



De Hypotheekshop houdt je graag op de hoogte van de ontwikkelingen in de hypotheekmarkt. In deze hypotheekmonitor informeren wij je over de ontwikkelingen in het afgelopen kwartaal en kijken wij vooruit naar de komende maanden.

Terugblik eerste kwartaal van 2016



Groei door oversluitingen en 40-plussers

Het aantal aanvragen in het eerste kwartaal van dit jaar komt maar liefst 30% hoger uit dan in het eerste kwartaal van 2015. Daarmee zet het herstel van de woningmarkt door en lijken de crisisjaren achter ons te liggen. Vorige maand meldde het Hypotheken Data Netwerk (HDN) al dat de maanden januari en februari de beste in vijf jaar waren. In het eerste kwartaal van 2016 bedroeg het gemiddelde leenbedrag ruim € 166.000 met Nationale Hypotheek Garantie en € 260.000 zonder NHG. In het eerste kwartaal van 2015 was dat € 251.000.

Duidelijk signaal voor terugkerend vertrouwen

Op basis van deze cijfers concluderen wij dat het vertrouwen in de markt weer toegenomen is: meer mensen zijn opnieuw gaan kopen, terwijl de huidige woning nog in de verkoop staat. Dat hebben we sinds het ontstaan van de crisis niet meer gezien. De verklaring daarvoor zal ook deels liggen in een afname van het aantal huizen dat onder water staat.

Meer jonge doorstromers

Vanaf eind 2014 zijn niet alleen starters, maar ook doorstromers meer gaan kopen. Vanaf het eerste kwartaal van 2015 zien we ook dat een jongere groep doorstromers (30-35 jaar) op zoek gegaan is naar een andere woning. De grootste leeftijdsgroep bij nieuwe hypotheek blijft onveranderd: 25-39 jaar.

Toename groep 40-55 jaar

Wat het afgelopen kwartaal opvalt is dat bij nieuwe hypotheekaanvragen het aandeel van de groep 40-55 jaar en ouder is toegenomen. Doordat voor deze groep nog niet de fiscale eis geldt van direct aflossen, zien we daarom een groei van aflossingsvrij in de aanvragen. Daarnaast zien we een gemiddeld hogere overwaarde binnen deze groep. Er zijn meer hypotheek tot 65% van de woningwaarde. In vergelijking met het 4^e kwartaal van 2015 is de gemiddelde hoofdsom zonder NHG in het eerste kwartaal 2016 gedaald met € 10.000.

Groei oversluitingen

Net als in 2015, zien we ook in het eerste kwartaal 2016 een toename van het aandeel oversluitingen. De lage rente is voor veel mensen aanleiding om naar de lopende hypotheek te laten kijken. Loopt de rentevaste periode niet binnenkort af, dan is rentemiddelen een optie, hoewel dit

momenteel nog door een beperkte groep aanbieders wordt aangeboden. Dat maakt oversluiten vooralsnog de enige manier om al direct van de lage rente te kunnen profiteren.



Renteontwikkelingen: niet-NHG wordt belangrijker

De almaar dalende hypotheekrente blijft het nieuws bepalen. Kijken we naar de hoogte van de hypotheekrentedaling in het eerste kwartaal, dan valt een aantal zaken op.

Alle renteperiodes lager

Bij de NHG-tarieven lieten de middellange rentes voor 5 en 10 jaar vast de grootste daling zien. Bij de niet-NHG rentes was de daling ongeveer gelijk voor 5, 10 en 20 jaar vast. De gemiddelde NHG variabele rente daalde met bijna 0,1%, hier was de daling bij niet-NHG wat groter. Op dit moment is de laagste 10-jaars rente (NHG) onder de 2% gezakt. De laagste 20 jaar vaste rente (NHG) is 2,4%.

Daling niet-NHG rentes groter dan bij NHG rentes

Over de hele linie zakten de rentes dus met 0,1% tot 0,25%. De daling van de gemiddelde (middel-) lange niet-NHG rentes is echter een stuk groter dan die van de NHG-rentes. Het grootste verschil is te zien bij het populaire 20-jaars tarief: daar daalde het niet-NHG tarief liefst 0,15% meer dan de gemiddelde NHG-rente.

