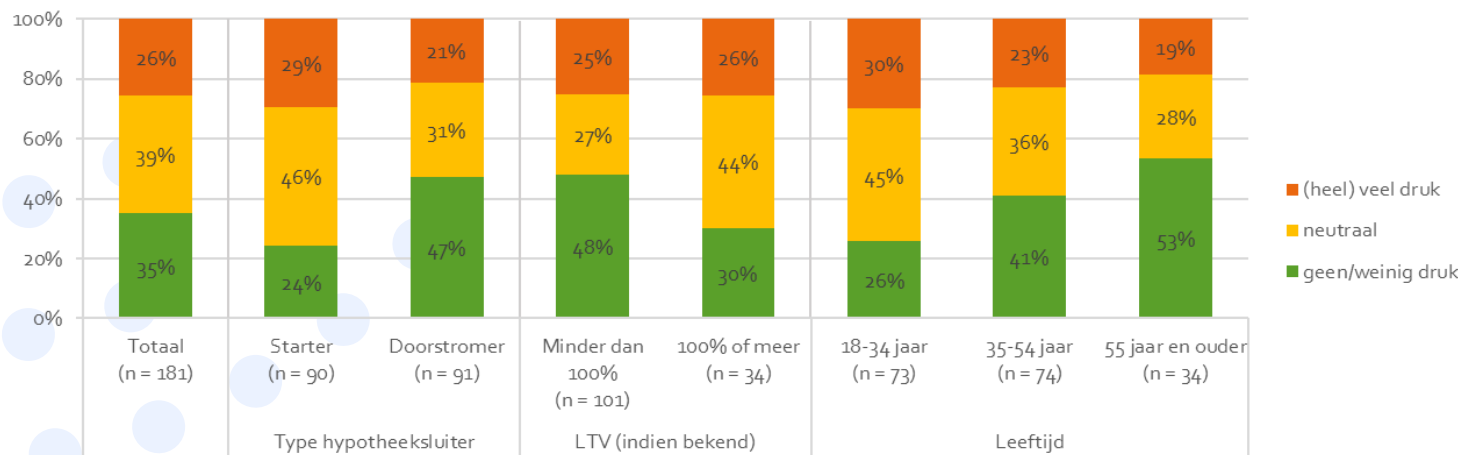
- Bijna de helft van de hypotheeksluiters die de hypotheek afsloten voor de aankoop van een woning bood bij het kopen van de nieuwe woning meer dan de vraagprijs (47%). Dit percentage is hoger onder starters; zij deden dit vaker op aanraden van iemand anders dan doorstromers (18% vs. 7%). Ook geeft een grote groep aan dat overbieden in hun situatie niet van belang was (32% in totaal, 41% onder doorstromers).
- Van alle hypotheeksluiters die de hypotheek afsloten voor de aankoop van een woning geeft de helft aan geen gebruik te hebben gemaakt van het voorbehoud op financiering. Ongeveer 2 op de 10 hypotheeksluiters geven aan dat dit in hun situatie niet van belang was. Van de hypotheeksluiters voor wie dit wél van belang was geeft 40% aan géén gebruik te hebben gemaakt van het voorbehoud op financiering (dit is ongeveer 3 op de 10 hypotheeksluiters die de hypotheek afsloten voor de aankoop van een woning). Starters maakten vaker geen gebruik van het voorbehoud op financiering (op eigen initiatief) dan doorstromers.

Ongeveer de helft voelde druk om meer te bieden dan de vraagprijs van de woning

Voelde u druk om meer te bieden dan de vraagprijs?*



Voelde u druk om een bod te doen zonder voorbehoud van financiering?*

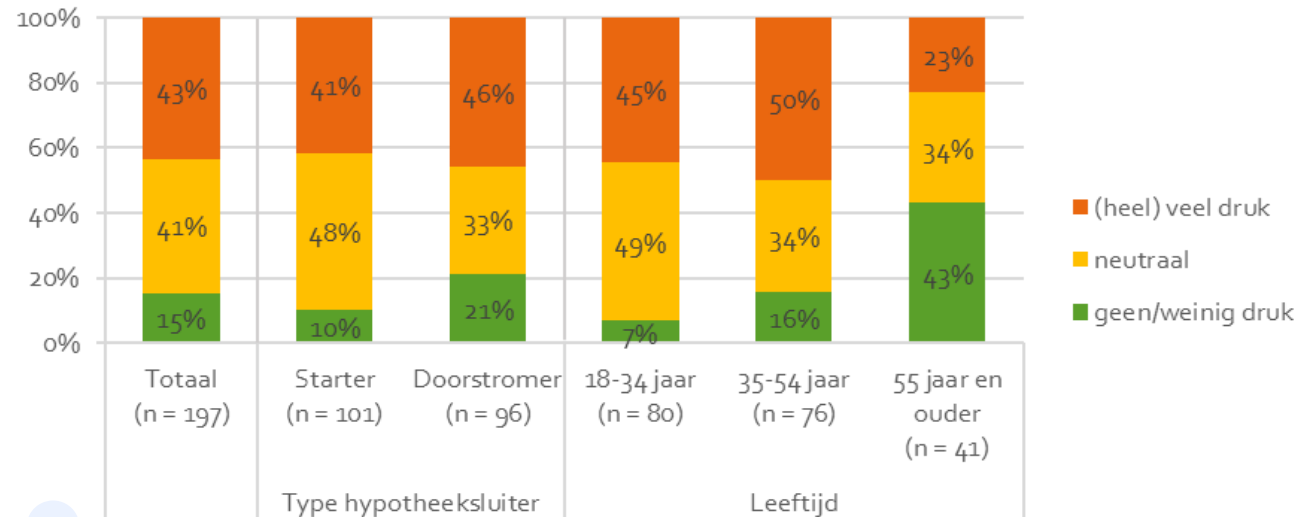


*In sommige groepen is het aantal waarnemingen laag (n < 50)

- Ongeveer de helft van de starters en doorstromers voelde (heel) veel druk om meer te bieden dan de vraagprijs. Een kwart voelde (heel) veel druk om een bod te doen zonder voorbehoud van financiering.
- Doorstromers voelden vaker geen of weinig druk (starters geven vaker een neutraal antwoord).
- Wanneer de hypotheek even hoog of hoger was dan het aankoopbedrag van de woning (versus lager) voelde men minder druk om meer te bieden dan de vraagprijs, maar voelde men vaker (enigszins) druk om een bod te doen zonder voorbehoud van financiering.
- 18-34 jarigen voelden over het algemeen meer druk om meer te bieden dan de vraagprijs en een bod te doen zonder voorbehoud van financiering dan 55-plussers.

Ruim 4 op de 10 voelden (heel) veel druk om bij de aankoop van de woning snel te beslissen

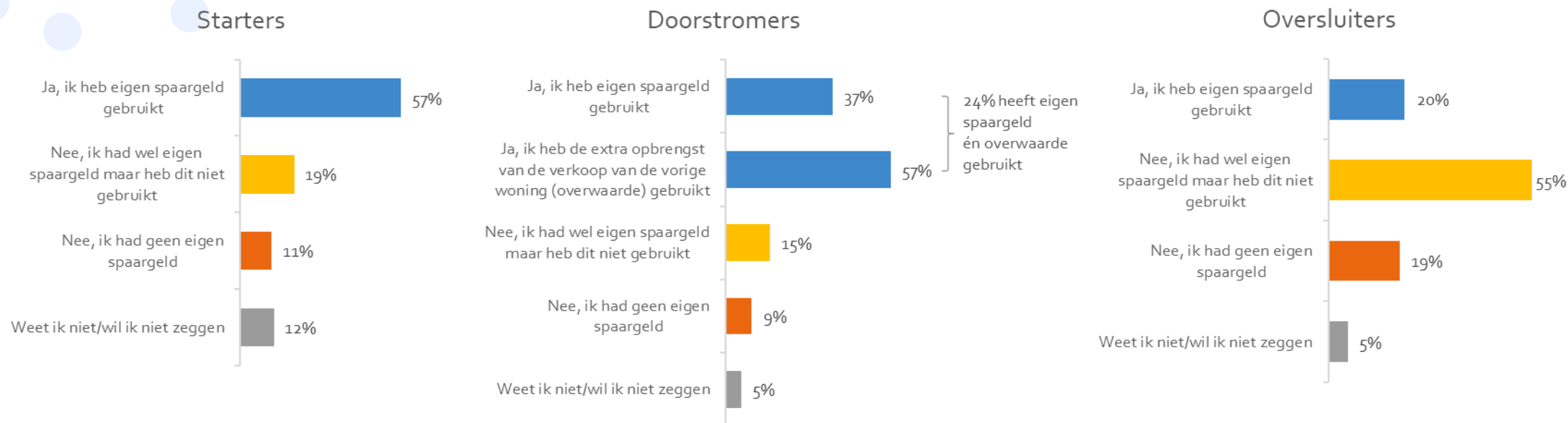
Voelde u druk om op korte termijn een beslissing te nemen?*



- 43% van de starters en doorstromers voelde bij de aankoop van de woning (heel) veel druk om snel een beslissing te nemen. Slechts 15% voelde geen of weinig druk.
- Starters voelden minder vaak geen of weinig druk dan doorstromers, en 55-plussers voelden minder druk dan jongere hypotheeksluiters.

*In sommige groepen is het aantal waarnemingen laag (n < 50)

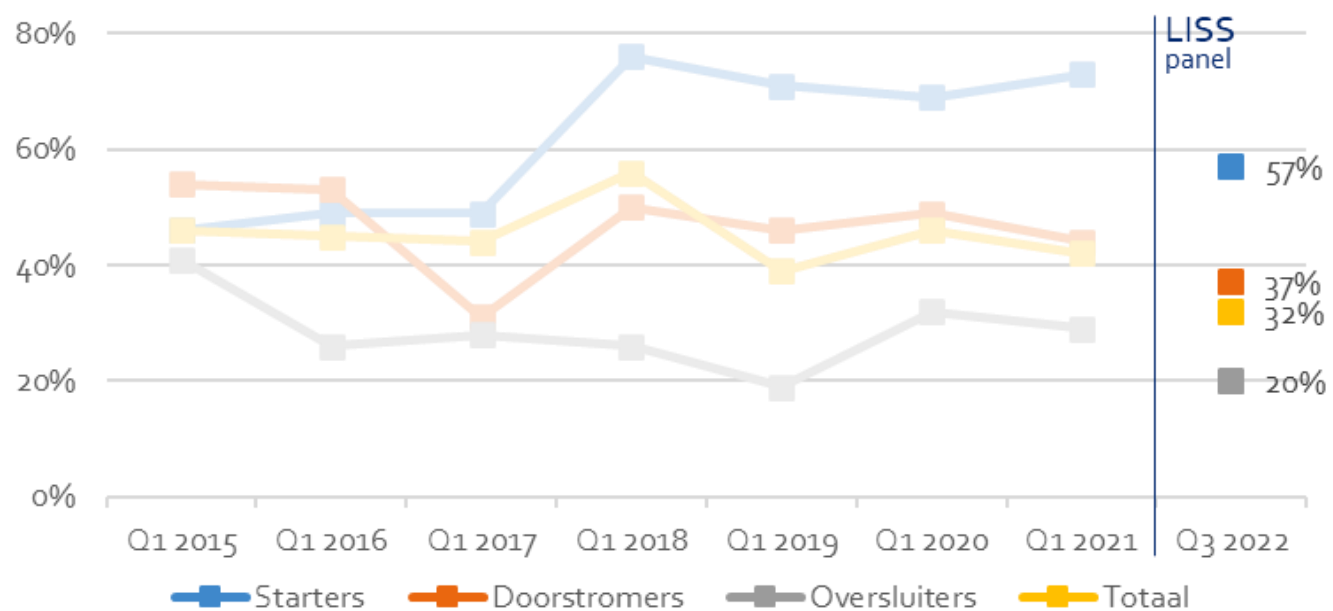
De meerderheid van de starters en doorstromers bracht eigen geld in om de financiering van de woning rond te krijgen



- Ongeveer 6 op de 10 starters en 7 op de 10 doorstromers brachten eigen geld in om de financiering van de woning rond te krijgen. Van de oversluiters gebruikte 20% eigen geld. Oversluiters geven veel vaker dan starters en doorstromers aan wel eigen spaargeld te hebben, maar dit niet te hebben gebruikt.

Starters brengen het vaakst eigen spaargeld in om de financiering rond te krijgen

Eigen spaargeld gebruikt om de financiering rond te krijgen



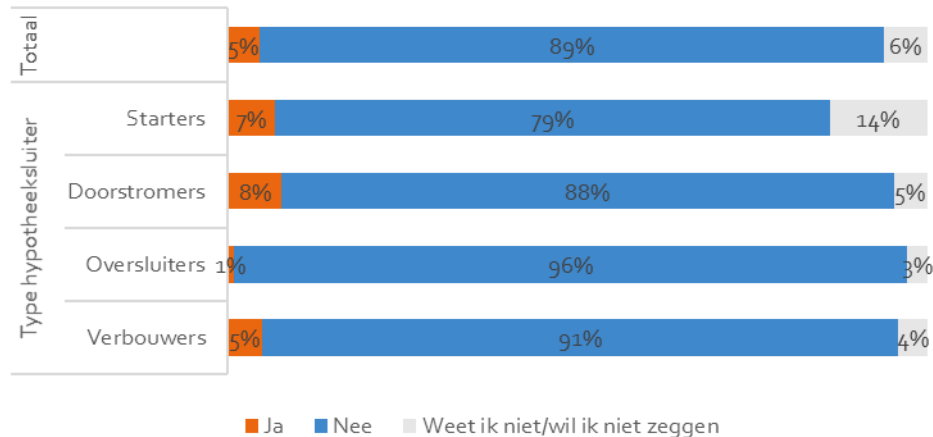
Tot 2020 werd gevraagd of men "spaargeld" heeft ingebracht. In 2020 en 2021 is in de antwoordopties onderscheid gemaakt tussen "eigen spaargeld" en "spaargeld van anderen". Omdat hieronder ook bijvoorbeeld een schenking kan worden verstaan (hiervoor is een aparte vraag opgenomen), is in 2022 gevraagd of men "eigen spaargeld" heeft ingelegd. Voor doorstromers werd in de antwoordopties in 2022 bovendien onderscheid gemaakt tussen "Ja, ik heb eigen spaargeld gebruikt" (in bovenstaande figuur getoond) en "Ja, ik heb de extra opbrengst van de verkoop van de woning (overwaarde) gebruikt" (niet in bovenstaande figuur meegenomen).

Vraag: Hebt u eigen spaargeld gebruikt om de financiering [starters/doorstromers: van de woning] rond te krijgen? Let op: Als u de hypotheek samen met iemand anders hebt afgesloten gaat het om het spaargeld van uzelf en degene met wie u de hypotheek hebt afgesloten.

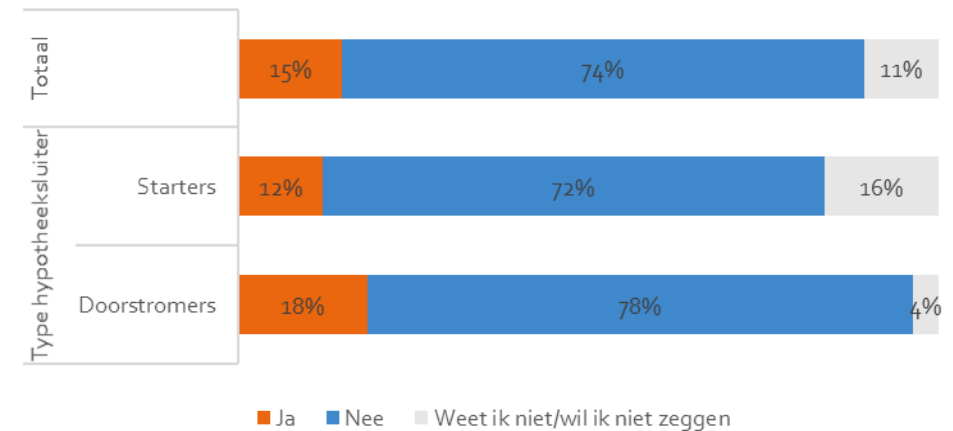
Basis = alle recente hypotheeksluiters, Q1 2012 t/m Q1 2021: n = 323-600, Q3 2022: n = 536

1 op de 20 hypotheeksluiters sloot naast de hypotheek een andere lening af om de financiering rond te krijgen; 1 op de 6 starters/doorstromers sloot nog een andere lening af om in de woning te kunnen wonen

Hebt u naast de hypotheek een andere lening afgesloten om de financiering [van de woning] rond te krijgen?



