



De Hypotheekshop

VOORUITBLIK 2019

De hypotheekmarkt wordt in 2019 volwassen

‘Enerverend’ en ‘innovatief’: dat waren de thema’s die wij de jaren 2017 en 2018 meegaven. Deze termen zouden we ook aan 2019 kunnen hangen, want (grote) veranderingen in hypotheekland volgen elkaar steeds sneller op. De veranderingen zullen in het nieuwe jaar voornamelijk komen van innovatieve technieken, ontsluiting van gegevens bij overheden en nieuwe inzichten. We hebben echter dit jaar gezien dat de invoer van nieuwe technieken een tijdrovend traject kan zijn, dat bovendien sterk afhankelijk is van wetgeving (voorbeeld PSD2). In deze laatste editie van onze nieuwsbrief dit jaar, kijken we vooruit naar het nieuwe jaar en zetten we de belangrijkste trends en ontwikkelingen op een rij. We tellen af van tien naar één.

10 Andere kijk op inkomen en hypotheek

De hypotheekregels beoordelen inkomen uit loondienst, ondanks alle maatschappelijke veranderingen, nog altijd op dezelfde manier als dertig jaar geleden. Bij een vast dienstverband wordt niet verder gekeken dan het opgegeven inkomen, terwijl bij een flexinkomen in de regel aan het verdiende inkomen in het verleden wordt vastgehouden. Het bepalen van iemands leencapaciteit gebeurt vervolgens door een voor iedereen gelijke woonquote te hanteren, ongeacht aantal kinderen of dure hobby’s. Na passeren wordt er in principe niet meer om het inkomen gevraagd. Fintech en andere technieken brengen betere methoden binnen handbereik. Zo zijn er data beschikbaar over iemands kansen op de arbeidsmarkt en de bijbehorende verdien capaciteit. Spoedig zal het gebruikelijk worden dat geldverstrekkers regelmatig om een update gaan vragen. Analyses van een betaalrekening geven inzicht in het betaalgedrag en de spaarmogelijkheden en iemands daadwerkelijk besteedbare inkomen. In de nabije toekomst zullen arbeidsmarktkansen en besteedbaar inkomen vaker worden gebruikt om de leencapaciteit te bepalen.

9 Robo-advies wordt gemeengoed

Robo-advies, volledig geautomatiseerd hypotheekadvies, zal komend jaar naar verwachting definitief doorbreken. Daarmee bedoelen we advies dat aan alle wettelijke vereisten voldoet en dus veel meer is dan louter productvergelijking. Robo-advies zal in eerste instantie worden gebruikt voor relatief eenvoudige advieszaken. De mogelijkheden voor consumenten worden ermee vergroot, die kunnen kiezen uit diverse vormen van advies en combinaties daartussen. Een combinatie van robo-advies en een aantal uur met een adviseur van vlees en bloed, zal over een paar jaar heel gebruikelijk worden, ook in het beheer(nazorg)traject. Met de doorbraak van robo-advies zal naar onze verwachting een einde komen aan execution-only, het afsluiten van een hypotheek zonder advies dat tot nu toe nog geen grote vlucht heeft genomen. Dat betekent een verbetering van de rechtspositie van de consument, die zich meestal niet bewust is van het feit dat hij zelf volledig verantwoordelijk is voor de gevolgen van zijn keuzes. Er is tenslotte geen advies gegeven.

8 Nazorg gefaciliteerd door samenwerking tussen aanbieder en adviseur

Nazorg is momenteel vaak een ondergeschoven kindje in het hypotheekadvies. Verhogingen of wijzigingen worden niet gezien als adviesgevoelig. Informatie tussen aanbieder en consument wordt niet gedeeld met de adviseur, die echter wel de zorgplicht draagt. Consumenten willen liever niet betalen voor beheerzaken, noodzakelijk geworden sinds het provisieverbod. Jarenlang leek deze situatie niet te kunnen veranderen, hoewel Kifid-uitspraken zo nu en dan wenkbrauwen deden fronsen. De druk vanuit de AFM

op geldverstrekkers om hun klanten met een aflossingsvrije hypotheek te benaderen, bracht uiteindelijk de noodzakelijke verandering teweeg. Aanbieders realiseren zich dat ze daar alleen niet toe in staat zijn, en zoeken samenwerking met het intermediair. Onderdeel van de samenwerking is het periodiek delen tussen klant, adviseur en aanbieder van leningdata (actuele hypotheekgegevens) en informatie over de klantsituatie, zodat de consument op de juiste momenten kan worden geadviseerd. De evaluatie van het provisieverbod volgend jaar kan wellicht een extra stimulans zijn om nazorg echt te structureren.

