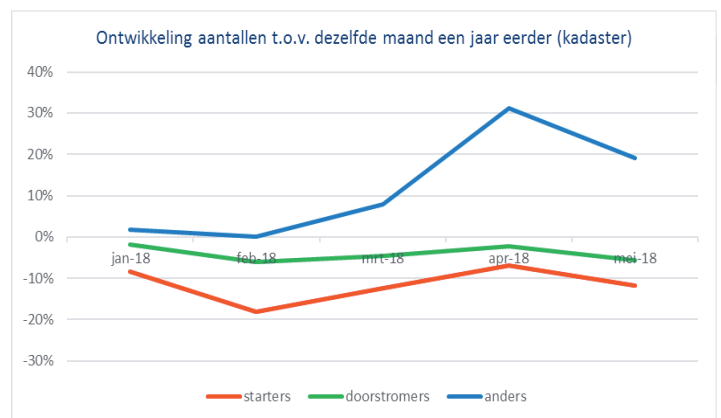


IN DEZE EDITIE VAN DE HYPOTHEEKMONITOR BESTEDEN WE AANDACHT AAN DE VOLGENDE ONTWIKKELINGEN:

- Woningmarkt bereikt kantelpunt 5 jaar na de crisis
- Aanbieders passen acceptatiebeleid aan
- Expats: kopen en verhuren
- Hypotheekrente voor de 3e keer op weg naar laagterecord
- Geldverstrekkers onvoldoende ingericht op individuele nieuwbouw

Woningmarkt bereikt kantelpunt 5 jaar na de crisis

Juni was al de zesde maand van 2018 waarin het aantal hypotheekaanvragen (HDN) boven de 30.000 uitkwam: een dermate hoog aantal vormde twee jaar terug nog een uitzondering. Er zijn in 2018 circa 8% meer aanvragen verstuurd ten opzichte van dezelfde periode in 2017. Toch zijn ook de eerste tekenen van een kentering zichtbaar, in de cijfers die het kadaster maandelijks meldt. Er is een structurele terugval te zien voor starters (sinds medio 2017) en doorstromers (sinds begin 2018). Alleen de categorie 'anders' laat nog wel groei zien. Het kadaster schaaft nieuwe hypotheeklen onder 'anders' als deze niet kunnen worden gekoppeld aan een startend huishouden of aan doorstromers, hieronder vallen naar verwachting verhogingen, oversluitingen en wellicht ook beleggingspanden (zogenaamde buy-to-let). In juli vorig jaar bleek overigens uit onderzoek van het kadaster dat de groep kopers die geen hypotheek nodig heeft hard groeit (tot 17% in 2016). Het gaat daarbij in meerderheid om oudere particulieren, doorstromers of beleggers. In de regel passeert een hypotheek bij de notaris (en de inschrijving in het kadaster) twee tot drie maanden na het indienen van de hypotheekaanvraag bij de geldverstrekker (volgens HDN). Het is opmerkelijk dat de woningmarkt slechts vijf jaar na het einde van de



crisis in 2013 het omslagpunt al lijkt te hebben bereikt. Het tekort aan beschikbare woningruimte wordt de komende jaren eerder groter dan kleiner. Zo concludeerde RaboResearch recent dat het huidige woningtekort in Nederland 100.000 tot 140.000 woningen bedraagt, met name in de Randstad en Flevoland. Door dit groeiende woningtekort zullen huren en huizenprijzen verder stijgen. Als in het huidige tempo wordt ontwikkeld en gebouwd zijn tegen 2025 niet meer dan 500.000 van de geplande 700.000 woningen opgeleverd.