Hebt u naast de hypotheek een andere lening afgesloten om in de woning te kunnen wonen?*



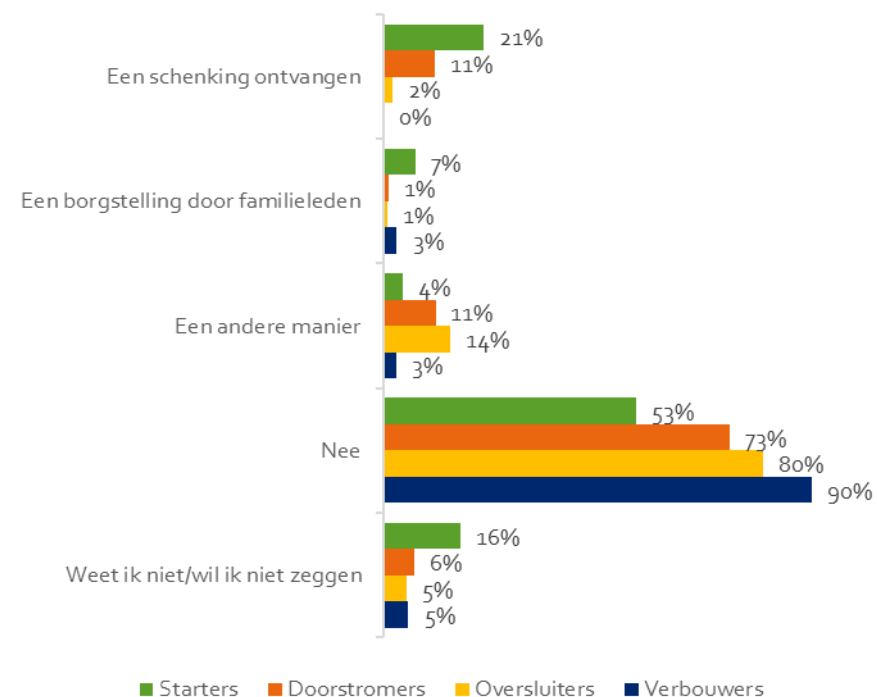
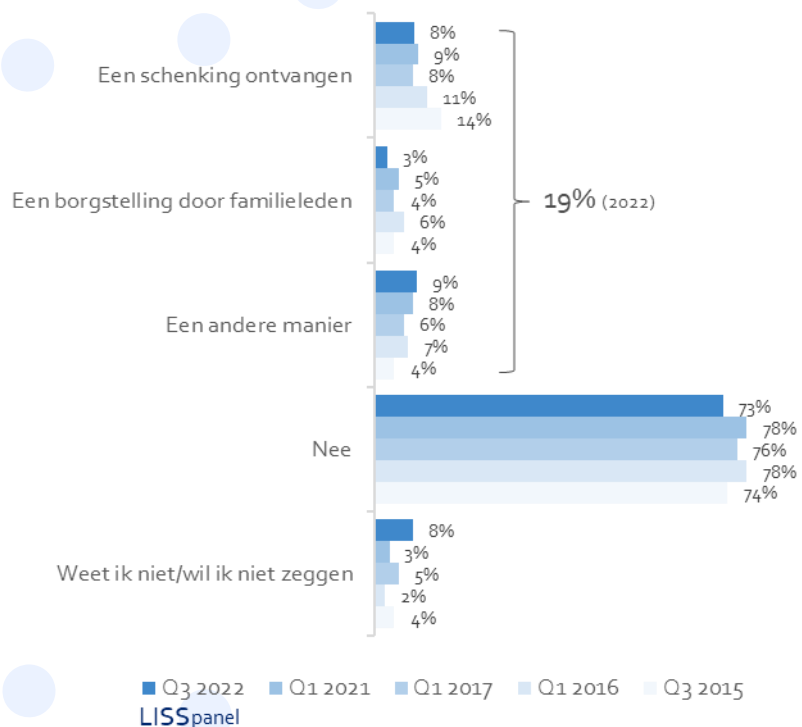
- 5% van alle hypotheeksluiters sloot naast de hypotheek een andere lening af om de financiering rond te krijgen. Dit aandeel verschilt niet significant tussen typen hypotheeksluiters (starters: 7%, doorstromers: 8%, oversluiters: 1%, verbouwers: 5%).
- 15% van de hypotheeksluiters die de hypotheek afsloten voor de aankoop van een woning sloot daarnaast een andere lening af om in de woning te kunnen wonen. Dit aandeel verschilt niet significant tussen starters (12%) en doorstromers (18%).

Vraag (links): Hebt u naast de hypotheek nog een andere lening afgesloten om de financiering [starters/doorstromers: van de woning] rond te krijgen? Vraag (rechts): Hebt u naast de hypotheek nog een andere lening afgesloten om in de woning te kunnen wonen? *Deze lening kan bijvoorbeeld zijn gebruikt voor een verbouwing van de badkamer of voor het financieren van de bijkomende kosten voor de aanschaf van de woning (bijvoorbeeld notariskosten).

Basis (figuur links) = totaal: n = 534, starters: n = 114, doorstromers: n = 109, oversluiters: n = 222, verbouwers: n = 89
Basis (figuur rechts): totaal: n = 223, starters: n = 114, doorstromers: n = 109

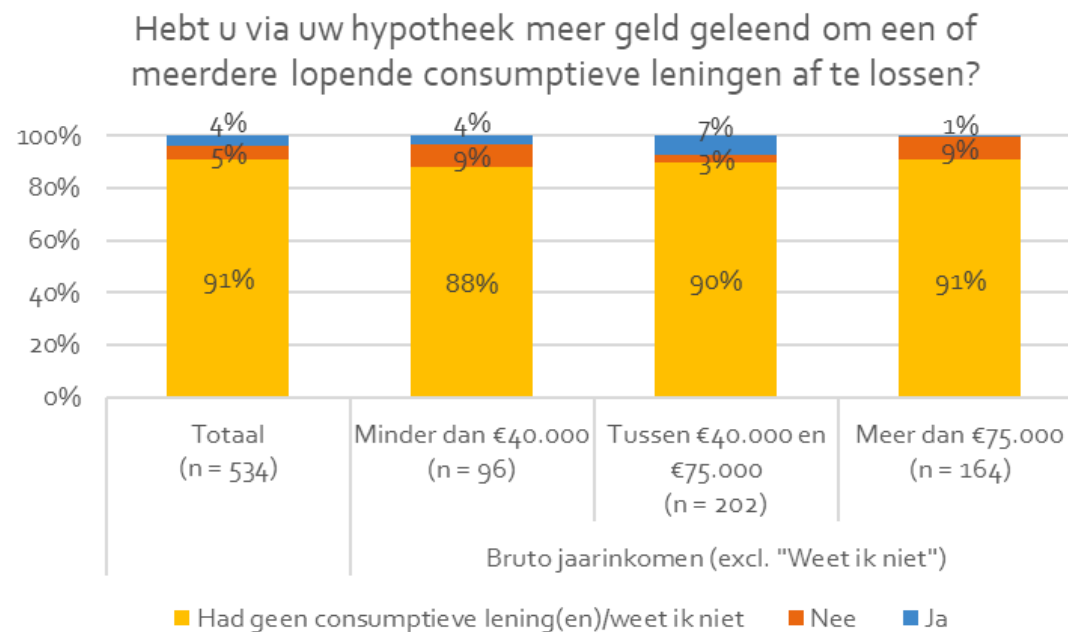
1 op de 5 starters kwam met behulp van een schenking tot een lager hypotheekbedrag

Bent u dankzij één van onderstaande manieren (dan het gebruik van eigen spaargeld of een andere lening) tot een lager hypotheekbedrag gekomen?



- 1 op de 5 hypotheeksluiters (19%) maakte gebruik van een of meerdere andere manieren dan het gebruik van eigen spaargeld of een andere lening om het hypotheekbedrag te verlagen.
- Starters (21%) en doorstromers (11%) ontvingen vaker een schenking dan oversluiters (2%) en verbouwers (0%). Zij maakten ook het vaakst gebruik van een borgstelling door familieleden (7%), al zijn de verschillen met de andere typen sluiters niet significant (doorstromers: 1%, oversluiters: 1%, verbouwers: 3%).

Minder dan 1 op de 20 hypotheeksluiters sloot een hogere hypotheek af om een consumptief krediet af te lossen

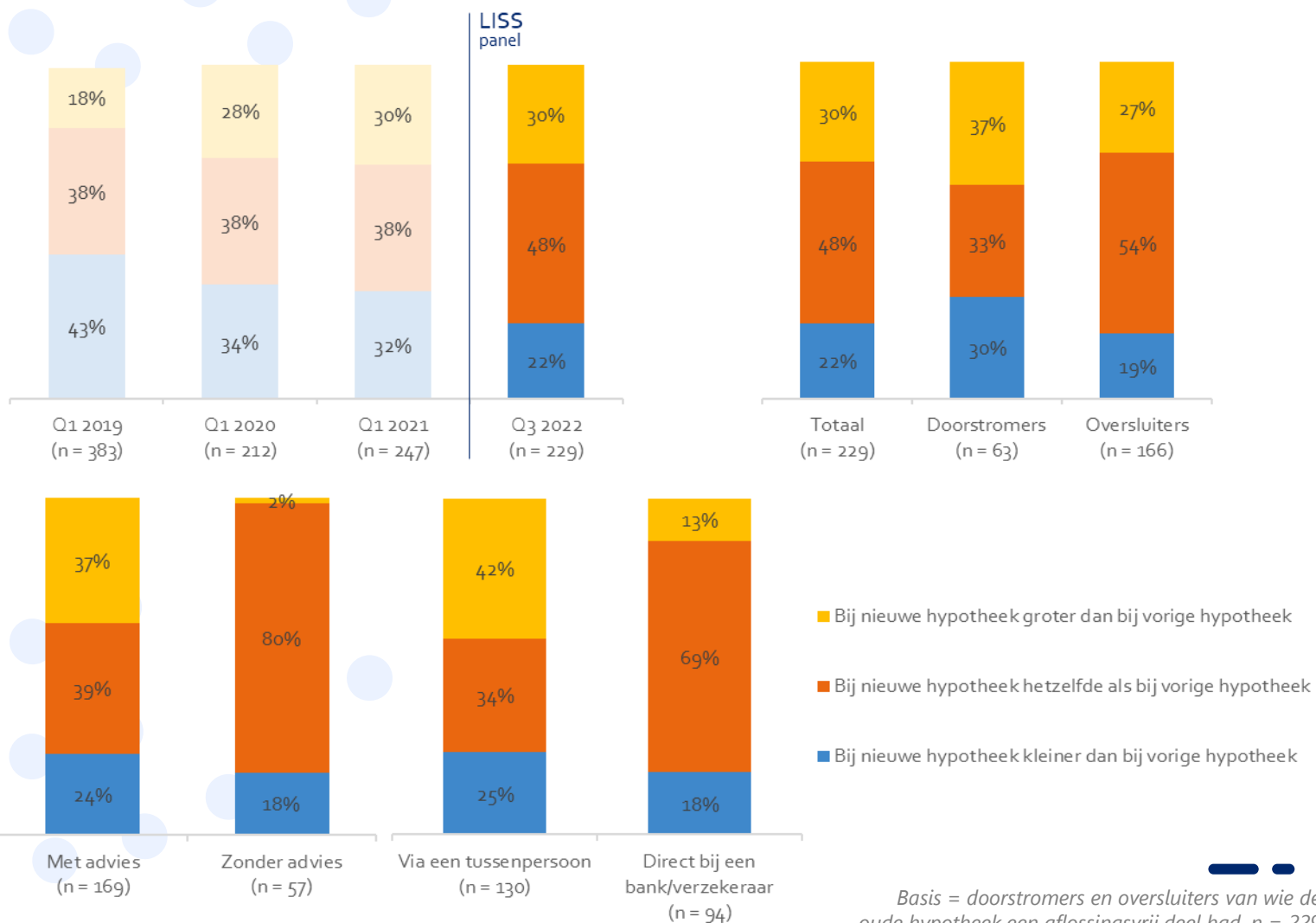


- 4% van de hypotheeksluiters sloot een hogere hypotheeklening af om een of meerdere consumptieve kredieten af te lossen.
- Hypotheeksluiters met een (gezamenlijk) bruto jaarinkomen tussen €40.000 en €75.000 deden dit vaker (7%) dan hypotheeksluiters met een hoger inkomen (1%).

3 op de 10 hypotheeksluiters die voorheen een aflossingsvrij hypotheekdeel hadden, hebben dit voor de nieuwe hypotheek vergroot

- 3 op de 10 doorstromers en oversluiters die voorheen een aflossingsvrij deel hadden geven aan dat de nieuwe hypotheek een groter aflossingsvrij deel heeft. Bij 2 op de 10 is het aflossingsvrije deel van de nieuwe hypotheek kleiner.
- Hypotheeksluiters die advies inwonnen geven vaker aan dat het aflossingsvrije deel veranderd is (61%) dan hypotheeksluiters die de hypotheek zonder advies afsloten (20%): zij zeggen vaker het aflossingsvrije deel te hebben vergroot (37% vs. 2%).
- Ook hypotheeksluiters die de hypotheek via een tussenpersoon afsloten (67%, versus direct bij een bank/verzekeraar: 31%*) en doorstromers (67%, versus oversluiters: 46%) geven vaker aan dat het aflossingsvrije deel veranderd is.

Hoogte aflossingsvrij deel



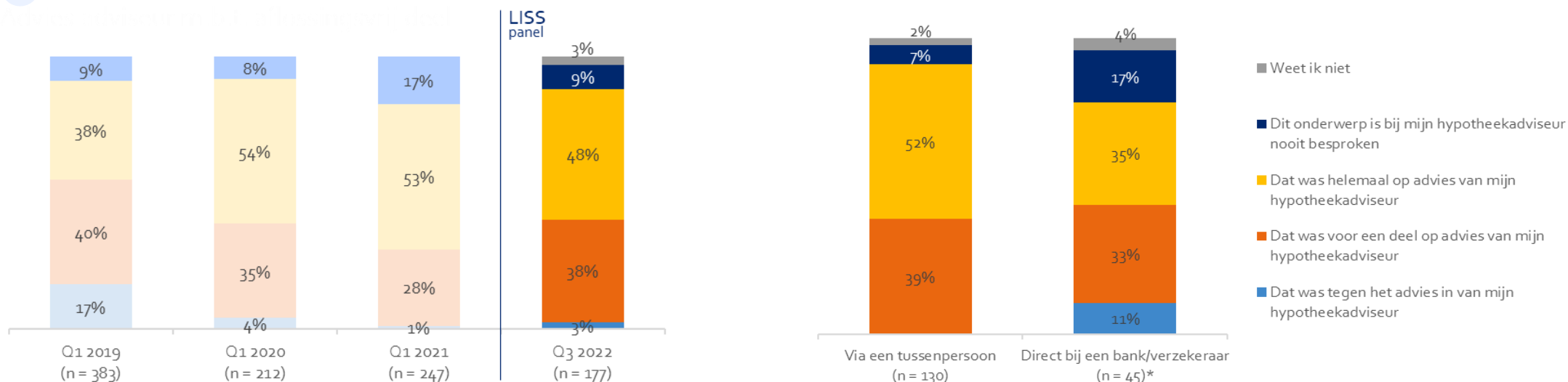
*Zie pagina 20 voor meer informatie over kanalen van afsluiten.

Vraag: Is het aflossingsvrije deel van uw nieuw afgesloten hypotheek kleiner, gelijk of groter dan het aflossingsvrije deel van uw vorige hypotheek?

Basis = doorstromers en oversluiters van wie de oude hypotheek een aflossingsvrij deel had, n = 229

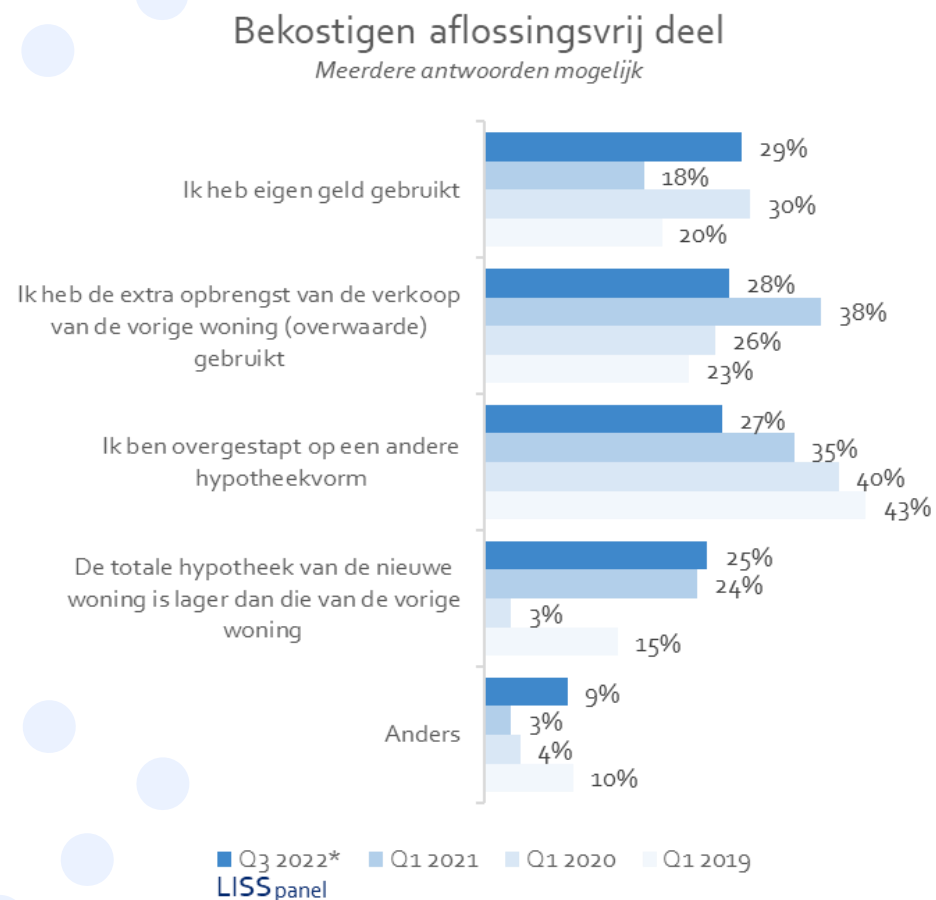
9 op de 10 hypotheeksluiters met een aflossingsvrij deel maakten de keuze over de hoogte van het aflossingsvrije deel (deels) op advies van de adviseur

Was dit op advies van uw hypotheekadviseur?