7 Regiepartijen verliezen terrein

In de afgelopen vier jaar hebben regiepartijen de hypotheekmarkt op zijn kop gezet. Snelle processen, scherpe lange hypotheekrentes, geen renteopslag bij aflossingsvrij, consumentvriendelijke voorwaarden als meedurende rente en onbeperkt boetevrij aflossen. Minder sterk in complexere (niet standaard) aanvragen en soms problemen met de funding. Omdat regiepartijen geld van derde partijen (beleggers) uitzetten, zijn ze voor hun acceptatiebeleid afhankelijk van de goedkeuring van deze (veelal buitenlandse) investeerders. Die hechten erg aan het stempel van NHG, dat wordt gezien als een overheidsgarantie. Als NHG nieuwe ontwikkelingen – zoals het gebruik van databronnen – niet vanaf het begin in haar beleid opneemt, kunnen regiepartijen daar minder snel op inspelen dan aanbieders die eigen gelden verstrekken. Hierdoor zien we regiepartijen de komende tijd wat van hun opgebouwde marktaandeel prijsgeven.

6 De rocket mortgage komt er nu toch echt aan

Nieuwe technieken, die kosten meer tijd dan je vooraf denkt. Dat bleek ook op te gaan voor de ‘rocket mortgage’, het accepteren van een hypotheekaanvraag door de geldverstrekker op basis van overheidsdata. Omdat er – na akkoord van de consument – gebruik wordt gemaakt van data in plaats van documenten, gaat de acceptatie razendsnel. Begin volgend jaar zal De Hypotheekshop als eerste adviesketen van Nederland hiertoe een proef starten met Argenta. Naar verwachting zullen spoedig andere geldverstrekkers volgen. Overheidsdata als Mijn Pensioenoverzicht, de belastingaangifte, het UWV en binnenkort de studieleningen van DUO en de uitstaande kredieten van BKR, zijn betrouwbaar en volledig en hierdoor uitermate geschikt voor het verstrekken van leningen. De consument hoeft geen weken meer te wachten op akkoord en heeft snel zekerheid. In de toekomst wellicht al voor hij of zij een woning heeft gekocht. Wijdverbreid misverstand: het gaat hierbij niet om het financiële advies, de keuze van de geldverstrekker of het kopen van een woning, maar om het proces van administratief rondmaken van de hypotheek.

5 Evaluatie aflosverplichting en herwaardering aflossingsvrij

Voor de crisis was de wens van veel mensen om zoveel mogelijk aflossingsvrij te sluiten. Dat veranderde tijdens de crisis: mede door de aangescherpte leennormen werd er vaker voor direct aflossen gekozen. Toch hechten doorstromers en oversluiters nog altijd aan de aflossingsvrije hypotheek, mits de restschuld aan het einde van de looptijd betaalbaar blijft. De vergelijking met een huurwoning wordt in dit kader vaak gemaakt. De behoefte aan aflossen is, net als de keuze van een rentevaste periode, deels een persoonlijke afweging, maar is eveneens een kwestie van rendement en spreiding van vermogen. De campagne die recent gestart is om mensen bewust te maken van de risico's van aflossingsvrij, zal daarom ook het startpunt zijn van de herwaardering van aflossingsvrij. Zeker als de hypotheekrente weer gaat stijgen, zal ook bij starters de behoefte aan lagere lasten toenemen. Aan de politiek de schone taak hierbij zowel de belangen van de economie als die van de consument af te wegen.

4 Het is tijd voor de levensloophypothek

Modernisering van het pensioenstelsel stond de afgelopen tijd hoog op de politieke agenda, dit in tegenstelling tot de modernisering van ons hypotheekstelsel. Beide vernieuwingen zijn echter noodzakelijk vanwege veranderingen op de arbeidsmarkt, zoals flexibilisering en langer doorwerken, en de stijgende levensverwachting. Door meer samenhang aan te brengen tussen pensioen, zorg en hypotheek, zullen de hoogte van iemands inkomen, het opgebouwde vermogen en de lasten in een bepaalde levensfase beter op elkaar afgestemd zijn. Zo knellen hoge aflossingen aan het begin van de loopbaan als er ook moet worden gespaard voor pensioen, studietoelagen moeten worden afgelost en kosten gemaakt in verband met kleine kinderen. Enkele jaren later als het inkomen is gestegen, is er mogelijk juist meer ruimte om af te lossen. Als de (deel)pensioenleeftijd nadert, ontstaat er wellicht behoefte om overwaarde op te nemen om langer te kunnen blijven wonen, als pensioenaanvulling of voor het bekostigen van zorg. De evaluatie volgend jaar van de fiscale eigenwoningregeling, biedt een uitgelezen kans om een toekomstbestendig hypotheekstelsel te ontwikkelen.

