



De Hypotheekshop

JAARMONITOR 2018

IN DEZE EDITIE VAN DE HYPOTHEEKMONITOR BESTEDEN WE AANDACHT AAN DE VOLGENDE ONTWIKKELINGEN:

- Opnieuw records maar ook groeiende schaarste
- Hè, niet weer over starters...
- Geldverstrekkers komen en gaan
- Volop innovatie in 2018

Opnieuw records maar ook groeiende schaarste

Het jaar 2018 was (uiteraard) weer een recordjaar. Met maar liefst 385.000 hypotheekaanvragen (HDN) liet 2018 een toename zien van bijna 5% in vergelijking met 2017. De maanden januari en oktober waren uitschieters. De laatste negen (!) kwartalen – plus het tweede kwartaal van 2015 – komen allemaal voor in de top 10 van kwartalen met het hoogste aantal hypotheekaanvragen (sinds 2011). Oversluitingen lieten een forse toename zien: in het derde kwartaal volgens het Kadaster een stijging van 30% ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Het aantal woningaankopen daalde daarentegen juist. Het Kadaster meldde in oktober nog een daling van 8% ten opzichte van oktober 2017, in lijn met het beeld over de eerste drie kwartalen van 2018. De NVM zag dat het woningaanbod in een jaar tijd met 30% was gedaald. Het totale woningtekort wordt becijferd op circa 200.000.

Nummer	Kwartaal	Hypotheekaanvragen
1.	Q4-2016	109.000
2.	Q1-2018	99.000
3.	Q4-2018	98.000
4.	Q2-2018	97.000
5.	Q2-2015	96.000

Hoogte gemiddelde hypotheek

Het aandeel aanvragen met Nationale Hypotheek Garantie nam in 2018 wederom af: 34% van alle aanvragen werd met NHG gesloten (2017: 36%). Deze afname lijkt voornamelijk veroorzaakt door het dalende aandeel aanvragen met een hoofdsom tussen €100.000 en €250.000. De hoogte van de gemiddelde hypotheek steeg in 2018 naar ruim €245.000 (HDN). Het valt daarbij wel op dat de stijging ten opzichte van het jaar ervoor al een aantal jaar aan het afnemen is, zie hiervoor de tabel. De leeftijdsgroep 40 tot 45 jaar sloot met gemiddeld € 303.000 de hoogste hypotheek. Zestig plussers vroegen met gemiddeld € 167.000 juist de laagste hypotheek aan.

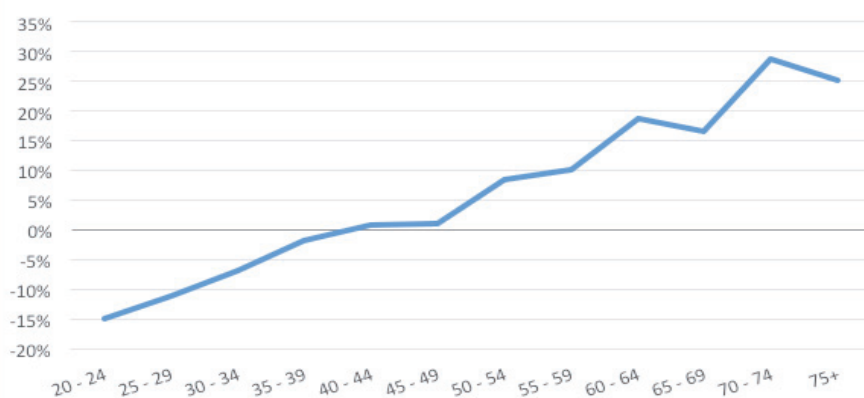
Jaar	Gemiddelde hypotheek	Toename
2018	€ 245.000	€ 7.000
2017	€ 238.000	€ 9.000
2016	€ 229.000	€ 11.000
2015	€ 218.000	€ 14.000
2014	€ 204.000	-

De hoogte van hypotheekaanvragen verschilt overigens tussen HDN en het Kadaster. Het Kadaster registreert niet de hoofdsom van de lening maar de hypothecaire inschrijving, waaronder ook hogere inschrijvingen door consumenten voor eventuele toekomstige opnames vallen. Verder worden hierbij ook tijdelijke overbruggingsfinancieringen meegeteld.

