



De Hypotheekshop

2019 IN TIEN WOORDEN

'Een jaar van records'

Het jaar 2019 was voor de hypotheek- en woningmarkt een jaar dat gekenmerkt werd door records: historisch lage hypotheekrente (totaalgemiddelde 1,78%), langste gemiddelde rentevaste periode (17,4 jaar), hoogste aantal hypotheekaanvragen (meer dan 400.000 aanvragen via HDN, sinds 2011), hoogste gemiddelde huizenprijs (ruim 316.000 euro volgens het Kadaster), prijzen van nieuwbouwwoningen die nog net onder de grens van 400.000 euro blijven (391.000 euro volgens NVM). Cijfers zeggen echter wel veel, maar niet alles. Daarom beschrijven we in deze nieuwsbrief het jaar 2019 in tien woorden.

Toegang

Starters, mensen met lage en middeninkomens, mensen die zijn gescheiden: van deze groepen is het bekend dat ze het moeilijk hebben op de woningmarkt. Door de stijgende huizenprijzen, het krappe (koop/middenhuur) woningaanbod, de lage hypotheekrente en de hoge huren is er een groot en toenemend verschil ontstaan tussen de maandlasten van

woningeigenaren en van mensen die gaan huren. Huiseigenaren zijn vaak beter af qua maandlasten en vermogensopbouw. Tegelijk is de drempel om toe te treden tot die koopwoningmarkt juist hoger geworden. Hierdoor dreigt er een onwenselijke situatie te ontstaan van insiders en outsiders.

2013

Sinds 1 januari 2013 komen nieuwe hypotheekrenteaftrek als er direct op wordt afgelost (annuïteiten, lineair). De overheid wilde huiseigenaren op deze manier beschermen tegen een daling van de huizenprijzen. Bovendien wordt op deze manier de toename van hypotheekschulden in Nederland tegengegaan. De gevolgen van deze ogenschijnlijk kleine aanpassing blijken zes jaar na de invoering echter groot. Mensen die na 2013 zijn gestart op de koopwoningmarkt hebben te maken met veel hogere maandlasten dan degenen die eerder een woning hebben gekocht. Daarnaast is ook hun leencapaciteit naar een volgende woning een stuk lager dan die van de groep ervoor. Niet alleen dus tweedeling tussen mensen met en zonder eigen woning, maar ook tussen 'aflossingsvrije' en 'annuïtaire' doorstromers.

Aflossen

Sinds 2008 is er meer aandacht gekomen voor het aflossen van de hypotheek. Doorstromers kozen er de laatste jaren regelmatig voor om wat meer af te lossen dan de regels van de bank voorschrijven. Via de campagne 'Aflossingsblij' worden mensen bewust gemaakt van hun financiële situatie later. Doorlopende kredieten verdwijnen en nieuwe hypotheekrenteaftrek wordt afgevoerd. Maar er is ook een tegenbeweging

gaande. Consumenten opteren vanwege de lagere maandlasten weer vaker voor deels aflossingsvrije hypotheekrenteaftrek (starters kiezen meestal voor een NHG-hypothek), in de hand gewerkt door de beperkte renteaftrek vanwege de lage hypotheekrente. Ouderen nemen hun overwaarde in aflossingsvrije vorm op voor consumptie, schenking, pensioenaanvulling of woningonderhoud.

Senioren

Waren starters voorheen de belangrijkste groep op de woningmarkt, mede door de vergrijzing zijn dat steeds vaker de ouderen. De laatste jaren zijn enkele knelpunten in de hypotheekregels verholpen waardoor hun mogelijkheden om te verhuizen of langer thuis te kunnen blijven wonen zijn vergroot. Geldverstrekkers richten zich in hun acceptatiebeleid of met nieuw te ontwikkelen hypotheekproducten op deze groeiende groep. Senioren vervullen de komende jaren een sleutelrol op de woningmarkt op het gebied van doorstroming, aanbod van eengezinswoningen en verduurzaming. Noodzakelijk daarin is wel de bouw van voldoende passende woonruimte voor deze doelgroep, iets wat nu erg achterblijft.

Techniek

Nieuwe technieken waren volop in het nieuws dit jaar. Die lijken de komende jaren dan ook voor grote verschuivingen te gaan zorgen in een sector waar de laatste decennia juist weinig was veranderd. Online en offline gaan elkaar ook in deze branche steeds meer versterken. Verschillende partijen houden zich bezig met advies en bemiddeling op basis van brondata

(met name overheidsdata) en betalingshistorie (PSD2). Maar ook met nu nog wat abstracte ontwikkelingen als blockchain, big data en artificiële intelligentie. Ook online (robo) advies en advies op afstand zijn sterk in opkomst. De grote hypotheekaanbieders nemen zelfs belangen in fintechs of adviessoftware.

Beknotten

De druk op Nederland om de maximale hypotheek verder te verlagen blijft toenemen. Niet alleen meerdere keren per jaar vanuit De Nederlandsche Bank (DNB) en de EU, maar ook door instanties als OESO en IMF. Opvallend is dat deze partijen altijd naar één kant van de medaille kijken (hoogte van de hypotheekschuld), maar geen oog lijken te hebben voor andere aspecten zoals het lage percentage betalingsachterstanden, het vangnet van de NHG, de inkomstoetsing bij het afsluiten, het hoge aandeel eigen woningbezit in vergelijking met bijvoorbeeld Duitsland. Daarnaast sluiten Nederlandse huizenkopers minder aanvullende leningen (kredieten) dan in andere landen. Het risico van deze eenzijdige focus is dat nieuwe internationale regels (vanuit de EU of bankregelgeving als Basel) de balans verstoren en de kwaliteit van de hypotheekfinanciering juist verminderen (denk aan MCD: invoer bindend aanbod, kostenoverzicht ESIS, rentemiddeling dat onder druk staat). Bovendien zal het de positie van met name starters niet ten goede komen.