Toegenomen belang niet-NHG segment; 20 jaar vast zonder NHG meest populair

Een verklaring hiervoor is wellicht het toegenomen belang voor aanbieders van het niet-NHG segment. Was in het eerste kwartaal van 2015 NHG nog goed voor 55% van alle aanvragen, in het afgelopen kwartaal is dit teruggelopen tot 43%. Deze grotere daling heeft er toe geleid dat ook bij niet-NHG hypotheek 20 jaar vast nu de meest gekozen renteperiode voor nieuwe hypotheek is, op de voet gevolgd door 10 jaar vast.

Met NHG minder lange rentevaste periodes

Voor NHG hypotheek was 20 jaar vast al de meest gekozen renteperiode, maar in het afgelopen kwartaal is dat veranderd. 10 jaar vast wordt meer gekozen en de lange rentes 20 en 30 jaar aanmerkelijk minder. Oorzaak hier lijkt de per 1 januari aangescherpte inkomtoetsing, die voor veel inkomens, uitzondering de tweeverdieners met een inkomen vanaf ongeveer € 40.000, tot een lagere leenbedrag heeft geleid. In de sinds 2007 gehanteerde methodiek geeft de gekozen renteperiode van 10 jaar vast vaak de hoogste leencapaciteit.



Hoge en oplopende marge op de hypotheekrente

We zien dat het verschil tussen de marktrente en de gemiddelde 10 jaar NHG hypotheekrente in het eerste kwartaal van dit jaar fors is toegenomen. De marge is met maar liefst 0,32% opgelopen.

In de jaren voor dat de crisis begon in 2008 schommelde de marge op hypotheekrente tussen de 0,5% en 0,8%. Momenteel bedraagt die 1,78%. Het rendement op de tienjarige staatslening daalde in totaal met 0,5%. De snelle daling van de marktrente in het eerste kwartaal van dit jaar is door de geldverstrekkers nog niet volledig doorgegeven aan de consument.



Nieuwe marktverdeling geldverstrekkers

In 2015 was een grote verschuiving te zien binnen de groep van geldverstrekkers. Het marktaandeel van verzekeraar, grootbanken en dochterbanken liep terug, terwijl de pensioenfondsen aandeel pakten. Ook kwamen zogenaamde regiepartijen als MUNT en Aegon op, die zowel binnenlandse als buitenlandse investeerders toegang geven tot de hypotheekmarkt.

Herstel grootbanken op middellange rentes

Dankzij de verbeterde rentepositie op de middellange rentes van ABN Amro en Florius, herstelden in het eerste kwartaal van 2016 de grootbanken en dochterbanken hun positie enigszins. Maar op de lange rentes scoren verzekeraars en pensioenfondsen beter. Hiermee is het onderscheid tussen geldverstrekkers op 10 en 20 jaar vast belangrijker geworden, dan op NHG of niet-NHG. Hoewel in het niet-NHG segment minder partijen actief zijn.

Tot nu toe heeft de groep verzekeraars nog verder terrein afgestaan: pensioenfondsen en regiepartijen stabiliseerden hun posities. Twee nieuwe aanbieders van de laatst genoemde categorie maakten hun entree: Venn Hypotheken en bijBouwe. Daarnaast zoekt BLG Wonen, onderdeel van staatsbank SNS, weer aansluiting bij de hypotheekadviesketens.

Vooruitblik tweede kwartaal van 2016



Strakkere regelgeving gaat knellen; tweedeling dreigt

De Hypotheekshop voorziet dat er de komende tijd een tweedeling dreigt te ontstaan op de woningmarkt. Enerzijds denken we dat voor bepaalde groepen mensen de toegang tot de woningmarkt verder wordt bemoeilijkt. Anderzijds zou er een tekort aan 'instapklare' woningen kunnen ontstaan.

Minder singles en twintigers kopen

In het eerste kwartaal van 2016 zien we dat singles en twintigers minder huizen kopen. De laatste groep kenmerkt zich door wat lagere inkomens, minder eigen middelen, meer flexibele dienstverbanden en een kort relevant arbeidsverleden. We zien dat het gemiddelde leenbedrag (NHG) voor twintigers in december ruim € 164.000 bedraagt en in januari terugzakt met ruim € 3.000. Bij alleenstaanden zien we een vergelijkbare daling van de hoofdsom.