- De overgrote meerderheid (86%) van de hypotheeksluiters met een aflossingsvrij deel (die advies inwonnen) geeft aan dat het vergroten, verkleinen of gelijk houden van het aflossingsvrije deel deels of helemaal op advies was van hun hypotheekadviseur. Ongeveer 1 op de 10 zegt dat dit onderwerp nooit besproken is.
- Hypotheeksluiters die hun hypotheek (met advies) direct bij een bank of verzekeraar hebben afgesloten geven vaker aan dat de beslissing tegen het advies van de hypotheekadvies in was (11%) dan hypotheeksluiters die de hypotheek via een tussenpersoon afsloten (0%).
- De mate waarin het advies van een hypotheekadviseur werd opgevolgd hangt niet af van of het aflossingsvrije deel werd vergroot, verkleind, of hetzelfde is gebleven.

Hypotheeksluiters zorgden op verschillende manieren voor een kleiner aflossingsvrij deel

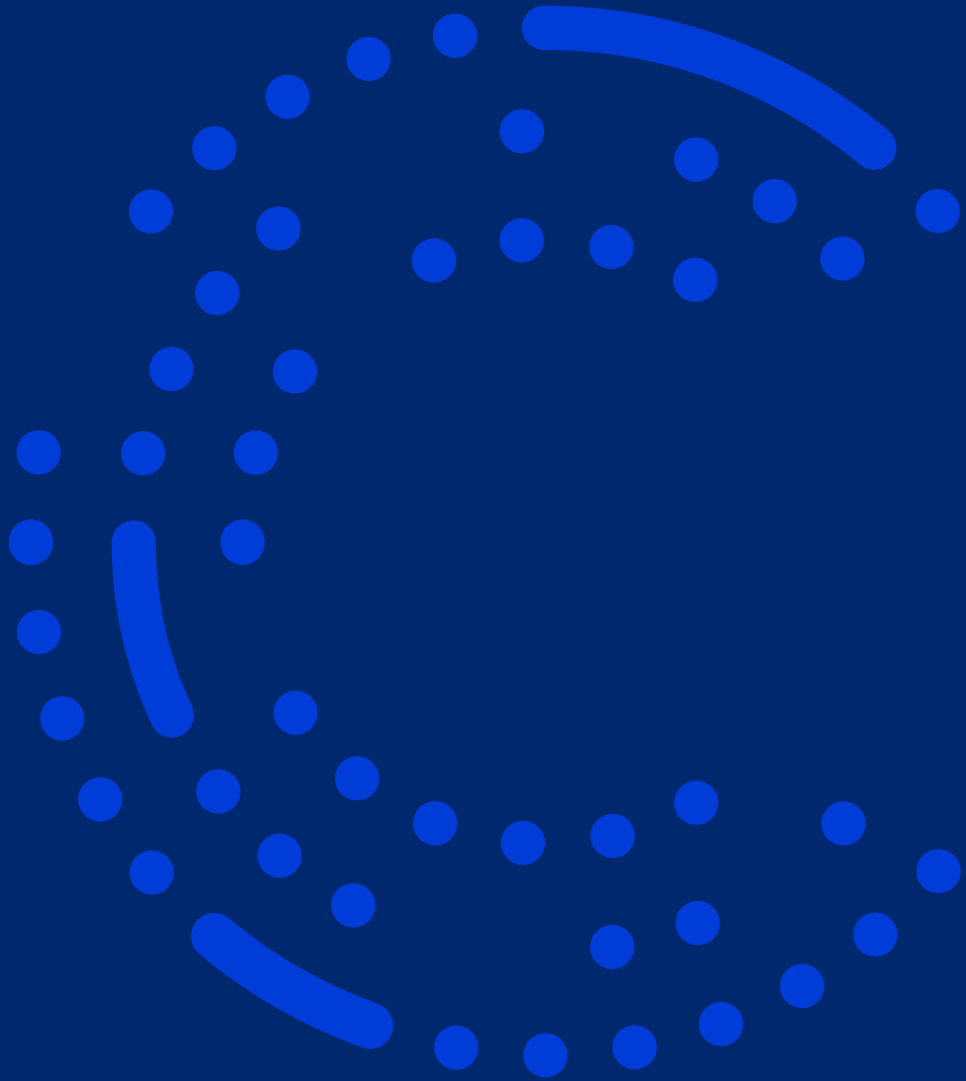


Vraag: Op welke manier hebt u ervoor gezorgd dat de hoogte van het aflossingsvrije deel van uw nieuwe gesloten hypotheek kleiner is dan bij uw vorige hypotheek? Meerdere antwoorden mogelijk.

*Het aantal waarnemingen is laag (n = 50).

- Hypotheeksluiters die het aflossingsvrije deel verkleinden, deden dit voornamelijk door eigen geld (29%) of overwaarde (28%) van hun vorige woning te gebruiken, door over te stappen op een andere hypotheekvorm (27%) en/of door het totale hypotheekbedrag te verlagen (25%). Al deze manieren komen ongeveer even vaak voor.

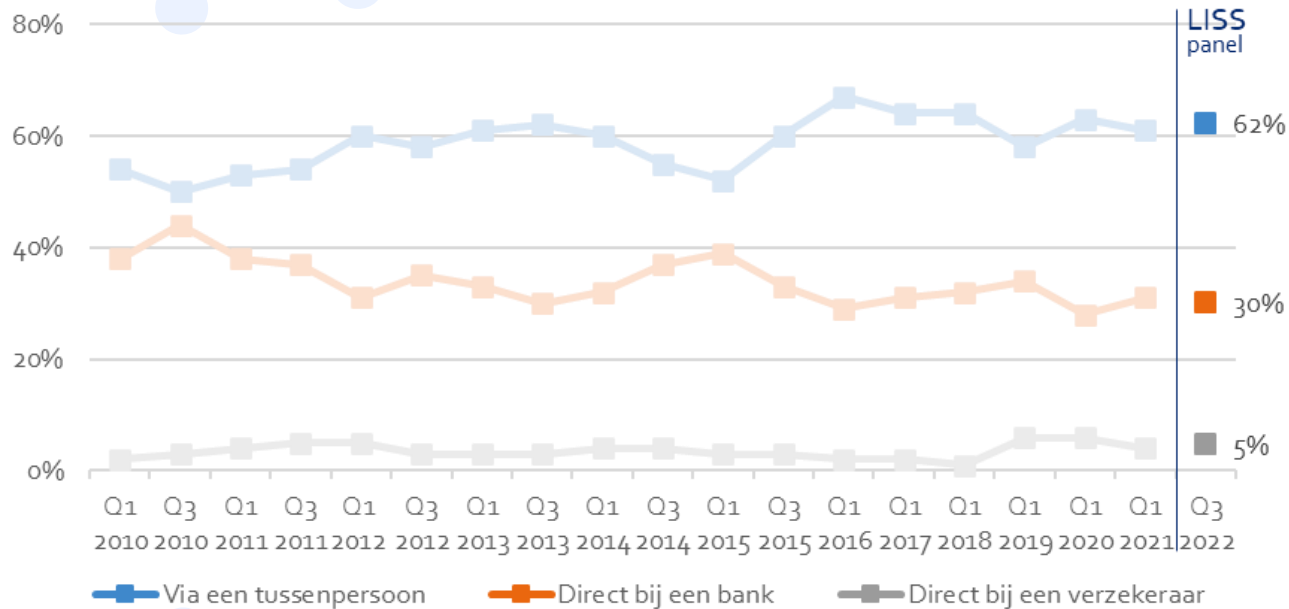
Basis = doorstromers en oversluiters van wie de nieuwe hypotheek een kleiner aflossingsvrij deel heeft dan de vorige hypotheek, Q1 2019 t/m Q1 2021: n = 73-160; Q3 2022: n = 50



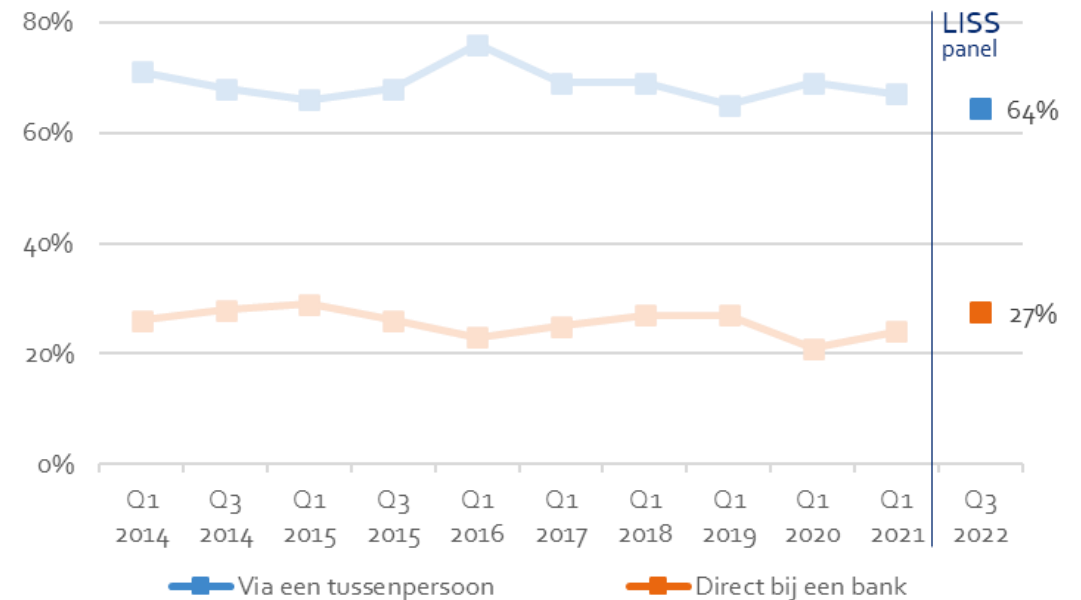
Oriëntatie- en afsluitproces

De meeste hypotheeksluiters sloten de hypotheek af via een tussenpersoon

Kanaal van afsluiten - totaal



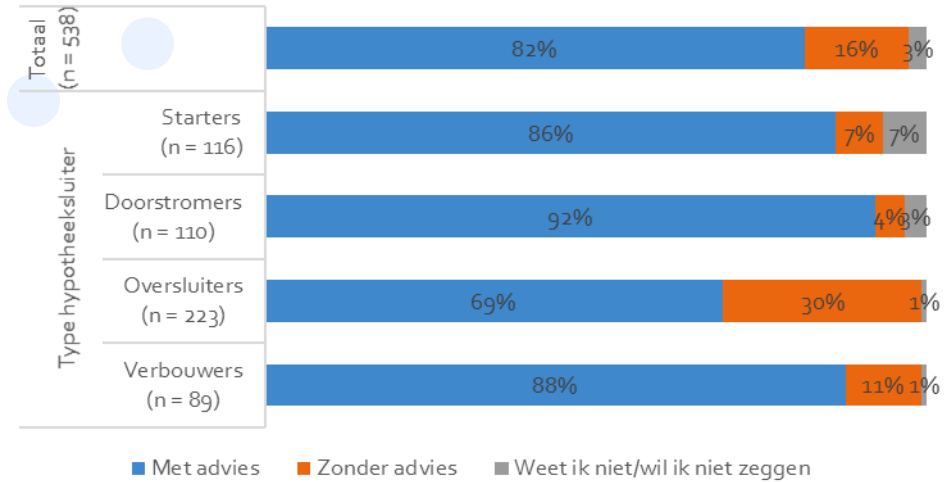
Kanaal van afsluiten - starters



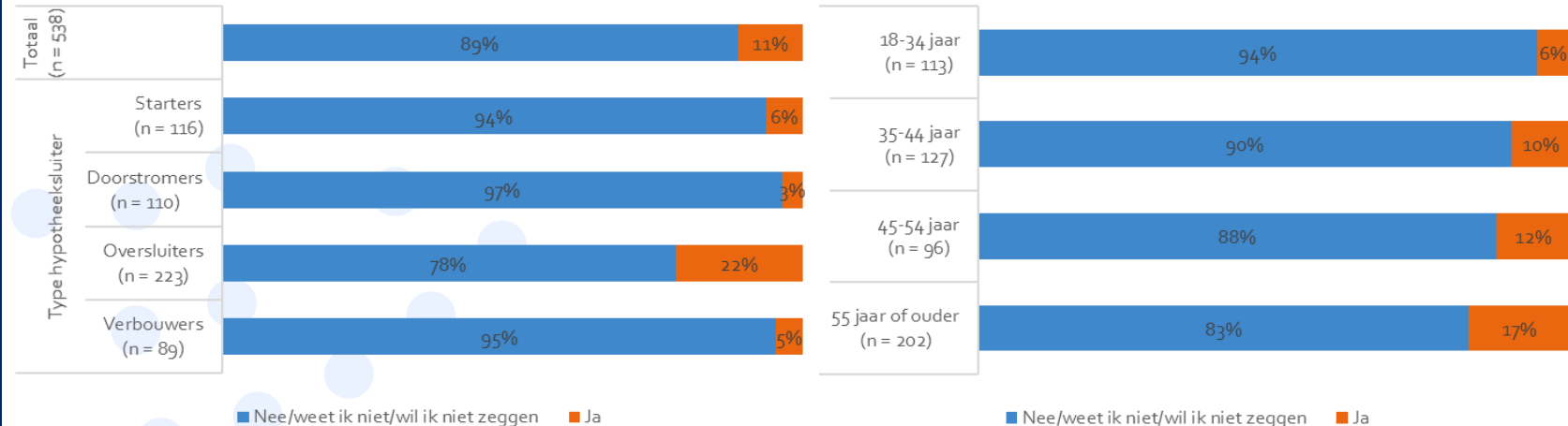
- 62% van de hypotheeksluiters sloot de hypotheek af via een tussenpersoon (zelfstandig adviseur, hypotheekwinkel of vergelijkingsite), 30% direct bij een bank en 5% bij een verzekeraar.
- Doorstromers sloten hun hypotheek het vaakst af via een tussenpersoon (72%); oversluiters het minst vaak (53%).

Oversluiters zeggen hun hypotheek relatief vaak zonder advies te hebben afgesloten

Hoe hebt u uw hypotheek afgesloten?



Hebt u (of degene met wie u de hypotheek samen hebt) de hypotheek zelf online afgesloten?



Basis = alle recente hypotheeksluiters, n = 538

- 30% van de oversluiters geeft aan de nieuwe hypotheek zonder hypotheekadvies te hebben afgesloten. Onder starters, doorstromers en verbouwers is dit respectievelijk 7%, 4% en 11%.
- Oversluiters sloten de hypotheek het vaakst zelfstandig online af (22%). Onder starters (6%), doorstromers (3%) en verbouwers (5%) ligt dit percentage beduidend lager.
- 55-plussers geven vaker aan de hypotheek zelfstandig online te hebben afgesloten dan 18-34 jarigen.

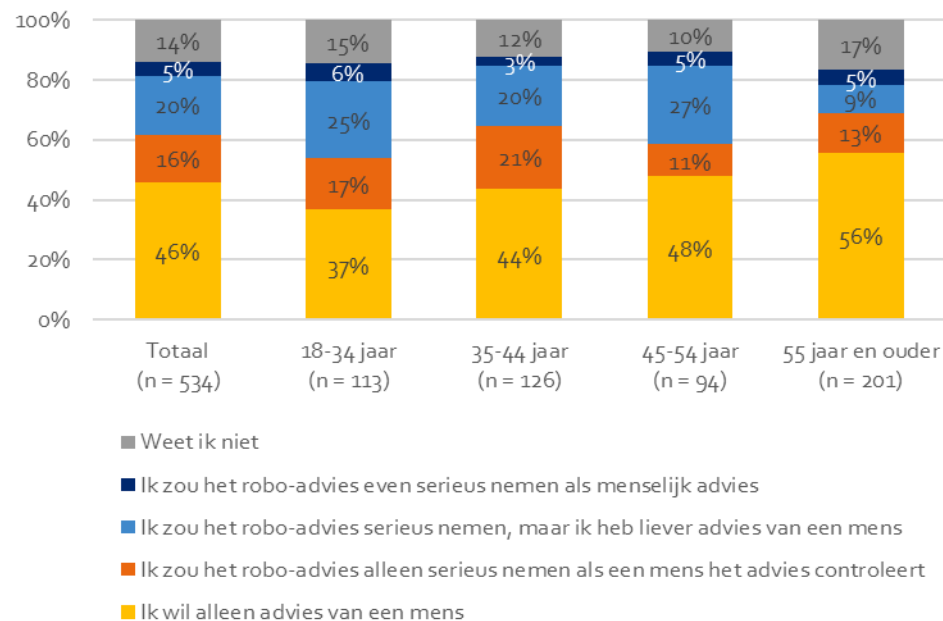
Vraag (boven): Hoe hebt u uw hypotheek afgesloten? Vraag (onder) Hebt u (of degene met wie u de hypotheek samen hebt) de hypotheek zelf online afgesloten?