Aanbieders passen acceptatiebeleid aan

Geldverstrekkers spelen steeds sneller in op de krappere woningmarkt. Ongeveer de helft van alle doorstromers maakt gebruik van een tijdelijke overbruggingsfinanciering om de overwaarde op de huidige woning in te kunnen brengen bij de aankoop van de nieuwe woning. Enkele aanbieders hebben de afgelopen maanden de maximale overbrugging verhoogd voor de situatie dat de huidige woning nog niet is verkocht. Daarnaast zijn er steeds meer geldverstrekkers die maximaal overbruggen als de woning wel is verkocht maar de ontbindende voorwaarden nog niet zijn verstrekt. Ook verrekent de huidige geldverstrekker steeds vaker de waarde van een verpande spaar- of be-

leggingspolis in de aflosnota. Omdat er sinds kort aanbieders zijn die hiermee rekening houden bij het berekenen van de overbrugging, biedt dit doorstromers meer financiële mogelijkheden. Er wordt dikwijls geïnformeerd naar mogelijkheden om een toekomstige stijging van het inkomen mee te nemen in de inkomenstoetsing, wellicht ook omdat door de aantrekkelijke economie meer mensen een stijging van het inkomen in het vooruitzicht hebben. Sinds 2018 is dit ook mogelijk in geval van een tijdelijk dienstverband met intentieverklaring. In de regel geldt hiervoor dat een onvoorwaardelijk toegezegde verhoging binnen 6 maanden na de offertedatum moet zijn ingegaan.

Expats: kopen en verhuren

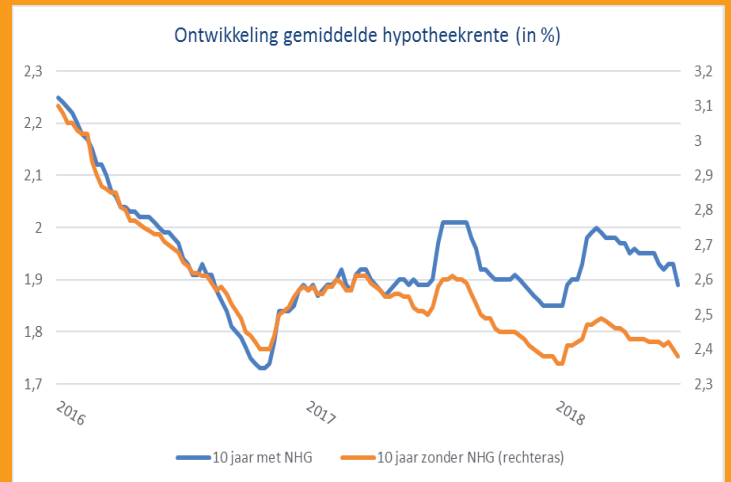
Amsterdam is sterk gestegen op de lijst van duurste steden voor expats, met name vanwege de sterk gestegen prijzen op de woningmarkt. Dat meldde adviesbureau Mercer onlangs. Toch zijn expats een belangrijke groep geworden op de woningmarkt in plaatsen als Rotterdam/Delft/Den Haag, groot Amsterdam, Eindhoven en Wageningen. Veelal afkomstig uit Engeland, Frankrijk, Duitsland en Italië, maar ook uit landen buiten de EU, vallen expats uiteen in twee groepen: buitenlands belastingplichtigen en kennismigranten met een Nederlandse

arbeidsovereenkomst. De eerste groep kan eigenlijk maar bij enkele aanbieders terecht. Hoewel het hypotheekproces afwijkt van dat in het thuisland, zijn expats door de gestegen huren meer dan voorheen geïnteresseerd in het kopen van een woning, ook voor een kortere periode van bijvoorbeeld drie jaar. Deze doelgroep is daarnaast geïnteresseerd in de mogelijkheden van verhuur van de woning indien zij in de toekomst verhuizen. Sommige expats staan bovendien ook open voor beleggen in verhuurd onroerend goed.