Door lange wachtlijsten of een te hoog inkomen komen deze groepen niet in aanmerking voor sociale huurwoningen, maar op de koopwoningmarkt zijn de regels voor hypotheekverstrekking flink strenger geworden en raakt het aanbod van betaalbare woningen beperkt. Wat resteert is dan de vrije huurmarkt.

Kopen is moeilijk voor lagere inkomens

De groep lagere inkomens dreigt de toegang tot de woningmarkt volledig te verliezen. De woonquotes die begin dit jaar werden aangescherpt, zorgen ervoor dat met name de groep met een inkomen tot € 30.000 veel minder kan lenen. Hoewel de groep met dit inkomen in bijvoorbeeld de Randstad al langer een probleem is, begint dat nu ook in de traditioneel goedkopere delen van het land tot problemen te leiden.

De combinatie van de lagere lening en de verplichting om meer eigen geld te hebben, maakt kopen moeilijker. Hierbij is het opvallend dat deze groep vaak al hogere woonlasten heeft vanuit een huursituatie en juist wil verhuizen naar een koopwoning om de lasten lager en stabiel te houden. Hier speelt heel sterk de behoefte aan betaalbaar wonen, in plaats van opbouwen van vermogen.

En voor 55-plussers

Een andere groep die het moeilijk gaat krijgen, zijn de 55-plussers. Zij hebben nu al een koopwoning, maar willen bijvoorbeeld kleiner gaan wonen. Of een aanpassing aan de woning laten doen vanwege gezondheid. Maar een nieuwe hypotheek afsluiten om dit te realiseren, levert problemen op vanwege de gehanteerde toetsmethodiek. Er wordt geen rekening gehouden met de aantoonbare betaalcapaciteit uit het verleden, terwijl in deze gevallen zowel de hoofdsom van de lening en de lasten dalen.

Dreigend tekort aan instapklare woningen

Op regionaal niveau dreigt in sommige steden een tekort te ontstaan aan 'instapklare' woningen. Het gaat dan met name om eengezinswoningen en appartementen in de prijsklasse € 175.000 tot € 275.000 die gebouwd zijn na 1990, in goede staat van onderhoud verkeren en eigentijdse voorzieningen hebben. Woningen waar dus weinig aan hoeft te gebeuren. Dit lijkt het resultaat van de aangescherpte regels van de laatste jaren. We zien bijvoorbeeld een afname van het aantal verbouwingen.



Wel of geen oversluiting?

Tussen 2006 en 2008 werden veel nieuwe hypotheeklen gesloten met een rentevaste periode van 10 jaar. In de komende jaren zullen daarom veel rentevaste periodes aflopen en de verwachting is dat veel consumenten hun hypotheek daarom zullen oversluiten. Hoewel we wel zien dat de interesse van consumenten naar lagere rente en lagere maandlasten toeneemt en er meer oversluitingen zijn, denken we dat een echte *hausse* uit zal blijven.

Eenvoudiger profiteren van lage rente

Om te profiteren van een lagere rente is de noodzaak om over te stappen naar een andere aanbieder veel minder geworden. Bestaande klanten van wie de renteperiode afloopt, krijgen dezelfde scherpe rentes als nieuwe klanten. Bovendien wordt rentemiddeling het komende jaar door steeds meer aanbieders mogelijk gemaakt. Ook passen sommige geldverstrekkers de rente aan als de hypotheek ten opzichte van de woningwaarde in een lagere klasse valt. Klanten betalen hierdoor minder opslag en krijgen dus een renteverlaging.

Niet per se oversluiten

In vergelijking met de rente van 2006-2008, is de rente inmiddels ongeveer gehalveerd. Huizenbezitters die de komende maanden kunnen verlengen, profiteren dus van scherpe tarieven. Wij denken dat consumenten die bijvoorbeeld nu een rente van 5% hebben en die een aanbod krijgen van 2,6% van hun eigen aanbieder, minder bereid zijn om hoge oversluitkosten te maken om bij een andere aanbieder een nog scherpere rente van 2,3% te krijgen. Afgezien van het feit dat oversluiten veel meer tijd kost en inspanning vraagt dan het verlengen of omzetten van een hypotheek bij dezelfde aanbieder.