Omdat hypotheeklen in principe ook "offline" zonder advies kunnen worden afgesloten (d.w.z. alleen bemiddeling) meten de twee vragen niet exact hetzelfde. Eerder onderzoek van Centerdata (2017) suggereert bovendien dat het voor consumenten niet altijd duidelijk is wanneer er precies sprake is van "hypotheekadvies", wat ook verschillen in antwoorden (deels) zou kunnen verklaren. De concretere vraag of men de hypotheek zelf online heeft afgesloten weerspiegelt waarschijnlijk beter het daadwerkelijke percentage met een "execution-only" hypotheek.

Ongeveer 4 op 10 geven aan dat zij robo-advies (onder voorwaarden) serieus zouden nemen

U kunt ook online geautomatiseerd advies krijgen: zogenaamd robo-advies. U bent dan niet in gesprek met een mens, maar krijgt antwoord van een computer. Algoritmes analyseren uw vraag en stellen een advies op. Stel dat u over uw hypotheek advies van zo'n algoritme zou krijgen (robo-advies).

Wat zou u met dat robo-advies doen?

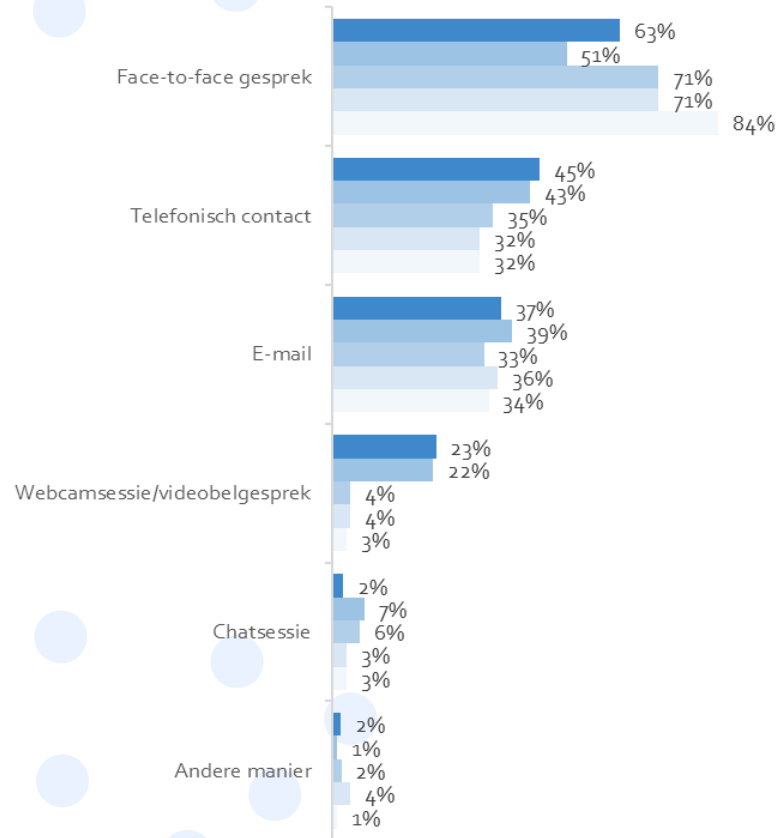


- 41% van alle hypotheeksluiters zou robo-advies serieus nemen (waaronder 16% alleen als een mens het advies controleert) en 46% wil alleen advies van een mens. Een substantiële groep (14%) weet het niet.
- De acceptatie van robo-advies daalt naarmate leeftijd toeneemt. Van de 55-plussers wil 56% alleen advies van een mens, tegenover 37% van de 18-34 jarigen.

Een face-to-face gesprek is de meest genoemde vorm van contact met de hypotheekadviseur

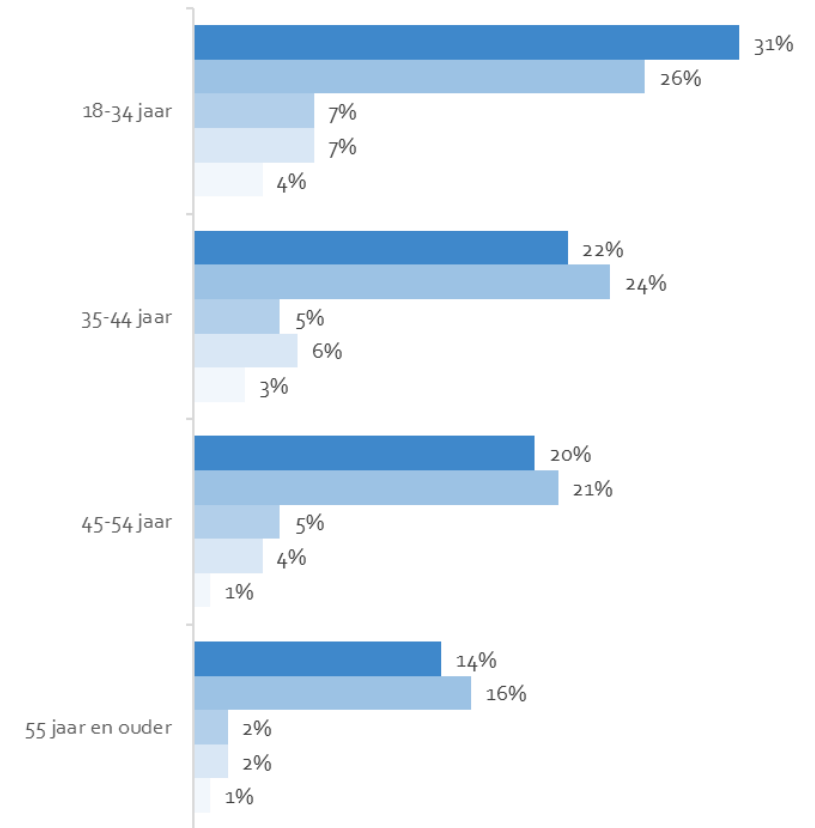
Wijze van contact met hypotheekadviseur

Meerdere antwoorden mogelijk



■ Q3 2022 ■ Q1 2021 ■ Q1 2020 ■ Q1 2019 ■ Q1 2018
LISS panel

Wijze van contact met hypotheekadviseur -
webcamsessie/videobelgesprek



■ Q3 2022 ■ Q1 2021 ■ Q1 2020 ■ Q1 2019 ■ Q1 2018
LISS panel

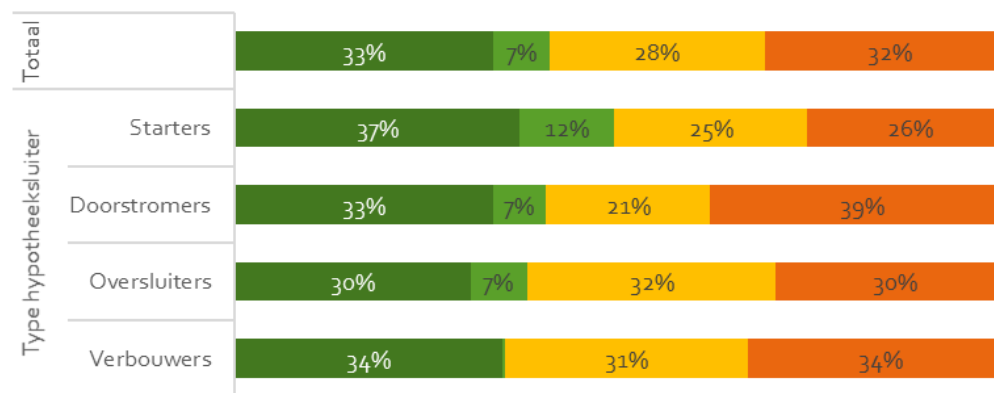
Basis = recente hypotheeksluiters die hun hypotheek met advies hebben afgesloten, n = 424

- Hypotheeksluiters hadden het vaakst face-to-face contact (63%) met hun adviseur.
- Ongeveer een kwart (23%) sprak met de adviseur via een webcamsessie/videobellen. 18-34 jarigen deden dit vaker (31%) dan 55-plussers (14%).

Vraag: Op welke manier hebt u met een hypotheekadviseur contact gehad over de hypotheek? Meerdere antwoorden mogelijk.

Ongeveer een derde van de hypotheeksluiters wist niet dat sommige banken rentekorting geven wanneer je bij dezelfde bank een betaalrekening hebt

Hebt u uw betaalrekening bij dezelfde bank als waar uw hypotheek loopt?

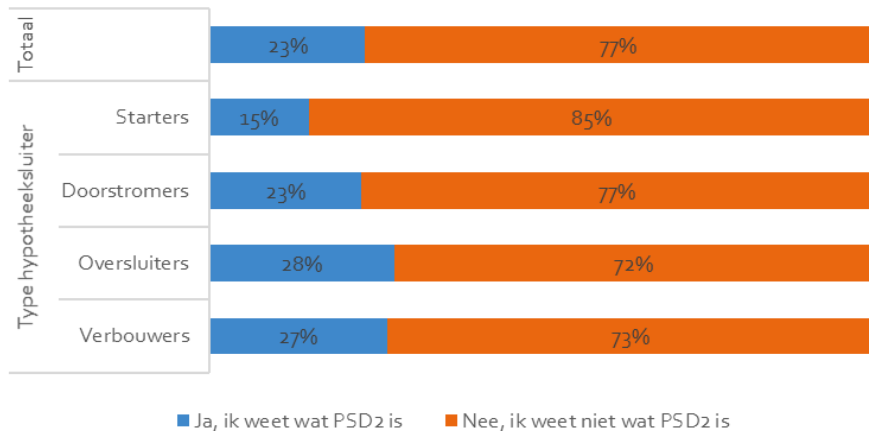


- Ja, de betaalrekening liep daar al vóór het sluiten van de hypotheek
- Ja, ik heb een nieuwe betaalrekening afgesloten om rentevoordeel op de hypotheek te verkrijgen
- Nee, maar ik wist wel dat ik rentevoordeel kon krijgen
- Nee, en ik wist ook niet dat ik rentevoordeel kon krijgen

- Sommige banken geven korting op de hypotheekrente wanneer een klant ook een betaalrekening heeft bij die bank en die actief gebruikt. Ongeveer een derde (32%) van de hypotheeksluiters is niet op de hoogte van deze mogelijkheid.
- Over het algemeen maakt men hier ook niet vaak gebruik van (7%). Starters openen wel vaker een nieuwe betaalrekening om het rentevoordeel te krijgen (12%) dan verbouwers (0%), de andere twee groepen vallen er tussenin (doorstromers/oversluiters: 7%). Ongeveer een derde van de hypotheeksluiters had al een betaalrekening bij de betreffende bank vóór het afsluiten van de hypotheek.

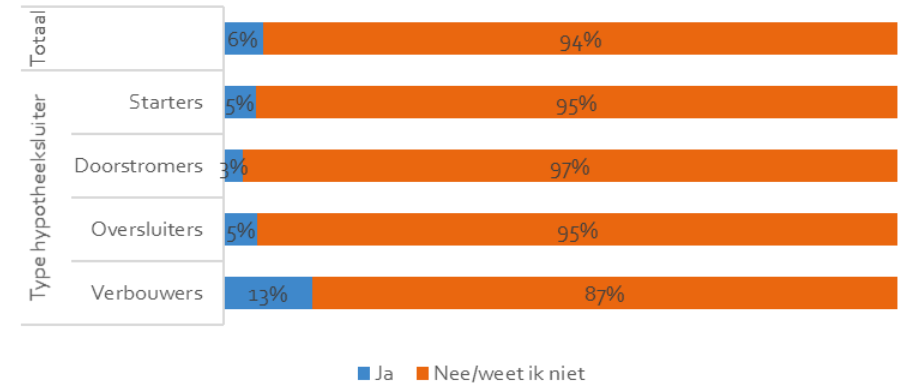
Een kwart van de hypotheeksluiters is bekend met PSD2; 6% herinnerde zich van een PSD2 koppeling gebruik te hebben gemaakt

Was u voor deze uitleg* bekend met PSD2?

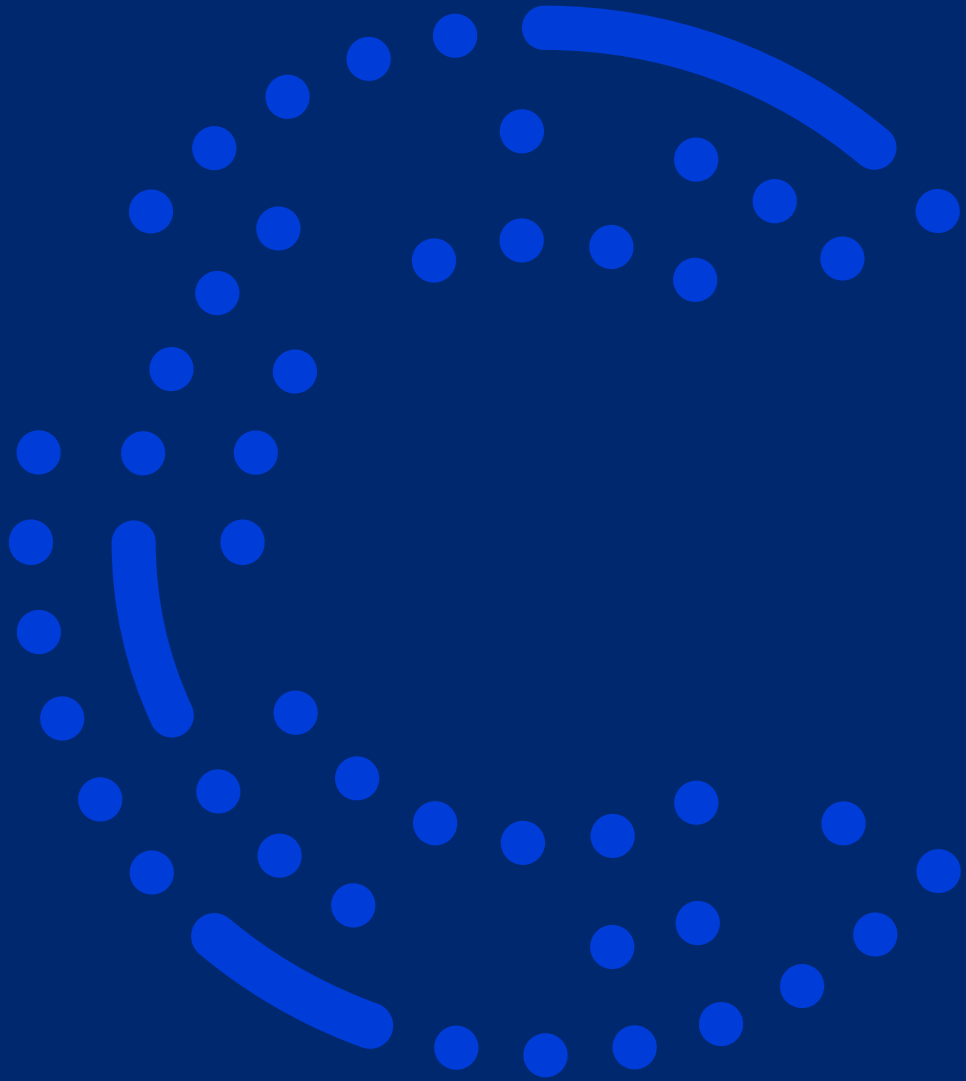


**Sinds februari 2019 bestaat PSD2 (Payment Services Directive). Dit is een Europese wet voor het betalingsverkeer van consumenten en bedrijven die het voor consumenten eenvoudiger maakt om financiële data te delen met derden. Voor een PSD2 koppeling geeft u toestemming aan uw bank waardoor informatie uit uw banktransacties wordt gehaald in plaats van dat u deze informatie zelf opzoekt en aanlevert.*

Hebt u gebruik gemaakt van een PSD2 koppeling?



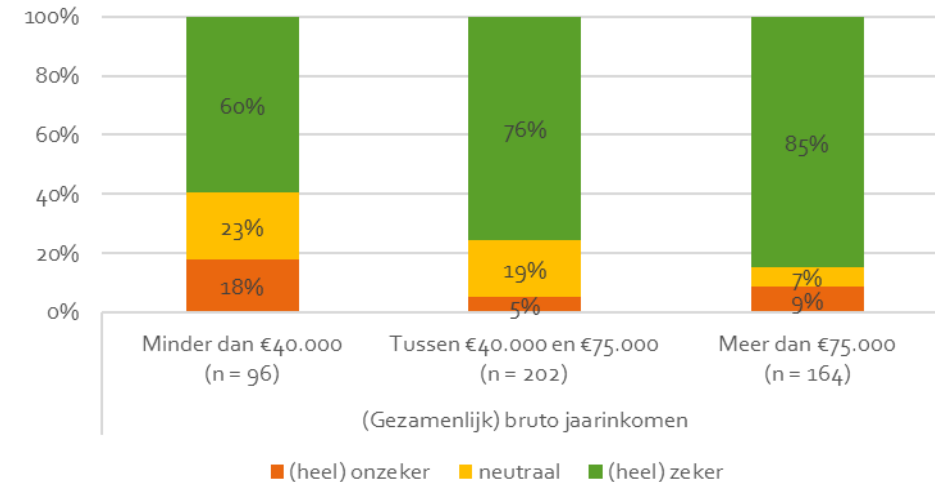
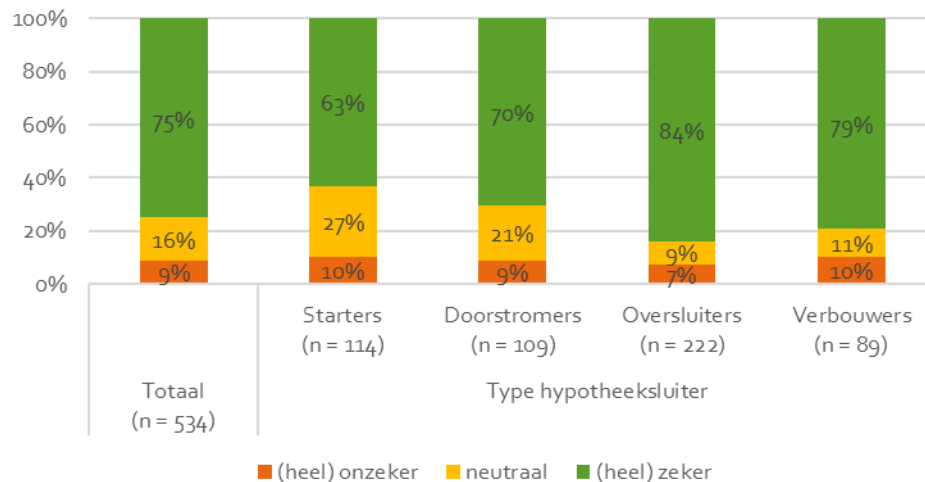
- Ongeveer een kwart van de hypotheeksluiters (23%) is bekend met PSD2. Van de hypotheeksluiters die bekend zijn met PSD2 geeft een kwart (25%) aan ook daadwerkelijk gebruik te hebben gemaakt van een PSD2 koppeling (dit is 6% van alle hypotheeksluiters).
- Starters zijn minder bekend met PSD2 (15%) dan oversluiters (28%), de andere twee groepen vallen er tussenin (doorstromers: 23%, verbouwers: 27%).



