

IN DEZE EDITIE VAN DE MAANDMONITOR BESTEDEN WE AANDACHT AAN:

- De tophypotheek verliest snel terrein
- Geldverstrekkers onvoldoende ingericht op verhitte woningmarkt
- Basel en lange rentes duwen grootbanken uit de top 5
- September 2018 pakt het record 'laagste hypotheekrente ooit'
- De kinderziektes van innovatie

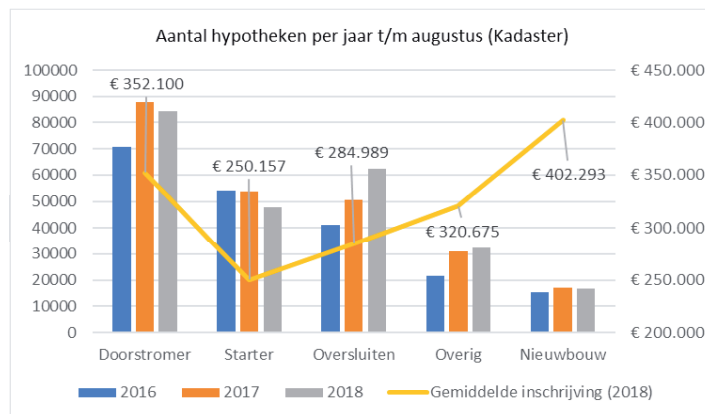
De tophypotheek verliest snel terrein

In september is het aantal hypotheekaanvragen ingediend via HDN 3% afgenomen ten opzichte van de vakantiemaand augustus. Dat is opmerkelijk, in de zeven jaar hiervoor nam het aantal aanvragen in september juist toe. Als we het hele jaar 2018 vergelijken met dezelfde periode vorig jaar, dan laten zowel HDN als het Kadaster echter een toename zien (met resp. 6% en 2%). Deze stijging wordt volgens cijfers van het Kadaster bijna volledig veroorzaakt door particulieren die ervoor kiezen om hun huidige hypotheek over te sluiten. Tussen aanvragen via HDN en passeren bij de notaris (en inschrijving in het Kadaster) zit in de regel twee tot drie maanden tijdsverschil.

Daling hypotheekaanvragen doorstromers en starter

Zoals uit de grafiek blijkt, is er dit jaar een daling zichtbaar voor zowel doorstromers als starters. De categorie 'overig' (tweede hypotheek en beleggingspanden) lijkt daarentegen te stabiliseren. Het aantal nieuwbouwwoningen trekt vooralsnog helaas niet aan. In de cijfers van HDN en het Kadaster ontbreken de mensen die een huis kopen zonder daarvoor een hypotheek af te sluiten. In 2016 betrof dat ongeveer 16% van het totale bedrag aan hypotheek.

Bovengenoemde ontwikkelingen zorgen ervoor dat het aantal 'tophypotheek' - hypotheek die meer dan 80%-90% van de woningwaarde bedragen - in een hoog tempo aan het dalen is. Circa de helft van het aantal aangevraagde hypotheek in september was hoger dan 85% van de woningwaarde, dat betekent een afname van bijna 10%-punt in een jaar tijd.



Forse groei in hoogte hypothecaire inschrijvingen

Tegelijk zien we een forse groei in de hoogte van de hypothecaire inschrijvingen in het Kadaster. Deze toename is veruit het grootst bij nieuwbouwhypotheek (+€75.000 sinds 2016). Naast de gestegen bouwkosten en hoge grondprijzen is de bouw van duurdere woningen daarvan de oorzaak. De gemiddelde hypothecaire inschrijving bedroeg in augustus €311.000. Overigens is de hypothecaire inschrijving zoals het Kadaster deze administreert niet hetzelfde als de hoogte van een hypotheek. Veel consumenten kiezen er namelijk voor om bij de notaris een hoger hypotheekbedrag te laten inschrijven, zodat ze voor toekomstige verbouwingen niet opnieuw notariskosten hoeven te maken. Daarnaast vestigen geldverstrekkers overbruggingskredieten vaak op zowel de huidige als de nieuwe woning. Ook dat verhoogt de inschrijving. De gemiddelde aangevraagde hypotheek via HDN bedroeg in het derde kwartaal €245.000.