3 Wie betaalt de verduurzaming?

De Nederlandse woningvoorraad moet tegen 2050 volledig energieneutraal zijn. Dat betekent dat tegen die tijd woningen hun energie zelf opwekken en geen gebruik meer maken van aardgas. Daar hangt wel een flink prijskaartje aan: tot wel 30.000 euro per woning. Maar er is meer: vanaf 2024 zijn asbestdaken in Nederland naar verwachting verboden. Daarnaast kampen steeds meer woningen met funderingsproblemen. Oorzaak is vaak verzakking van de grond, maar ook de droogte veroorzaakt grote problemen. De hamvraag is daarentegen nog niet beantwoord: wie gaat al deze kosten voor zijn rekening nemen? Deze vraag is zeker relevant voor de lagere en middeninkomens. Voor consumenten lijkt het raadzaam om hun woning al wel te gaan verduurzamen, maar grote uitgaven en beslissingen nog een paar jaar uit te stellen. Gemeenten zullen namelijk uiterlijk eind 2021 een 'transitievisie warmte' vaststellen, waarin het tijdsplan waarin wijken worden verduurzaamd is vastgelegd. Een ander voordeel van wachten kan zijn dat door innovatie betere en vooral goedkopere isolatie- en energieopwekkingsmogelijkheden beschikbaar komen. En dat is nodig, want uit onderzoek van het Kadaster blijkt dat hogere inkomens relatief vaker in een woning met een groen label wonen. Duurdere woningen heb-

ben betere labels dan goedkope woningen. Om de ruim vijf miljoen woningen met een label C of slechter te verduurzamen, lijkt het dus noodzakelijk dat er voldoende financieringsopties komen. Een veel genoemde oplossing daarbij is gebouwgebonden financiering. Ook wordt in een aantal gemeenten tijdelijke erfpacht onderzocht.

2 Tijdelijke woonruimte, nieuwe financieringsvraagstukken

Het oplopende tekort aan woonruimte vraagt om onorthodoxe oplossingen, zoals woontorens en transformatie van kantoorpanden en winkelruimte. Ook microwoningen, tiny houses en tijdelijke woonruimte worden steeds vaker ingezet om starters, mensen in scheiding, studenten en middeninkomens te kunnen huisvesten. Bij dit soort alternatieve woonruimte is er meestal sprake van huur, maar lang niet altijd. En hoewel de aanschafkosten aanmerkelijk lager liggen dan bij de aankoop van een eengezinswoning of appartement, kan het evengoed om tienduizenden euro's gaan. Kosten die niet via een hypotheek kunnen worden gefinancierd, omdat de woningen verplaatsbaar zijn. Als er niet voldoende eigen middelen voorhanden zijn, dan resteert als financieringsmogelijkheid een consumptief krediet, maar dat is een relatief dure oplossing. Vanwege de verwachting dat het woningtekort de komende drie tot vijf jaar nog verder zal oplopen, is er groeiende behoefte aan andere financieringsvormen op dit gebied. Wellicht dat hier een rol ligt voor het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn), dat onder meer ook startersleningen en duurzaamheidsleningen voor gemeenten verstrekt. Mogelijk ook dat geldverstrekkers bij een garantie vanuit de NHG bereid zijn om te financieren, hoewel dit in de praktijk voor woonwagens momenteel niet opgaat.

1 Twee weten meer dan één: co-creatie

Het klimaatakkoord dat op zich laat wachten en waarin de belangrijkste vraag niet aan bod komt. De fiscaliteit rond de eigen woning die zo complex is geworden dat Belastingdienst, consumenten en adviseurs daarin regelmatig vastlopen. Het enorme en nog steeds groeiende woningtekort en het ontbreken van voldoende middenhuurwoningen. Achterblijvende nieuwbouw door het ontbreken van regie vanuit het Rijk en de ingevoerde verhuurdersheffing voor woningbouwcorporaties. Leningen in het nieuwe studietoelagenstelsel die 'studievoorschot' worden genoemd. De forse daling van de huizenprijzen in de crisisjaren als gevolg van aanscherping van de leennormen. Paniek rond de aflossingsvrije hypotheek die al dertig jaar bestaat. De maatschappij is complex en verandert continu, tegelijk speelt de overheid daar niet altijd even accuraat op in. Meer overleg en afstemming met de branche, hoogleraren en andere experts zou een positief effect op de kwaliteit van de besluitvorming kunnen hebben. Consumentenorganisaties zouden daar ook een rol in kunnen spelen, al lijken hun eigen hypotheekadviesdiensten objectieve berichtgeving over de branche nog wel eens in de weg te staan. Een goed voorbeeld van constructief overleg is het Platform hypotheek, zoals dat sinds twee jaar bestaat, en het recent gehouden Rondetafelgesprek Starters op de woningmarkt. De NHG fungeert sinds twee jaar als een voortrekker van veranderingen, waarbij ruimte is voor input vanuit de branche. Ook de Klimaattafels zijn op zich een prima initiatief, ware het niet dat die wel erg veel politieke taboes hebben meegekregen. De situatie op de hypotheek- en woningmarkt en de achterblijvende verduurzaming vereisen een andere aanpak dan in het verleden, één waarbij overleg en afstemming centraal staan. Gelukkig lijkt men dat in politiek Den Haag ook steeds meer in te zien.



DUIDELIJK VERHAAL

 www.hypotheekshop.nl

 Hypotheekshop

 Hypotheekshop

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