Risico's

Starters en hypotheeksluiters met een relatief laag inkomen waren het minst zeker dat de hypotheekaanvraag geaccepteerd zou worden

(On)zekerheid over acceptatie hypotheekaanvraag door hypotheekverstrekker



- Een kwart van de hypotheeksluiters (25%) was niet zeker dat de hypotheekaanvraag door de hypotheekverstrekker geaccepteerd zou worden. Ongeveer 1 op 10 was onzeker of heel onzeker.
- Starters (63%) waren minder vaak zeker over de acceptatie van de hypotheekaanvraag dan oversluiters (84%).
- Hypotheeksluiters met een inkomen lager dan €40.000 (dit is het inkomen van degene(n) die de hypotheek heeft/hebben afgesloten) waren veel minder zeker dan hypotheeksluiters met een hoger inkomen.

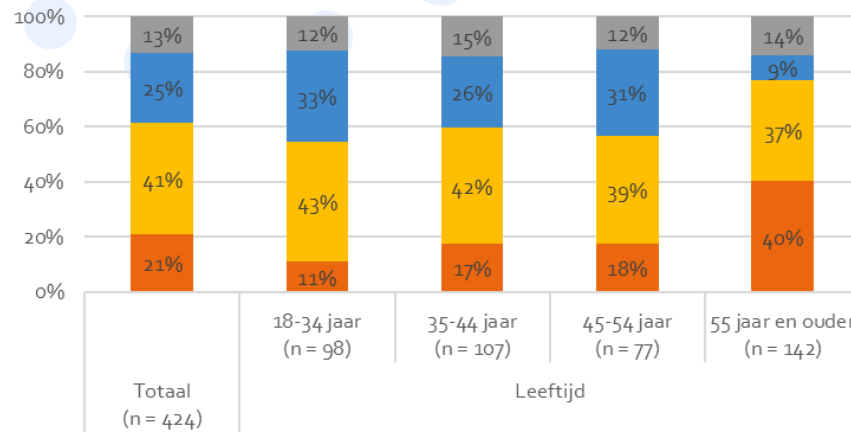
Het risico van overlijden wordt het vaakst besproken en het vaakst verzekerd

- Driekwart van de hypotheeksluiters (75%) herinnert zich dat het risico van overlijden met de adviseur besproken is. Voor het risico van arbeidsongeschiktheid en werkloosheid is dit respectievelijk 66% en 62%.

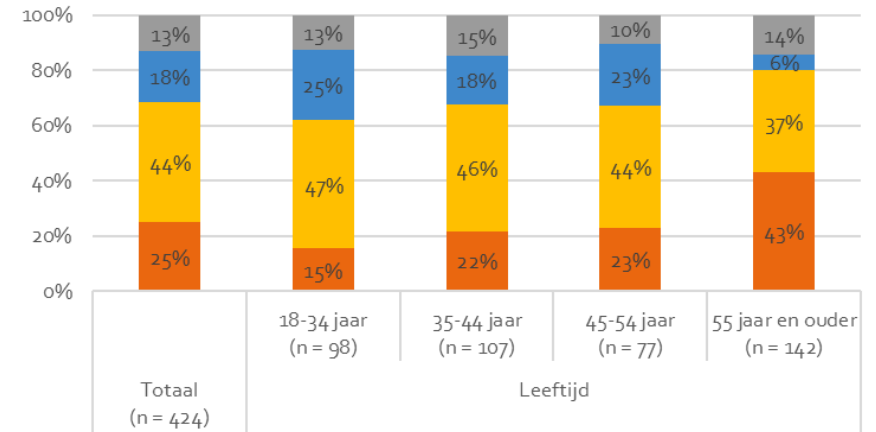
- Voor het risico van overlijden wordt ook het vaakst een verzekering afgesloten (45%, versus arbeidsongeschiktheid: 25% en werkloosheid: 18%). 55-plussers sluiten ook het minst vaak een verzekering af.

- Met 55-plussers worden alle risico's minder vaak besproken dan met jongere hypotheeksluiters. 55-plussers sluiten ook het minst vaak een verzekering af.

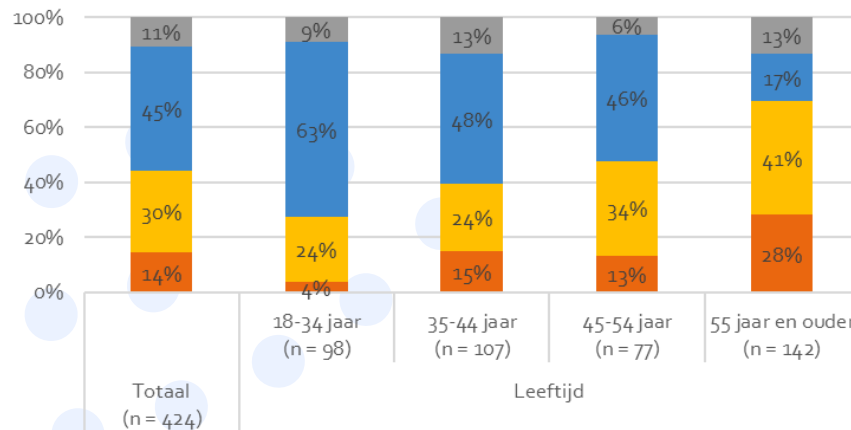
Arbeidsongeschiktheid



Werkloosheid



Overlijden

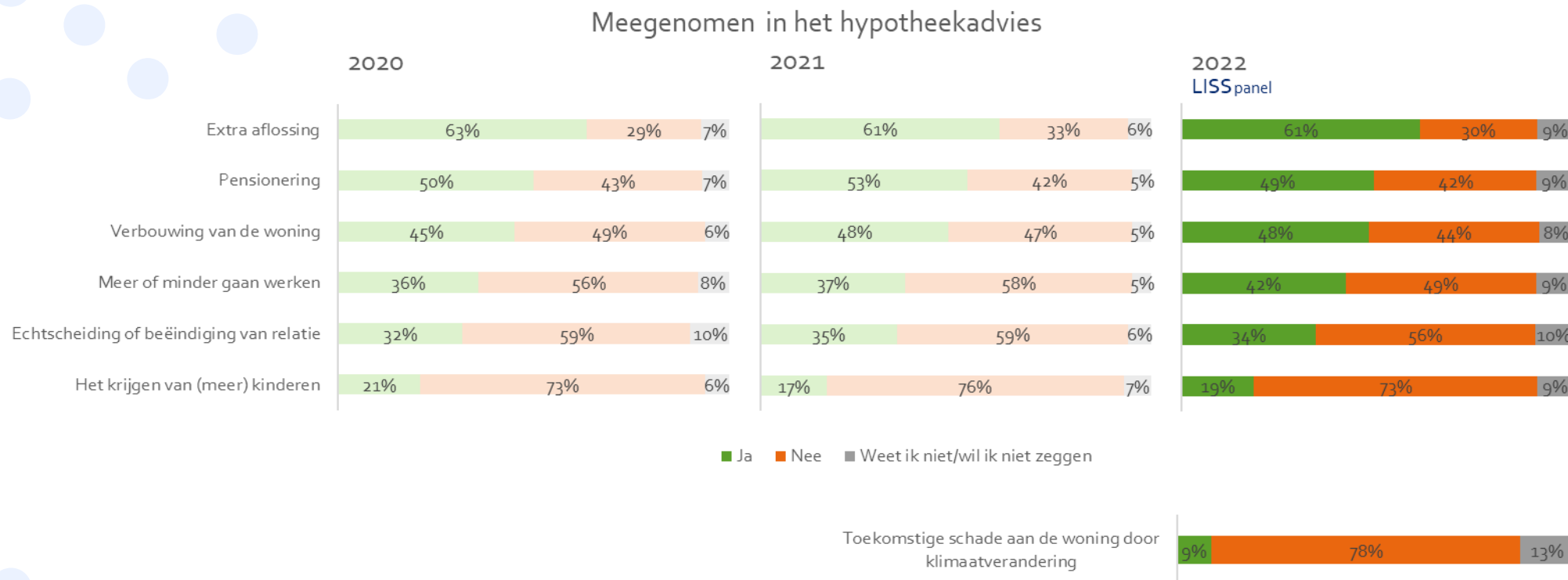


- Weet ik niet/wil ik niet zeggen
- Wel besproken en verzekering afgesloten (via adviseur, of afgesproken dat zelf te doen)
- Wel besproken, maar geen verzekering afgesloten
- Niet besproken

Basis = recente hypotheeksluiters die hun hypotheek met advies hebben afgesloten, n = 424

Vraag: Bij het hypotheekadvies kunnen financiële risico's van overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid zijn besproken en de mogelijkheden je hiervoor te verzekeren door een overlijdensrisico-, arbeidsongeschiktheid-, of woonlastenverzekering. Kunt u per risico aangeven wat voor u het meest van toepassing is?

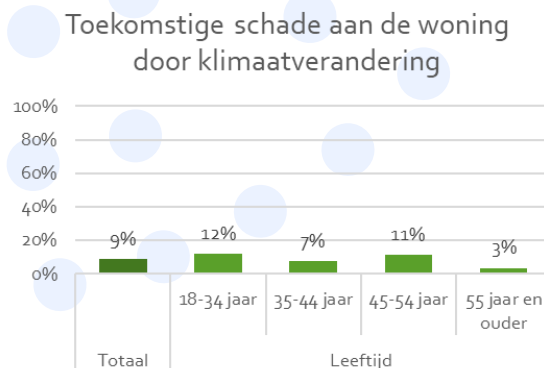
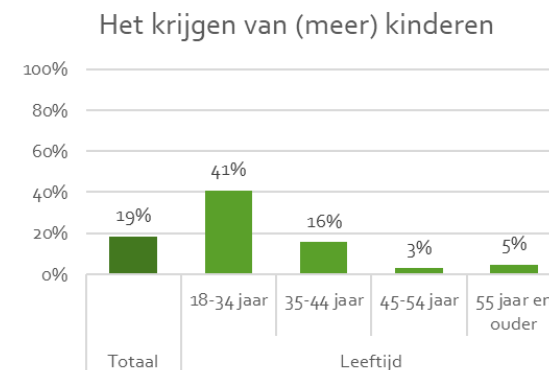
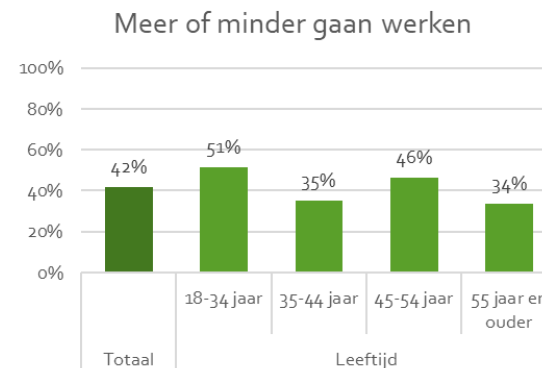
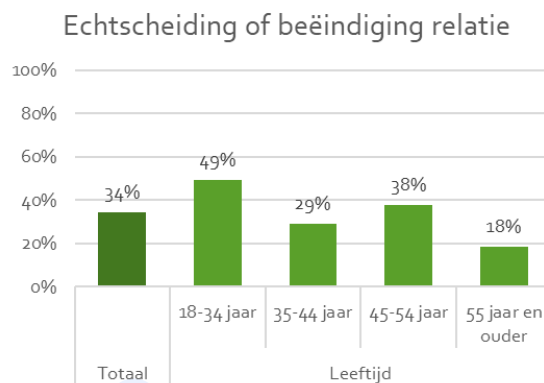
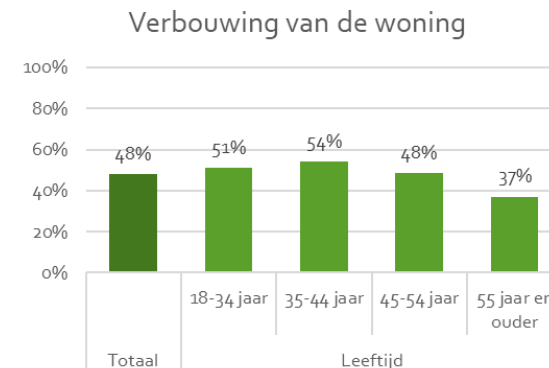
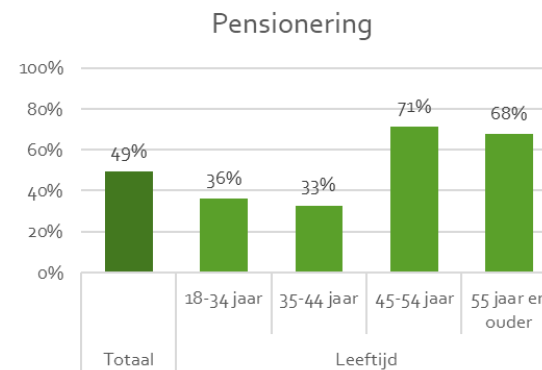
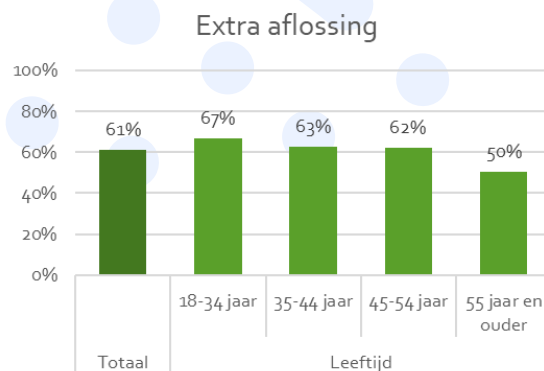
Ongeveer 1 op de 10 geeft aan dat er in het advies rekening is gehouden met mogelijke toekomstige schade aan de woning door klimaatverandering



- Hoe vaak bepaalde situaties, zoals pensionering, meer of minder gaan werken of een echtscheiding, in het hypotheekadvies worden meegenomen lijkt in de afgelopen jaren onveranderd.
- De mogelijkheid om extra af te lossen werd het vaakst meegenomen (61%). Pensionering (49%) en verbouwing van de woning (48%) werden in de helft van de gevallen meegenomen.
- In 2022 is voor het eerst uitgevraagd of er in het advies rekening is gehouden met eventuele toekomstige schade aan de woning door klimaatverandering. Dit werd in 9% van de gevallen in het advies meegenomen.

Onderwerpen die worden meegenomen in het hypotheekadvies hangen sterk af van de leeftijd van de sluiters

- De figuren geven, per situatie (bv. echtscheiding), het aandeel hypotheeksluiters weer dat aangeeft dat er rekening is gehouden met die situatie in het hypotheekadvies.
- Met de mogelijkheid om extra af te lossen, een verbouwing van de woning, een scheiding, en het krijgen van (meer) kinderen werd bij oudere hypotheeksluiters (55+) het minst vaak rekening gehouden in het hypotheekadvies.
- Pensionering werd vaker meegenomen in het hypotheekadvies bij hypotheeksluiters ouder (versus jonger) dan 45.