Geldverstrekkers onvoldoende ingericht op verhitte woningmarkt

Het teruglopende woningaanbod in een groot deel van Nederland zorgt ervoor dat steeds meer doorstromers ervoor kiezen om eerst een nieuwe woning te kopen, alvorens de huidige woning te verkopen. In september opteerde bijna 70% van de doorstromers daarvoor. Dit percentage ligt nog hoger in de grote steden in de Randstad. Het kopen van een geschikte woning is op dit moment immers een grotere opgave dan het verkopen van de eigen woning. In veel gevallen vergt het verkopen van een woning hooguit twee tot drie weken. Echter kunnen alleen mensen met voldoende spaargeld of overwaarde deze keuze maken. Sommige mensen kiezen er daarom noodgedwongen voor om toch eerst te verkopen. Zij hebben niet voldoende middelen om aan de regels te voldoen die gelden als de huidige woning niet is verkocht, denk aan een lagere overbruggingsfinanciering of een bepaalde periode met dubbele lasten kunnen doorstaan. In deze situatie is er behoefte aan een hypotheekofferte met een langere geldigheid.

Consument gebaat bij boetevrij inlossen vrijgekomen verkoopgeld

Adviseurs en consumenten ervaren momenteel dat niet alle aanbieders zijn ingericht op de verhitte woningmarkt. Te vaak nog is men zich bij het beoordelen van dossiers niet bewust van de consequenties als de ontbindende voorwaarden verlopen. Het moeten verlengen daarvan brengt niet alleen veel onzekerheid met zich mee -ook voor de verkopende partij en de hele keten daarachter-, maar kan tevens leiden tot het afketsen van de koop. Ook in hun voorwaarden zouden geldverstrekkers meer kunnen aansluiten bij de verhitte praktijk. Consumenten die niet hun volledige overwaarde kunnen overbruggen en daarom een hogere hypotheek moeten sluiten, zouden erbij gebaat zijn als de bij de uiteindelijke verkoop vrijkomende gelden zonder boete kunnen worden ingelost op de nieuwe hypotheek.

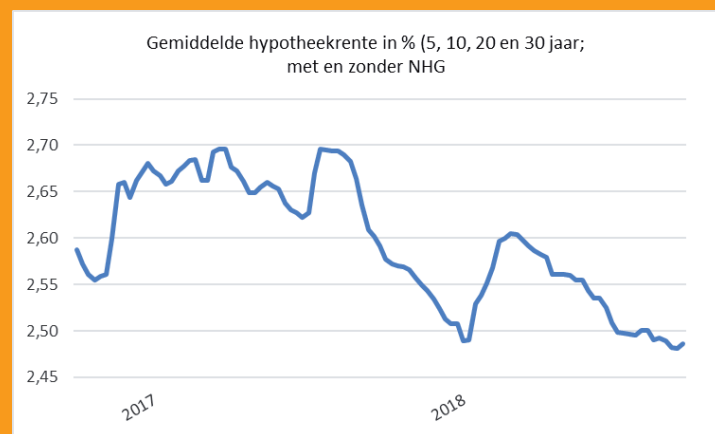
Basel en lange rentes duwen grootbanken uit de top 5

Sinds het einde van de crisis en het herstel van de woningmarkt, is het aantal actieve geldverstrekkers verdubbeld tot meer dan dertig. Hoewel niet alle nieuwe aanbieders een groot deel van de markt wisten te bemachtigen, is het gemiddelde aandeel in die jaren wel gestaag gedaald. Zo haalde de top 5 geldverstrekkers in 2012 bij De Hypotheekshop nog 67% van de hypotheekaanvragen binnen. Dat aandeel lag in het derde kwartaal van dit jaar op 40%. Het illustreert de toegenomen keuze en concurrentie, waarmee ook de grootbanken te maken kregen. Door de inwerkingtreding van de nieuwe Basel-regels en de lage lange hypotheekrente hebben de grootbanken en hun labels terrein