Hè, niet weer over starters...

De lastige positie van starters, dat is inmiddels geen nieuws meer. Gebrek aan betaalbare woonruimte, zware concurrentie van beleggers, doorstromers en expats, we weten het nu wel. Toch nogmaals aandacht voor de situatie van starters: ondanks het recordaantal aanvragen, daalde het aantal aanvragen in 2018 namelijk als enige in de leeftijdsgroep tot 35 jaar. Als we daarnaast de leeftijdsverdeling in kaart brengen en vergelijken met 2017, dan wordt een duidelijke tweedeling zichtbaar: vijftig jaar en ouder neemt toe, terwijl jonger dan vijftig jaar afneemt of gelijk blijft. Door demografische ontwikkelingen, het tekort aan woningen in bepaalde prijsklassen en het nieuwe studeleenstelsel, zal deze tweedeling de komende jaren naar verwachting aanwezig blijven.

Leeftijdsverdeling 2018 in vergelijking met 2017 (landelijk, HDN)

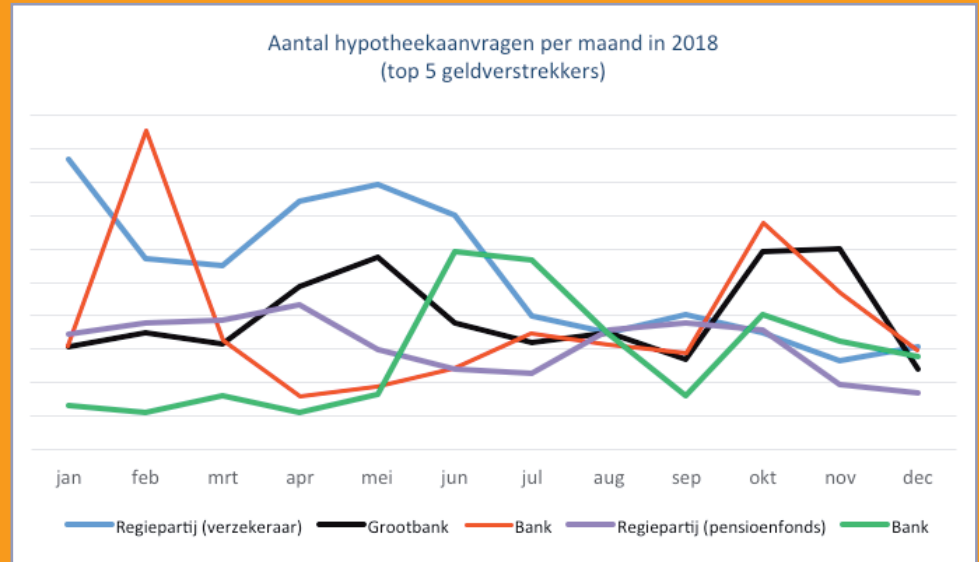


Geldverstrekkers komen en gaan

Een belangrijk verschil tussen 2017 en 2018 is het aantal nieuwe geldverstrekkers. In 2018 traden Rabobanklabel Vista, Tulp, Jungo, Colibri en Robuust toe tot de hypotheekmarkt, terwijl er een jaar eerder nauwelijks nieuwe partijen actief werden. Hoewel er naar verluidt voldoende funding is, lijkt het aantrekken van financiering wel een langer traject te zijn geworden. Zo neemt de opstartfase voor nieuwe aanbieders inmiddels bijna twee jaar in beslag en kampten meerdere aanbieders in 2018 gedurende enige tijd met uitverkochte rentetarieven. Wellicht dat deze fundingsperikelen zorgden voor een afnemend aandeel van enkele grotere regiepartijen, nadat deze de laatste jaren de wind juist in de zeilen hadden. Ook grootbanken zien de laatste jaren via het intermediaire kanaal een dalend marktaandeel. Zij zijn minder sterk in de concurrentie op langere rentevaste perioden (gemiddeld 16,3 jaar in 2018) en aflossingsvrije hypotheek dan veel van de nieuwe geldverstrekkers.