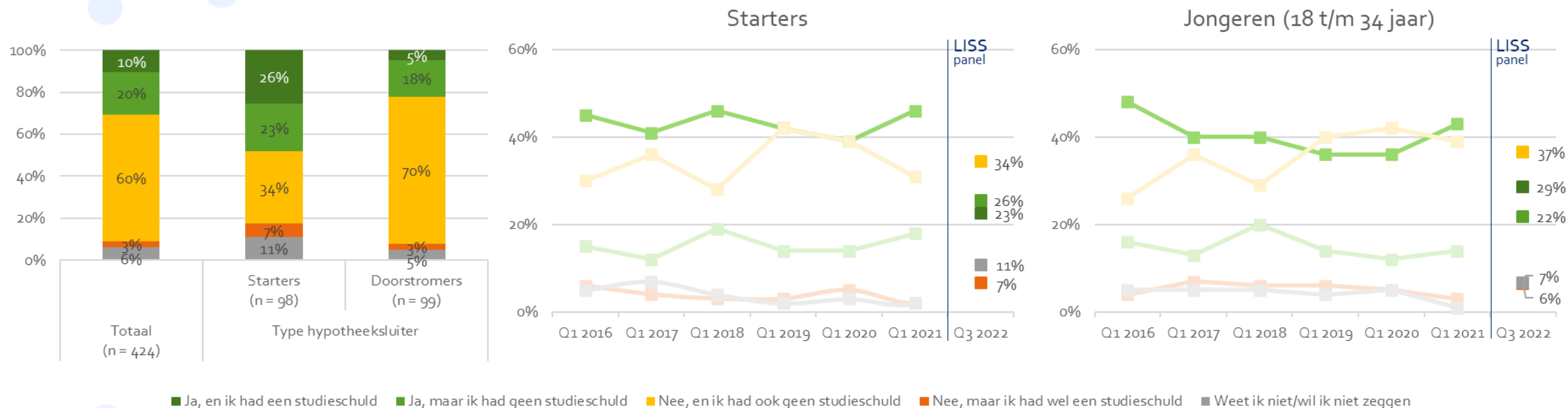


Basis = recente hypotheeksluiters die hun hypotheek met advies hebben afgesloten, totaal: n = 423, 18-34 jaar: n = 98, 35-44 jaar: n = 107, 45-54 jaar: n = 76, 55+: n = 142

Vraag: Kunt u van de volgende situaties aangeven of daarmee in het hypotheekadvies rekening is gehouden?

4 op de 10 starters werd door de hypotheekadviseur niet gevraagd naar een eventuele studieschuld

Heeft uw hypotheekadviseur gevraagd of u op dat moment een openstaande studieschuld bij DUO had?

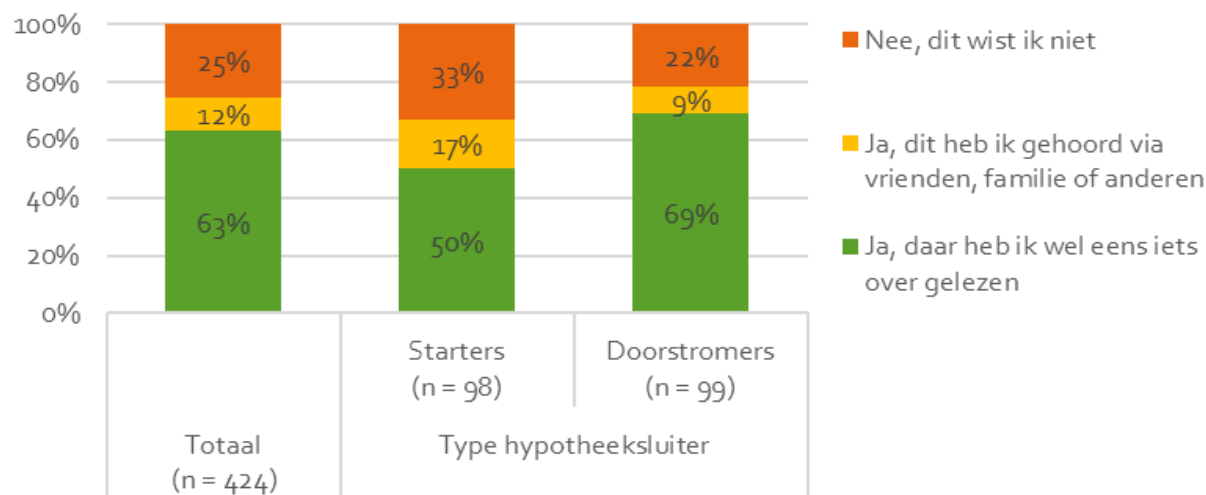


- Slechts 30% van alle hypotheeksluiters die advies inwonnen geeft aan dat hun hypotheekadviseur gevraagd heeft naar een eventuele openstaande studieschuld. Bij starters kwam dit onderwerp vaker aan bod (49%). Echter, 4 op de 10 starters geven aan niet gevraagd te zijn naar een mogelijke studieschuld (11% weet het niet).
- Van de jongeren (18-34 jaar) geeft 43% niet gevraagd te zijn naar een studieschuld.
- Het aandeel van de starters dat daadwerkelijk een studieschuld had lijkt ten opzichte de vorige meting gedaald (2021: 48% vs. 2022: 30%), maar het verschil kan ook (deels) verklaard worden door de verandering van panel. Bij jongeren (18-34 jaar) is hetzelfde patroon te zien.

Een kwart van de hypotheeksluiters was er niet van op de hoogte dat je een studieschuld moet opgeven

Als je een studieschuld hebt ben je verplicht om die op te geven als je een hypotheekaanvraag doet. Maar niet iedereen weet dat.

Wist u dat dit verplicht is?



- Driekwart van de hypotheeksluiters (die advies inwonen) wist dat je verplicht bent om een studieschuld op te geven als je een hypotheekaanvraag doet; een kwart wist dit niet. Het verschil tussen starters (33%) en doorstromers (22%) is niet significant.*
- Wel is er een verschil tussen starters en doorstromers in de manier waarop zij hiervan op de hoogte gebracht zijn: doorstromers zeggen vaker erover gelezen te hebben (69%) dan starters (50%). Starters hoorden het vaker via anderen (17% vs. 9%; dit verschil is echter niet significant).

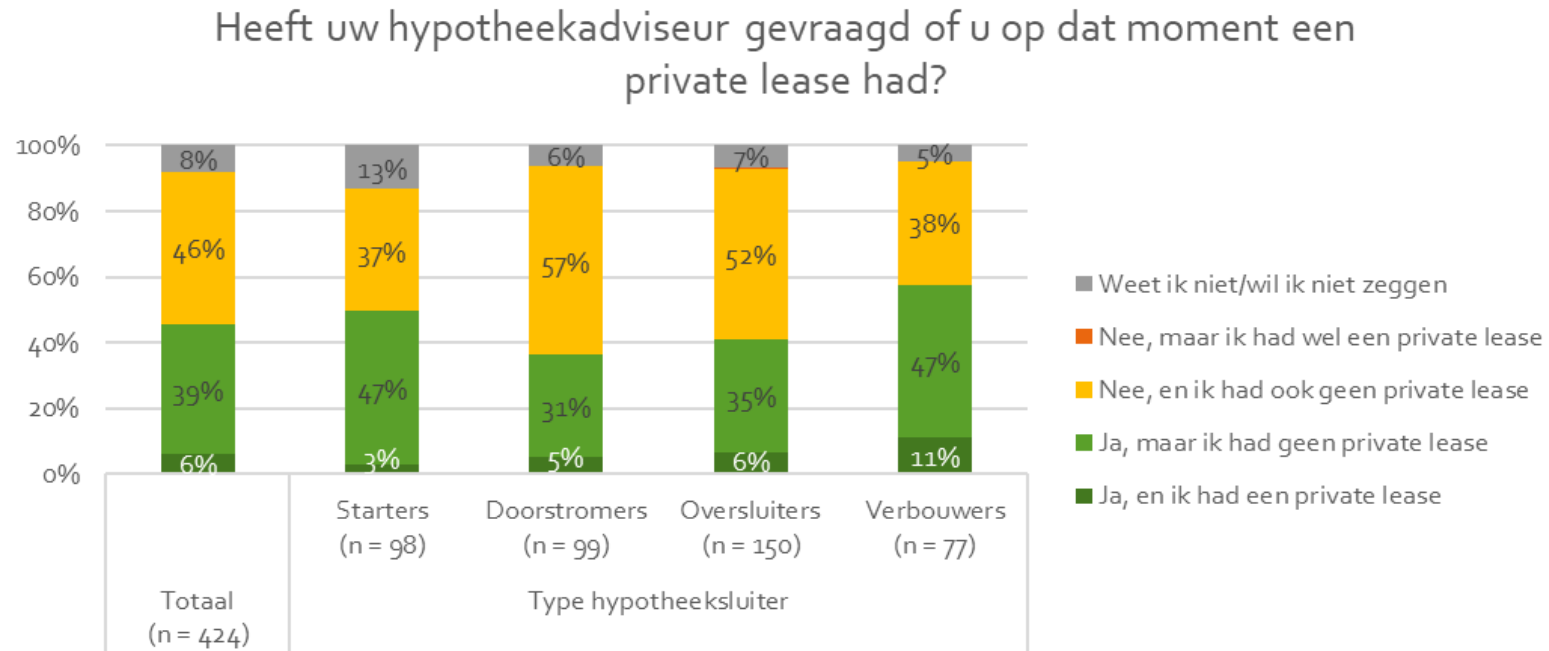
Vraag: Als je een studieschuld hebt ben je verplicht om die op te geven als je een hypotheekaanvraag doet.

Maar niet iedereen weet dat. Wist u dat dit verplicht is?

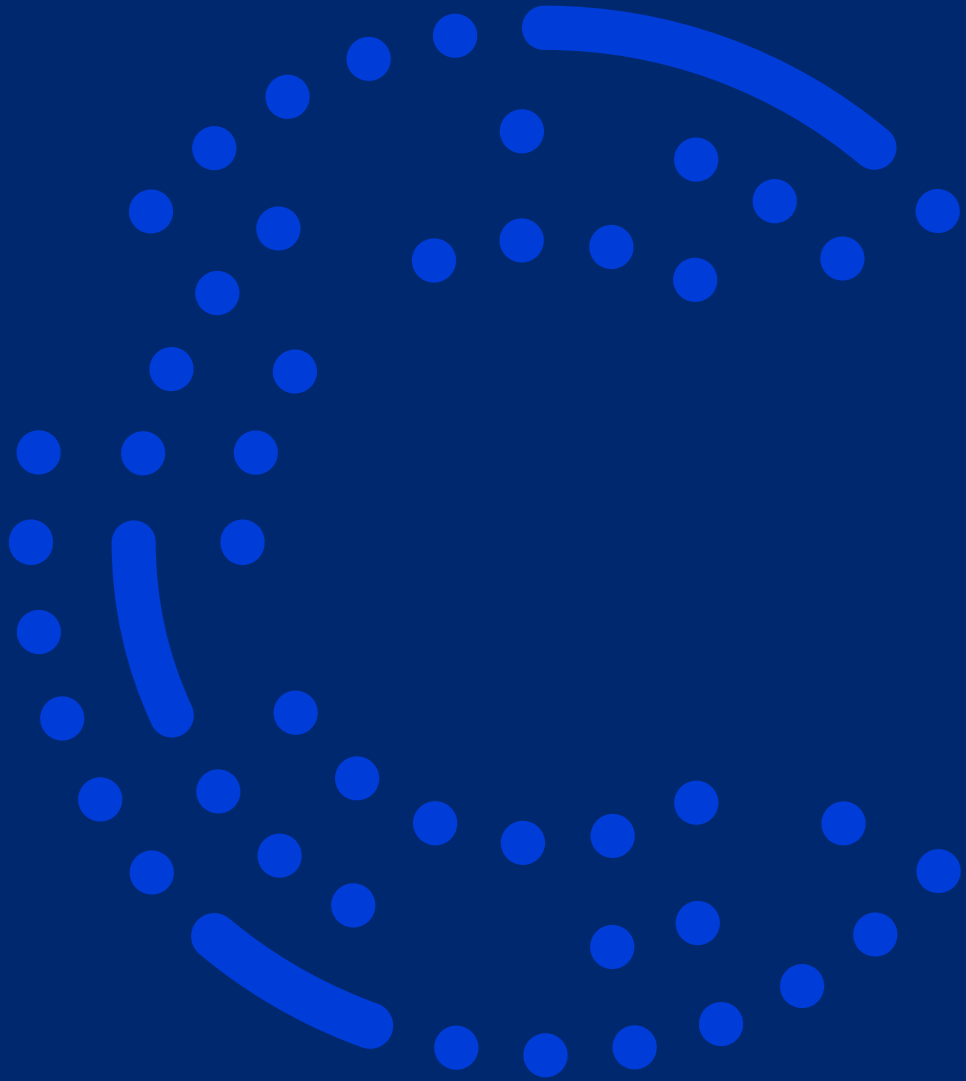
* $p = 0,108$

Basis = recente hypotheeksluiters die hun hypotheek met advies hebben afgesloten, $n = 424$

Naar private lease wordt in bijna de helft van de gevallen niet gevraagd door de hypotheekadviseur



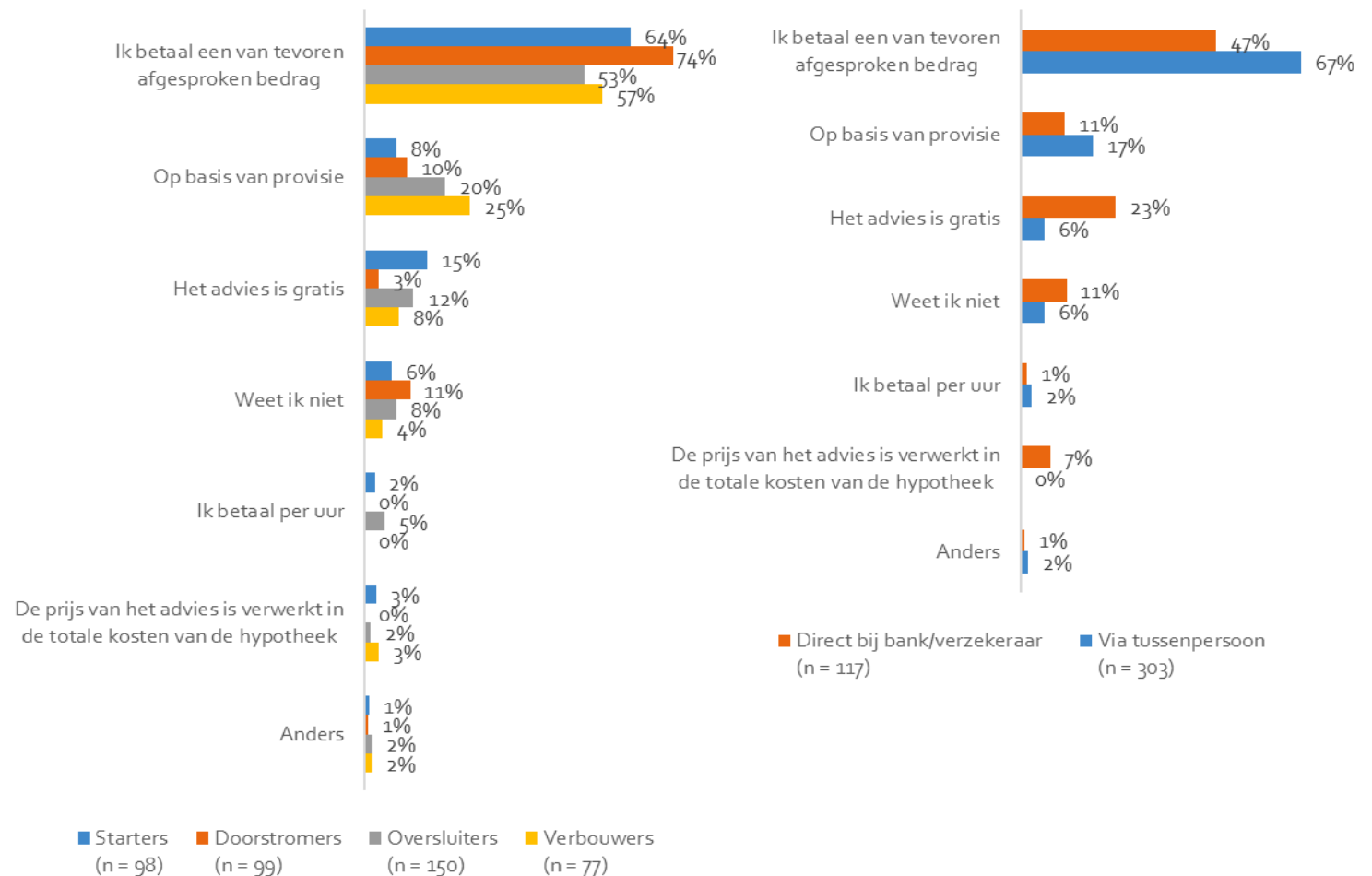
- 45% van de hypotheeksluiters die advies inwonen geeft aan dat hun hypotheekadviseur gevraagd heeft of zij op dat moment een private lease hadden. Een even grote groep (46%) geeft aan dat hier niet naar gevraagd is (en 8% weet het niet).
- Aan verbouwers (58%) werd vaker gevraagd of men een private lease had dan aan doorstromers (36%), de twee andere groepen vallen er tussenin (starters: 50%, oversluiters: 41%).



Beloning en kosten

Een kwart van de hypotheeksluiters denkt dat hypotheekadviseurs via provisie worden beloond of dat advies gratis is

Hoe wordt uw hypotheekadviseur volgens u beloond?