Bouwen

Geen onderwerp lijkt zo snel op de politieke agenda te stijgen als de krapte op de woningmarkt. Het jaar begon nog hoopvol met zogenaamde woondeals met vijf grote stedelijke regio's (Groningen, Eindhoven, Zuidelijke Randstad, Utrecht en Amsterdam) om de woningbouwproductie te versnellen. Het stilvallen van de bouw vanwege de stikstofproblematiek, het afnemende aantal nieuwbouwvergunningen en berichten over dakloze

ouders met kinderen deed de stemming echter weer omslaan. Hoewel de urgentie inmiddels duidelijk is, is de vraag 'hoe?' nog niet beantwoord. Moet er binnenstedelijk worden gebouwd of in het groen? In de Randstad of daarbuiten? Hoogbouw of tijdelijke woningruimte? Het klimaatakkoord, bevolkingsgroei en de vergrijzing maken het vraagstuk complex.

Privacy

Geen andere kwestie zorgde voor zoveel vragen, interpretatieverschillen en onzekerheid als de privacywetgeving (AVG). Mogen adviseurs en geldverstrekkers nog wel documenten opvragen waar het BSN-nummer op staat vermeld? Het antwoord vanuit de Autoriteit Persoonsgegevens is 'pas als de hypotheek definitief akkoord is'. Dat blijkt evenwel lastig omdat het BSN-nummer op veel stukken (paspoort, IB-aangifte, loonstrook, pensioenoverzicht, UWV verzekeringsbericht) standaard is opgenomen. Bovendien stelt aanvraagsoftware invoer van het BSN-nummer verplicht. Adviseurs en aanbieders worstelen daarnaast met de vraag of het uitwisselen van de actuele stand van een lening of verzekering is toegestaan en wat dat voor gevolgen heeft voor de zorgplicht richting de klant. Recent spraken aanbieders de vrees uit dat het vaststellen van de kredietwaardigheid door de privacywetgeving wordt belemmerd. Veel vragen, maar nog weinig duidelijkheid.

Verduurzamen

In 2050 moet de gebouwgebonden omgeving, waaronder 8 miljoen woningen, klimaatneutraal zijn. Woningcorporaties kunnen dat vooralsnog op wat grotere schaal aanpakken dan woningeigenaren, wellicht dat de wijkplannen, die in 2021 bekend worden, daar verandering in kunnen aanbrengen. Huiseigenaren kunnen verduurzaming (deels) meefinancieren in hun hypotheek. Daarbij geldt de koop van een woning als het belangrijkste moment om te verduurzamen. Naast de omvang van de hele operatie en

het tekort aan vakmensen, lijkt het grootste probleem de hoogte van de kosten te zijn. De kosten zijn echter scheef verdeeld omdat veel starters en mensen met lagere inkomens woningen kopen die vaak een slechter energielabel hebben. Zij zijn gebaat bij verduurzamingsmogelijkheden zonder benodigde inbreng van spaargeld of toename van de maandelijkse woonlasten.

Samenwerking

Steeds meer nieuwe ontwikkelingen in de sector komen tot stand middels samenwerking tussen meerdere betrokken partijen. Recente voorbeelden daarvan zijn het gebruik van brondata en het sv-loon, het platform hypotheek, de Inkomensverklaring zelfstandigen, Aflossingsblij, de opleiding Erkend adviseur duurzaam wonen, en de Arbeidsmarktscan en Perspectiefverklaring. NHG en HDN vervullen daarbij vaak een regierol, zodat adviseurs, geldverstrekkers en softwareleveranciers hun bijdrage kunnen leveren.




Conclusie 2019: reden tot zorg

'Zorgelijk' dat is de term die dit jaar het best beschrijft. De records van dit jaar hadden voornamelijk 'schaarste' als negatieve oorzaak. Op vele vlakken gaat het niet goed met de hypotheek- en woningmarkt. Het grote woningtekort, de doorstroming van ouderen die hapert, de slechte positie van starters, stijgende huren, de enorme verduurzamingsopgave. Hoewel de ernst van de situatie inmiddels is doorgedrongen, lijkt de overheid nog te weifelen om de regierol te pakken waar velen op aandringen. Aan de financieringskant zorgen de hardliners voor een patstelling. Ondanks dat bepaalde obstakels in de regels de laatste jaren zijn weggenomen, lijkt er aan de financieringskant toch sprake te zijn van starre zienswijzen op

belangrijke onderwerpen. Denk aan de aflossingseis, de invloed van het studieleenstelsel, het meefinancieren van de kosten koper, het verlagen van de maximale hypotheek, de situatie van huurhuurders en de complexe fiscaliteit. Alleen als de politiek spoedig bereid is om deze patstelling te doorbreken en vanuit een centrale visie aan de slag gaat is het mogelijk om tot oplossingen te komen. Daarbij kan zij een voorbeeld nemen aan de samenwerking in de sector, en (meer) de interactie zoeken met branche partijen, universiteiten en lokale spelers.



DUIDELIJK VERHAAL

-  www.hypotheekshop.nl
-  Hypotheekshop
-  Hypotheekshop
-  [company/58877](https://www.linkedin.com/company/58877)