verloren. Voor het eerst sinds mensenheugenis is in het derde kwartaal geen enkele grootbank in de top 5 vertegenwoordigd. Het verlies van marktaandeel via het intermediair maakt dat grootbanken opnieuw hun koers aan het bepalen zijn. Naast betere aanvraagprocessen richten ze zich met name op doorstromers, maatwerk en specialisaties als zelfstandigen, expats, medici of hogere inkomensgroepen. Aanbieders als Argenta, Allianz en NIBC hebben door het combineren van meerdere fundingsbronnen hun marktaandeel vergroot. Het binnenhalen van externe investeerders (op de lange rentes) kan mogelijk gunstig uitwerken voor de grootbanken.

September 2018 pakt het record 'laagste hypotheekrente ooit'

In het najaar van 2016 bereikte de hypotheekrente een historisch laagtepunt. Vooral de tarieven met NHG op 10 en 20 jaar vast waren op dat moment erg laag. Sindsdien hebben de langere rentevaste perioden en de tarieven zonder NHG aan belang gewonnen en zijn de rentes in deze segmenten sterk gedaald. Mede door de aanhoudende internationale politieke en economische onrust is de hypotheekrente inmiddels voor de derde keer op een absoluut laagtepunt beland. Als we het gemiddelde van alle vaste hypotheekrentes nemen, dan lagen de tarieven in september zelfs op het laagste punt ooit (2,48%). Dat heeft ertoe geleid dat de gemiddelde rentevaste periode landelijk inmiddels 16,4 jaar bedraagt, terwijl het aandeel starters de laatste jaren is afgenomen. De vraag is wel of er in de toekomst nog een vierde laagtepunt gaat komen, nu de ECB heeft aangekondigd haar opkoopprogramma eind dit jaar te gaan stopzetten.



De kinderziektes van innovatie

Na decennia zonder grote (technische) veranderingen, volgen de ontwikkelingen in hypotheekland elkaar op dit moment in hoog tempo op. Meestal is het doel het verhogen van de snelheid van het aanvraagproces, waardoor de consument uiteindelijk ook goedkoper uit kan zijn. Een aantal van deze ontwikkelingen kent echter wel wat kinderziektes en keerzijden. Sinds het vervallen van de verplichting van een overlijdensrisicoverzekering (ORV) door de NHG, komen meer mensen in aanmerking voor een hypotheek. Tegelijk is het zorgelijk dat enkele verzekeraars de laatste maanden een daling opmerken van 20%-30% in aangevraagde ORV's. Een tweede ontwikkeling is het vaststellen van het inkomen van zelfstandigen door gespecialiseerde, derde partijen in plaats van door de geldverstrekker zelf. Dit heeft ervoor gezorgd dat onder meer startende ondernemers meer mogelijkheden hebben gekregen bij het financieren van een woning. Bezwaren zijn echter de oplopende tijdslijnen bij deze partijen, het verschuiven van de kosten naar de consument en de verminderde ruimte voor maatwerk. Een derde ont-

wikkeling betreft het accepteren op basis van het digitale sociale verzekeringsloon, middels het UWV-verzekeringsbericht. Dit heeft als voordeel dat er in een aantal situaties geen foutgevoelige werkgeversverklaring meer hoeft te worden aangeleverd. Tegelijk is er ook een nadeel aangezien informatie over bijvoorbeeld een zakelijke leaseauto of inkomensbestanddelen als overwerk of bonussen binnen het sv-loon wegvallen. Als laatste het valideren van taxatierapporten door onafhankelijke validatie-instituten, wat de betrouwbaarheid van een taxatierapport vergroot. Hierbij komen echter niet alle onderpanden in aanmerking voor validatie, wat de financierbaarheid vermindert. Wij vinden het daarom belangrijk dat bij het evalueren en doorontwikkelen van genoemde aanpassingen ook oog is voor de (onbedoelde) keerzijden van deze vernieuwingen.



DUIDELIJK VERHAAL

 www.hypotheekshop.nl

 Hypotheekshop

 Hypotheekshop

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