Hypotheekrente voor de 3e keer op weg naar laagterecord

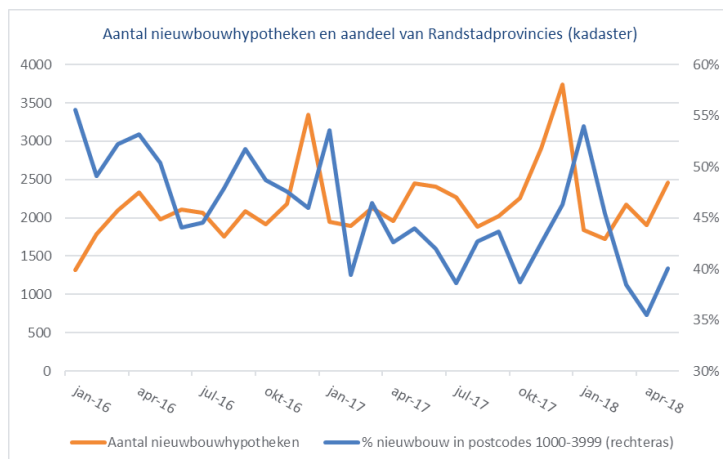
Eind december 2017 bereikten zes van de acht gemiddelde vaste hypotheekrentes die wij monitoren (5, 10, 20 en 30 jaar; met en zonder NHG) een laagterecord. Deze records raakten begin 2018 uit zicht door de stijgende rente op de kapitaalmarkt als gevolg van de vrees bij beleggers voor een vroegtijdig einde van het ECB-opkoopprogramma. Door de politieke en economische onrust van de laatste maanden is de rente op staatsobligaties aan een daling begonnen en komen de records zowaar weer in beeld. Dat is reeds de derde keer dat de gemiddelde hypotheekrentes een laagtepunt bereiken. Eerder was dit in oktober 2016 het geval, destijds lag de focus van de meeste geldverstrekkers voornamelijk op het NHG-segment. Duidelijk zichtbaar is dat deze focus in de loop van 2017 meer naar hypotheek zonder NHG is verschoven.

Wat verder opviel in juni, was de terugkeer van de buitenlandse partijen. Geldverstrekkers als het Britse Lloyds en het Belgische Argenta leken de afgelopen jaren de strijd te verliezen van de regiepartijen en de grootbanken. Met een aangepast acceptatiekader en scherpe rentetarieven doen ze momenteel weer volop mee.



Geldverstrekkers onvoldoende ingericht op individuele nieuwbouw

Het is gezien de tekorten van groot belang dat er de komende jaren voldoende nieuwbouwwoningen worden gerealiseerd. Door gebrek aan materialen, personeel en bouwlocaties en de lengte van vergunningstrajecten is dit nochtans een lastige opgave. Uit de grafiek blijkt dat het aantal nieuwbouwhypotheeklen de afgelopen jaren relatief constant was. Tegelijk neemt sinds 2016 het aandeel nieuwbouw binnen de Randstadprovincies af, terwijl juist daar de grootste krapte is.



Binnen nieuwbouw is individuele bouw in opkomst. Meestal is er dan sprake van bouwen in eigen beheer waarbij de grond via een losse koopovereenkomst wordt verkregen en er één of meerdere aannemingsovereenkomsten (metselaar, elektricien, architect) zijn. Dit ter onderscheid van het minder frequent voorkomende zelfbouw, waarbij consumenten zelf werkzaamheden verrichten. Hoewel er dus een toename van bouwen in eigen beheer merkbaar is, zijn deze projecten in de praktijk nog wel lastig te financieren. Dat komt voornamelijk door de verplichte garantieverzekering van de aannemer, maar ook door taxaties en de omgevingsvergunning. In een aantal gevallen is het type onderpand soms niet acceptabel. Geldverstrekkers zouden er goed aan doen om in hun toekomstige acceptatiebeleid meer aan te sluiten op individuele bouw, en niet alleen op projectbouw.



DUIDELIJK VERHAAL

 www.hypotheekshop.nl

 Hypotheekshop

 Hypotheekshop

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