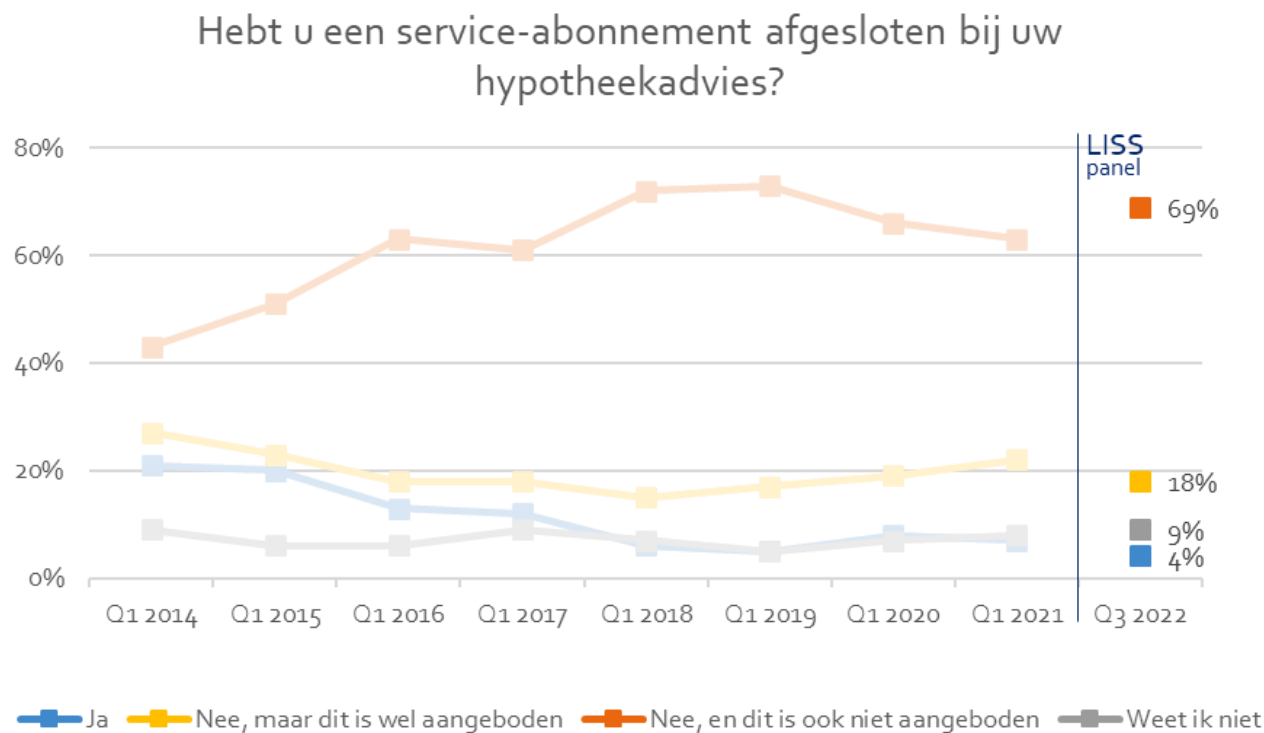
- Sinds 1 januari 2013 is het provisieverbod van kracht. Hypotheeksluiters betalen de hypotheekadviseur sindsdien direct voor het advies (meestal een vooraf afgesproken bedrag).
- 15% van de hypotheeksluiters denkt dat de adviseur op basis van provisie wordt beloond. Dit aandeel is het laagst onder starters (8%, versus verbouwers: 25%). 10% denkt dat advies gratis is. Dit aandeel is juist het hoogst onder starters (15%, versus doorstromers: 3%).
- Hypotheeksluiters die hun hypotheek direct bij een bank of verzekeraar afsloten denken vaker dat advies gratis is (23%) dan hypotheeksluiters die hun hypotheek via een tussenpersoon afsloten (6%).

Vraag: Hoe wordt uw hypotheekadviseur volgens u beloond?

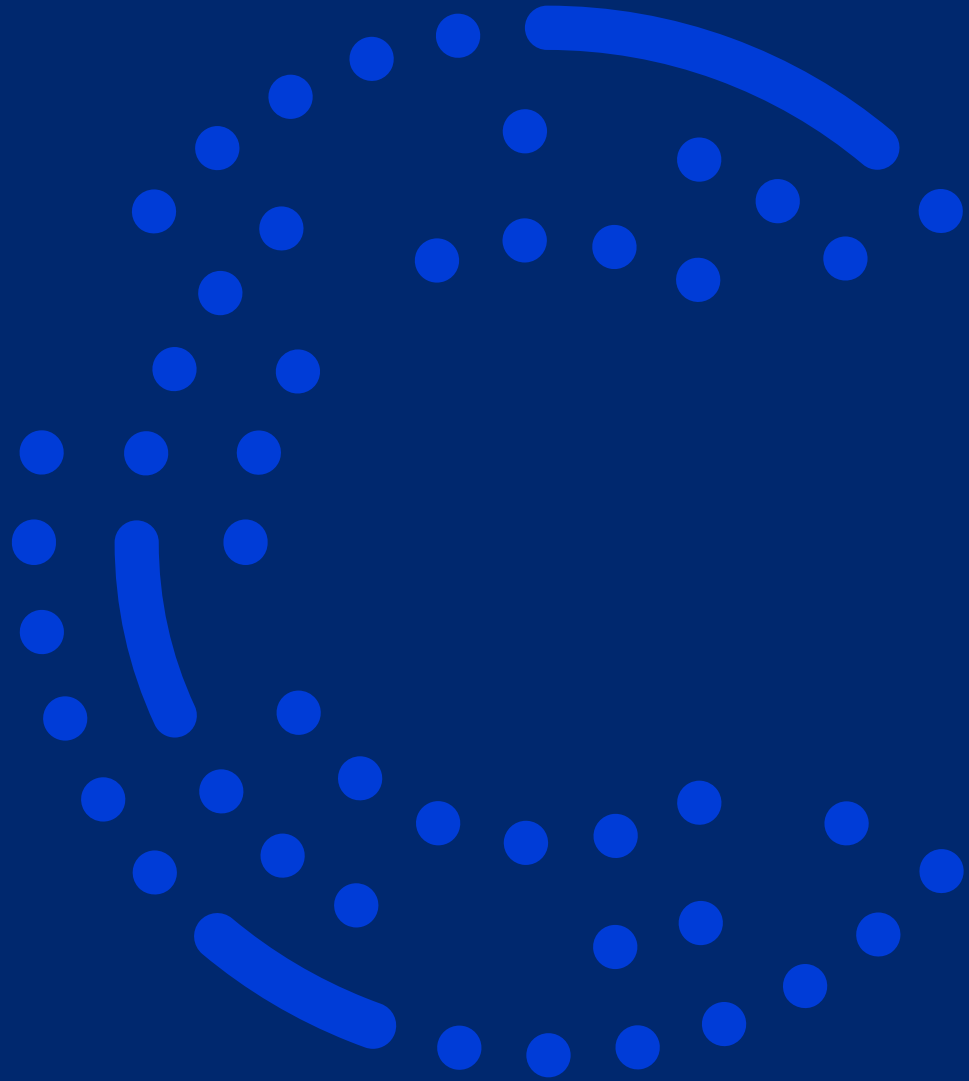
Bij antwoordoptie "op basis van provisie" kregen respondenten de uitleg: "gedeelte van mijn premie wordt door de financiële instelling overgemaakt naar de adviseur".

Basis = recente hypotheeksluiters die hun hypotheek met advies hebben afgesloten, n = 424

Minder dan een kwart van de hypotheeksluiters die advies inwonnen kreeg een service-abonnement aangeboden; 4% sloot een abonnement af

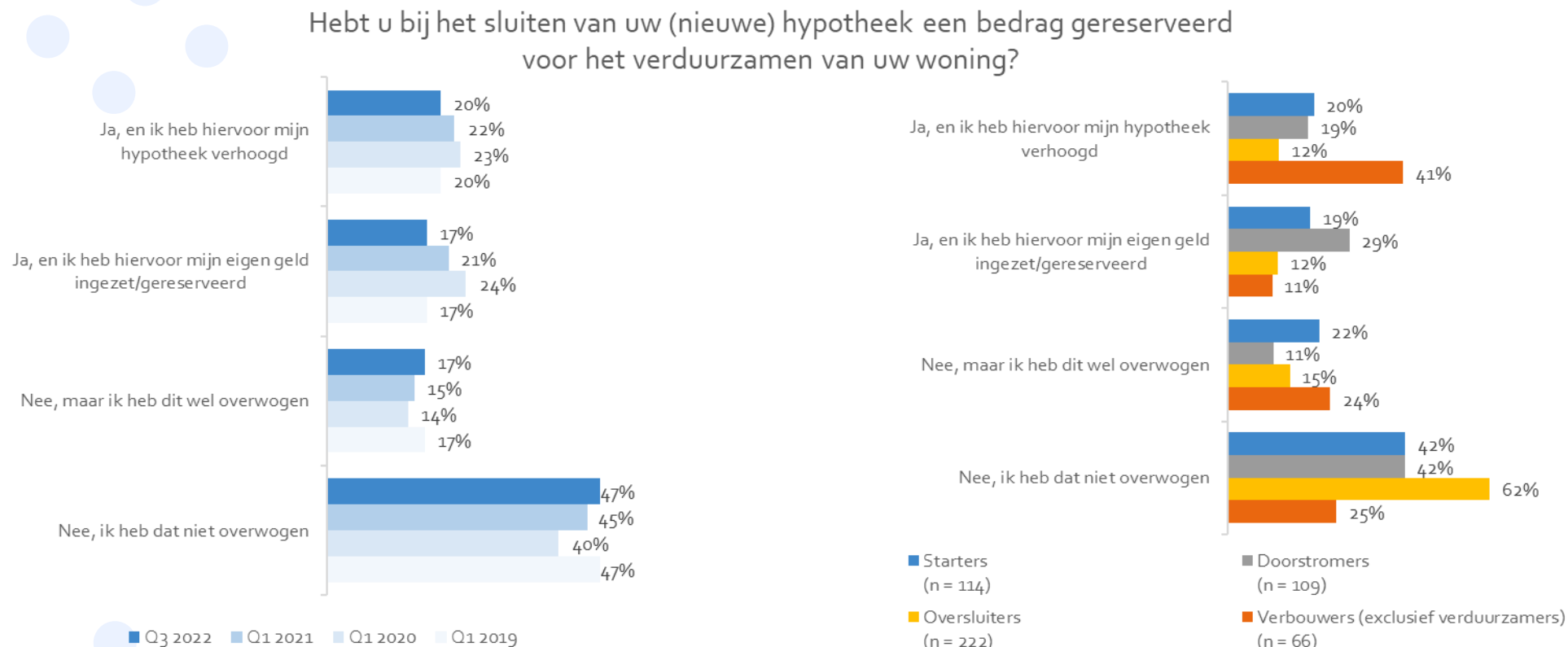


- 22% van de hypotheeksluiters die hun hypotheek met advies afsloten kreeg een service-abonnement aangeboden (9% weet het niet). 4% sloot ook daadwerkelijk een abonnement af.
- Jongeren geven vaker aan dat een service-abonnement aangeboden is dan ouderen (18-34 jaar: 35% vs. 55-plussers: 10%; de andere leeftijdsgroepen vallen er tussenin). Het aandeel dat daadwerkelijk een abonnement afsloot hangt niet af van leeftijd.
- Hypotheeksluiters die hun hypotheek via een tussenpersoon afsloten kregen vaker een service-abonnement aangeboden (26%) dan hypotheeksluiters die hun hypotheek direct bij een bank of verzekeraar afsloten (13%), en sloten ook vaker een abonnement af (5% versus 1%).



Verduurzamen woning

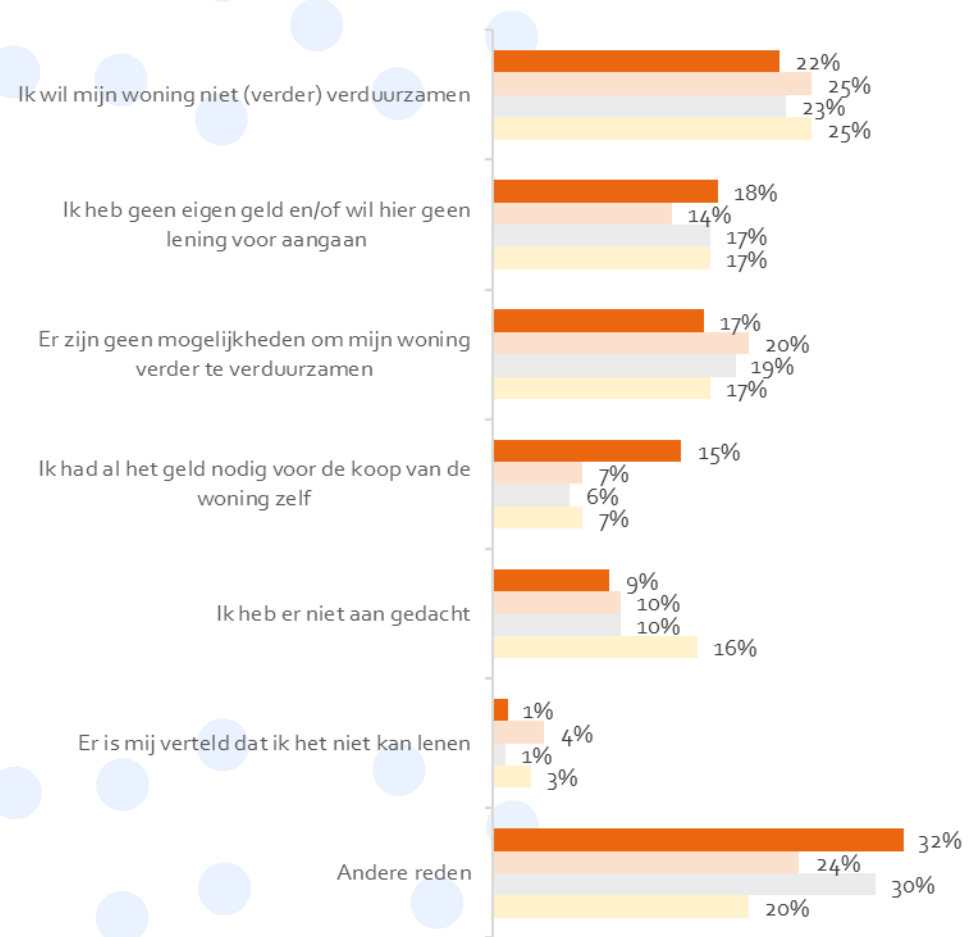
Bijna 4 op de 10 hypotheeksluiters reserveerden bij het sluiten van de hypotheek een bedrag voor het verduurzamen van de woning



- Iets meer dan de helft (54%) van de hypotheeksluiters (die de hypotheek niet specifiek afsloten voor de verduurzaming van hun woning) overwoog bij het sluiten van de hypotheek een bedrag te reserveren voor verduurzaming van de woning: 20% verhoogde hiervoor de hypotheek en 17% gebruikte hiervoor eigen geld. De overige 17% zag er toch van af.
- Het aandeel dat de hypotheek verhoogde voor verduurzaming was hoger onder verbouwers (41%) dan onder starters (20%), doorstromers (19%) en oversluiters (12%). Doorstromers reserveerden vaker eigen geld (29%) dan oversluiters (12%) en verbouwers (11%).