Concurrerend in fasen

Geldverstrekkers zijn niet gedurende het hele jaar even concurrerend. Grootbanken en pensioenfondsen zijn weliswaar constanter aanwezig dan veel andere aanbieders, maar ook zij spelen in op het hypotheekseizoen met bijvoorbeeld tijdelijke renteacties. Andere geldverstrekkers kiezen er wel voor om buiten het gebruikelijke hoogseizoen scherpe rentetarieven te voeren. Soms is dat afhankelijk van het beschikbaar komen van funding. In de grafiek is het aantal aanvragen van de top 5 geldverstrekkers bij De Hypotheekshop zichtbaar. Hieruit blijkt duidelijk dat geldverstrekkers niet elke maand evenveel aanvragen binnenhalen.



Volop innovatie in 2018

Naast de lage hypotheekrente, de stijging van de huizenprijzen en het toetreden van nieuwe aanbieders, valt de laatste jaren vooral ook de innovatiekracht van geldverstrekkers op. De vernieuwing in 2018 had met name betrekking op het verzilveren van overwaarde (Duowonen van DNGB, SVn verzilverhypotheek) en de aankoop van te verhuren onroerend goed (Woonfonds, NN). Ook kwamen er nieuwe producten in de familiesfeer op de markt. NN introduceerde de gezinshypotheek, waarbij klanten een deel van hun overwaarde kunnen gebruiken om daarmee hun (klein)kinderen te helpen met de aankoop van hun eerste woning. Woonfonds bracht de familie hypotheek, waarbij familieleden kunnen samen- of inwonen. Verder introduceerde Jungo de crowdfunding hypotheek.

Eervolle vermeldingen

Eervolle vermeldingen zijn er wat ons betreft dit jaar voor a.s.r., vanwege de ontwikkeling van startershypotheek met een looptijd van 40 jaar, en voor BLG dat kwam met de beheergids. In een tijd waarin mutaties en service tijdens de looptijd vaak nog ondergeschoven kindjes zijn, verdient het alle lof dat een geldverstrekker alle procedures rond het verrichten van aanpassingen overzichtelijk presenteert.

NHG

De eer van meest innovatieve partij komt dit jaar de NHG toe. Ondanks het afgenomen marktaandeel, is NHG sterk bepalend voor het acceptatiebeleid van

geldverstrekkers, zelfs voor hypotheek zonder NHG. De NHG is de afgelopen jaren een voortrekkersrol gaan vervullen en heeft ook in 2018 een aantal vernieuwingen gepresenteerd.

Een daarvan is de seniorenregeling, waarbij ouderen die al AOW ontvangen of over maximaal 10 jaar de AOW-leeftijd bereiken, kunnen worden getoetst op basis van de werkelijke lasten in plaats van de gangbare financieringsnormen. Hierdoor kunnen zij makkelijker naar een andere woning doorstromen.

Daarnaast bracht NHG de Inkomensverklaring Ondernemer. Hiermee kunnen ondernemers die langer dan 12 maanden actief zijn de mogelijkheid hebben een NHG-hypotheek sluiten. De bepaling van het inkomen met de Inkomensverklaring Ondernemer, is gebaseerd op de verdien capaciteit. Daarbij maakt het niet uit met welke contractvorm iemand zijn inkomen verdient. Na bepaling van het inkomen wordt het normale hypotheektraject gevolgd.

Belangrijkste vernieuwing: het Energiebespaarbudget

De belangrijkste vernieuwing is wat ons betreft echter de introductie van het Energiebespaarbudget. Vaak weten consumenten bij het afsluiten van de hypotheek namelijk nog niet precies welke maatregelen ze willen nemen. Met het Energiebespaarbudget kunnen consumenten verduurzaming direct meefinancieren, en pas later beslissen hoe ze hun nieuwe woning het beste kunnen verduurzamen.



DUIDELIJK VERHAAL

 www.hypotheekshop.nl

 Hypotheekshop

 Hypotheekshop

 [company/58877](https://www.linkedin.com/company/58877)