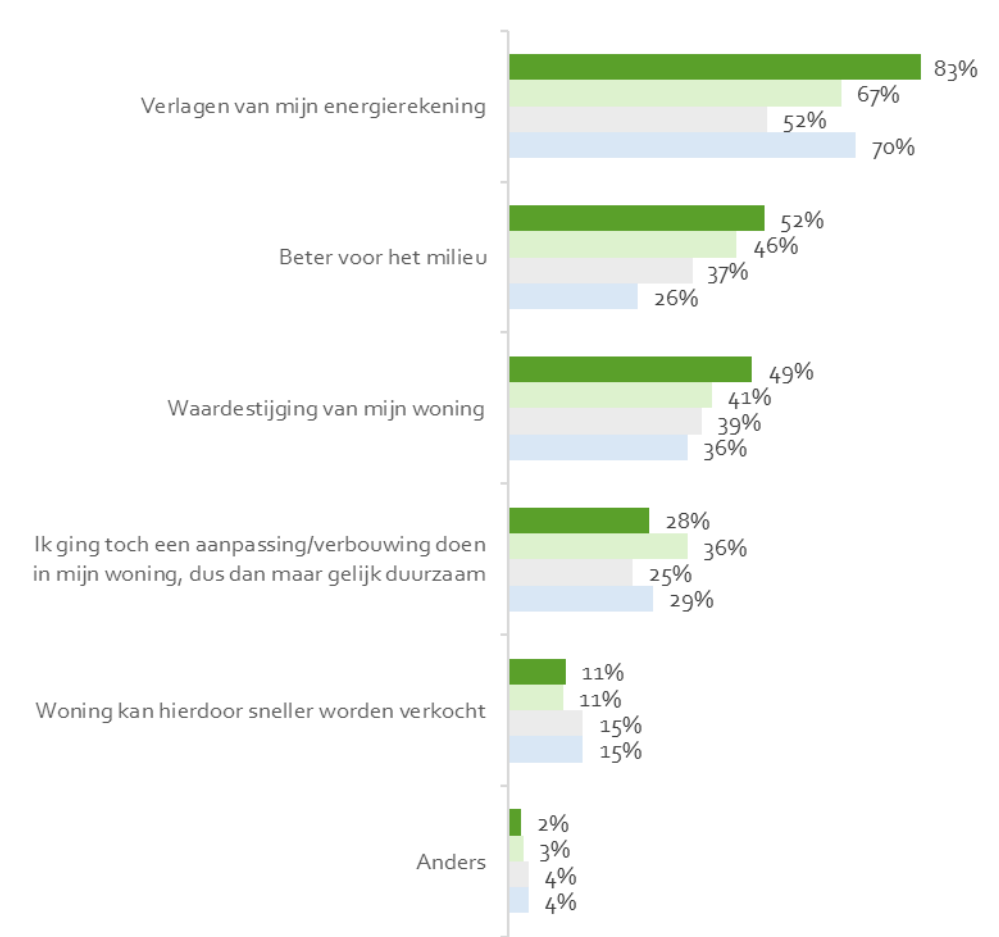
Het verlagen van de energiekosten is de meest genoemde reden om de woning te verduurzamen

Redenen om de woning **niet** te verduurzamen



LISS panel

Redenen om de woning **wel** te verduurzamen



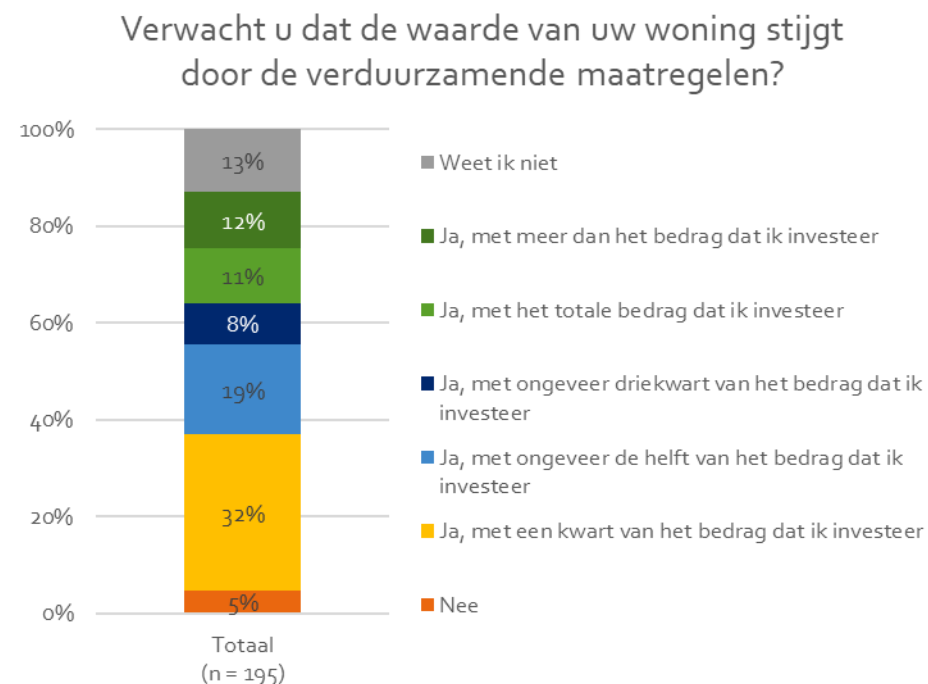
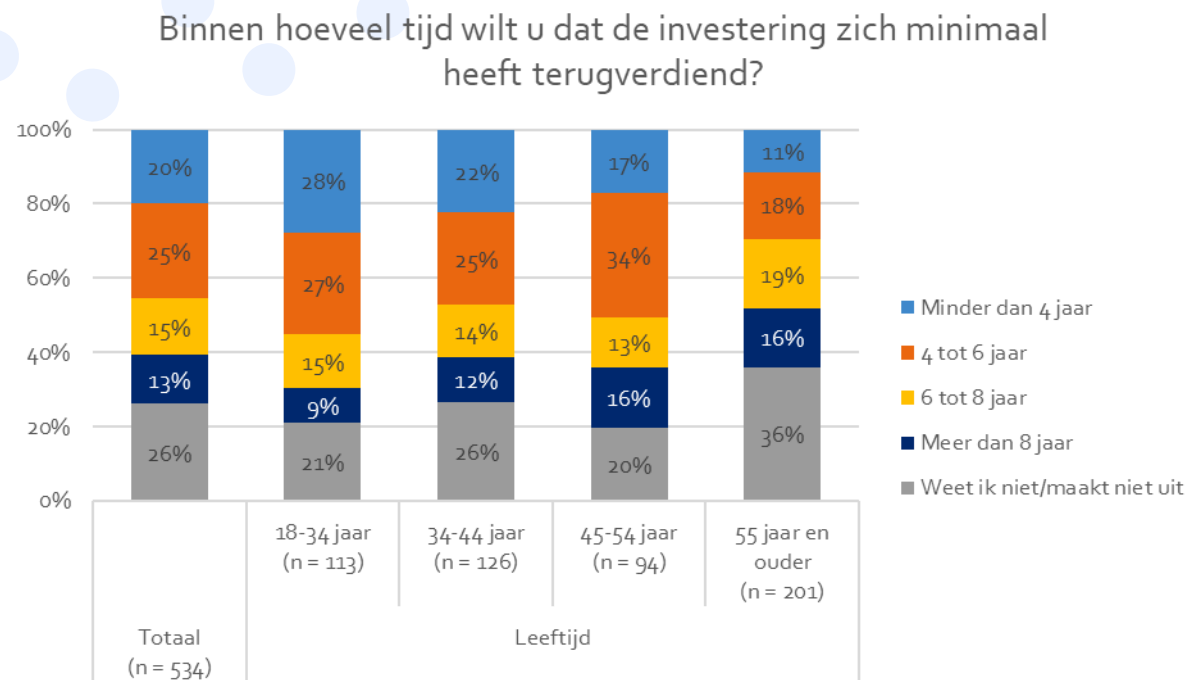
LISS panel

Basis (figuur links) = hypotheeksluiters die geen bedrag hebben gereserveerd voor verduurzaming van hun woning, Q3 2022: n = 339, Q1 2019 t/m Q1 2021: n = 343-391
 Basis (figuur rechts) = hypotheeksluiters die een bedrag hebben gereserveerd voor verduurzaming van hun woning, Q3 2022: n = 195, Q1 2019 t/m Q1 2021: n = 209-257

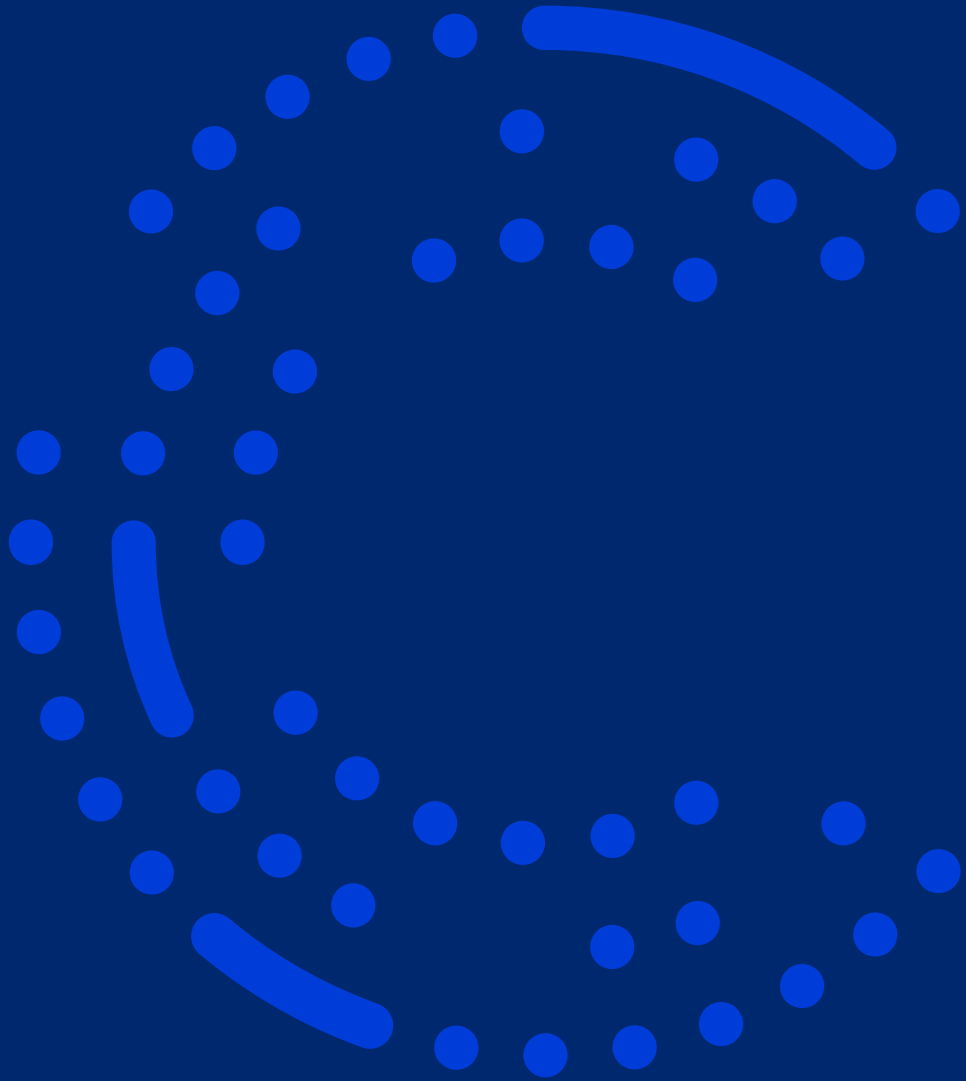
- De belangrijkste redenen om de woning niet te verduurzamen zijn dat men dit simpelweg niet wil (22%), dat men er geen financiële middelen voor heeft (18%), dat men geen mogelijkheden heeft om de woning verder te verduurzamen (17%) en dat men al het geld nodig had voor de aankoop van de woning (15%).
- De belangrijkste redenen om wel te verduurzamen zijn een verlaging van de energierekening (83%), bescherming van het milieu (52%) en waardestijging van de woning (49%).

Vraag (links): Waarom gaat u uw woning nu niet (verder) verduurzamen? / Waarom hebt u niet overwogen om uw woning nu (verder) te verduurzamen?
 Vraag (rechts): Waarom wilt u uw woning (verder) verduurzamen?

De overgrote meerderheid verwacht dat de waarde van de woning stijgt door de verduurzaming, maar minder dan het geïnvesteerde bedrag



- Een kwart van de hypotheeksluiters weet het niet of maakt het niet uit binnen hoeveel tijd een investering om de duurzaamheid van de woning te verbeteren zich heeft terugverdiend. Van de overige hypotheeksluiters, wil de grootste groep (25%) dat de investering zich minimaal binnen 4 tot 6 jaar heeft terugverdiend.
- Deze percentages hangen niet af van of men de woning daadwerkelijk heeft verduurzaamd of niet. Wel zijn er verschillen tussen leeftijdsgroepen: 45-54 jarigen hebben vaker een idee binnen welke termijn de investering zich moet hebben terugverdiend dan 55-plussers (de jongere leeftijdsgroepen vallen er tussenin).
- 82% van de hypotheeksluiters verwacht dat de waarde van de woning zal stijgen door de verduurzamende maatregelen, maar de meesten verwachten wel dat de waardestijging kleiner is dan het geïnvesteerde bedrag (59%). 5% verwacht geen waardestijging van de woning, en 13% weet het niet.



Onderzoeksmethode en steekproefbeschrijving

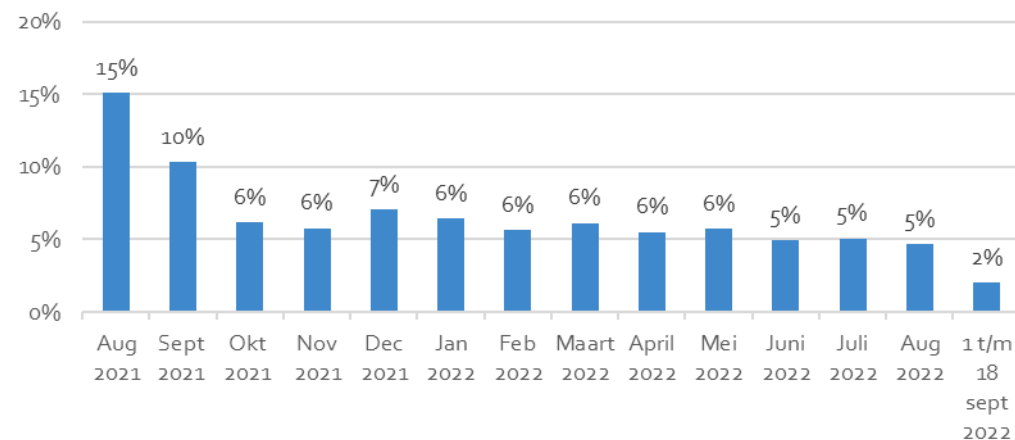
Onderzoeksmethode

- De vragenlijst is afgenomen in het online **LISS panel*** tussen 8 augustus en 18 september 2022. Het gehele panel (n = 6975) werd uitgenodigd voor deelname.
- Aan het begin van de vragenlijst werd gevraagd of men op dat moment een hypotheek had en zo ja, of men de hypotheek in de afgelopen 12 maanden had afgesloten.¹
- **5453 panelleden** (18+) vulden deze vragen in (**responspercentage = 78%**). Van deze panelleden had 54% een hypotheek (n = 2955) en had 10% de hypotheek in de betreffende periode afgesloten (n = 550). Dit is de doelgroep van het huidige onderzoek.
- De antwoorden van 11 panelleden in de doelgroep zijn voor de analyses verwijderd.²
- De antwoorden van **539 panelleden** zijn geanalyseerd.
- In de steekproef (n = 5453) waren ouderen en hoger opgeleiden iets oververtegenwoordigd. Hiervoor is gecorrigeerd in de analyses door middel van **weging**.
- De data zijn gewogen naar geslacht, leeftijd en opleiding (gekrust, 24 cellen). De wegefficiëntie is 88% (min. gewicht = 0,38, max. gewicht = 2,64).
- In augustus (15%) en september 2021 (10%) sloten de meeste panelleden hun hypotheek af. Daarna blijft het percentage vrij stabiel rond 6% per maand (zie figuur rechts).

* Het LISS panel

- Het LISS panel is een **representatief online panel** van ongeveer 4.500 huishoudens en 7.000 individuen (≥ 16 jaar).
- Het panel is gebaseerd op een aselechte steekproef uit het Nederlandse bevolkingsregister (i.s.m. CBS) en is dus een **probability-based panel**. Panelleden kunnen zich niet zelf aanmelden (geen zelfselectie).
- Werving is '**traditioneel**': huishoudens worden tot wel 10 keer telefonisch en/of persoonlijk benaderd voor een interview.
- Huishoudens **zonder internettoegang** ontvangen infrastructuur via Centerdata (internetverbinding/computer).
- Panelleden vullen maandelijks vragenlijsten in (ca. 30 min.)
- Zij ontvangen een **relatief hoge vergoeding** van €15 per uur.

Maand waarin de hypotheek is afgesloten

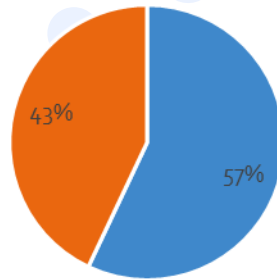


¹ Vraag: Hebt u op dit moment een hypotheek? / Voor deze vragenlijst zijn wij op zoek naar mensen die in het afgelopen jaar een hypotheek hebben afgesloten of hun hypotheek hebben vervangen (overgesloten). Het gaat om de periode van 1 augustus 2021 (vorig jaar) tot nu. Hebt u in deze periode een van de volgende situaties meegemaakt? (zie de tabel op de volgende pagina voor de antwoordopties)

² In 8 gevallen leek een foutief aankoop- en/of hypotheekbedrag ingevuld, in 2 gevallen was er sprake van een onlogische combinatie van antwoorden, en in één geval ontbrak veel data.

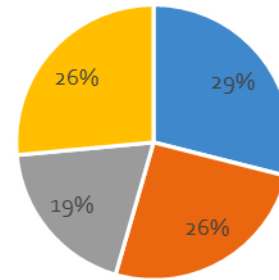
Steekproefbeschrijving hypotheeksluiters

Geslacht



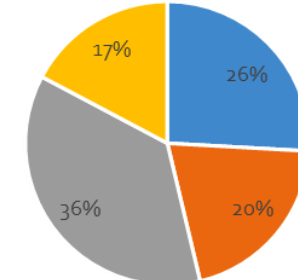
■ man ■ vrouw

Leeftijd



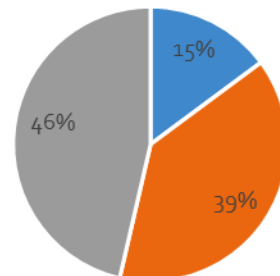
■ 18-34 jaar ■ 35-44 jaar ■ 45-54 jaar ■ 55 jaar of ouder

Type hypotheeksluiter



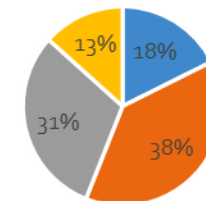
■ Starters/herintreders ■ Doorstromers
■ Oversluiters ■ Verbouwers/verduurzamers

Opleidingsniveau (hoogst voltooid)



■ basisonderwijs/vmbo ■ havo/vwo/mbo ■ hbo/w.o

Bruto jaarinkomen van degene(n) die de hypotheek heeft/hebben afgesloten



■ Minder dan €40.000 ■ Tussen €40.000 en €75.000
■ Meer dan €75.000 ■ Weet niet/wil niet zeggen



CENTERDATA

research institute