Klanten met een hypotheek bij aanbieders die niet meer actief zijn op de hypotheekmarkt, hebben minder mogelijkheden om te profiteren van de lage rente. Zij zullen wellicht wel nog kiezen voor oversluiten, hoewel dat voor sommige van hen lastig wordt. Dit is dankzij strengere leennormen en verstrekingsregels, door huizen die onder water staan en aanbieders die kieskeuriger zijn geworden.

Gehele hypotheek herzien

We zien wel dat het aflopen van de rentevaste periode een steeds belangrijker moment wordt om de gehele hypotheek onder de loep te nemen, en niet alleen de rentevaste periode te hernieuwen. Denk bijvoorbeeld aan het aanpassen van aflosvorm.



Klant niet gebaat bij invoering Europese hypotheekrichtlijn MCD

Begin maart besloot minister Dijsselbloem de invoering van Mortgage Credit Directive (MCD) voor Nederland uit te stellen naar de zomer. Door de onduidelijkheid rond de invoering van MCD, voorzien wij mogelijke problemen bij de dossierafhandeling waardoor er verwarring kan ontstaan bij adviseur en consument. Daarnaast wordt de definitie van 'onafhankelijk advies' niet nader ingevuld. Dit staat haaks op het doel van MCD: de consument beschermen.

Door de invoering van de MCD kunnen verwerkingstermijnen bij aanbieders oplopen. Begin maart heeft de Tweede Kamer zelfs een motie aangenomen waarin de minister wordt gevraagd te onderzoeken hoe het doorlooptraject kan worden ingekort en de administratieve lasten kunnen worden beperkt.

Verspreide invoering

De meeste geldverstrekkers hebben de benodigde aanpassingen inmiddels al doorgevoerd of gaan dat binnenkort doen. De invoering per geldverstrekker vindt dus nu verspreid plaats. Een aantal geldverstrekkers heeft zelfs nog geen datum genoemd. NHG wil medio april bekend maken vanaf wanneer zij welke data gaat aanhouden als toetsdatum van de normen en voor het bepalen van de geldigheid van dossierstukken. Het op het laatste moment schrappen van de verlaging van de kostengrens heeft veel mogelijke onrust voorkomen.

Eerst renteaanbod, dan offerte

Inmiddels is duidelijk dat bijna alle geldverstrekkers ervoor kiezen om eerst met een renteaanbod te komen. Daarbij staat de rente wel vast, maar wordt er pas na aanlevering van de dossierstukken een bindende offerte gemaakt, waarmee de koper zekerheid krijgt dat de woningaankoop definitief is. De consument heeft hierna 14 dagen bedenktijd. Dit lijkt al met al dus een andere uitkomst dan waar de (Europese) wetgever een aantal maanden geleden op aan leek te sturen, namelijk dat de consument direct een bindende offerte zou gaan ontvangen.

Verwarring

De Hypotheekshop heeft eerder haar twijfel uitgesproken of de consument gebaat is bij de extra bedenktijd. Deze komt immers aan het eind van een uitvoerig traject van advisering en bemiddeling waarin bovendien de ontbindende voorwaarden van de voorlopige koopovereenkomst al zijn verstreken. Verder heerst er nog veel twijfel over welke kosten wel of niet moeten worden meegenomen in het Jaarlijks Kosten Percentage (JKP).

In de media is terecht aandacht gevraagd voor de verwarring die dreigt te ontstaan door de inwerkingtreding van de MCD. Men waarschuwt voor misverstanden door de verschillende acceptatieprocessen per geldverstrekker en het gebruik van het renteaanbod in plaats van een bindende offerte. Met name aspecten als het tijdig kunnen ontbinden van de koopakte en het financieren van nieuwbouw onder voorbehoud van een omgevingsvergunning verdienen momenteel extra aandacht.



Overige ontwikkelingen

Verlaging NHG-grens per 1 juli op het laatste moment afgeblazen

Het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), de uitvoerder van de NHG, heeft in overleg met minister Blok voor Wonen en Rijksdienst besloten om de kostengrens vanaf 1 juli niet te verlagen naar € 225.000. Met het handhaven van de kostengrens op € 245.000 wordt beter aangesloten bij de gemiddelde huizenprijs. De kostengrens zal vanaf het jaar 2017, net zoals vóór het jaar 2009 het geval was, jaarlijks op 1 januari gekoppeld worden aan de gemiddelde huizenprijs. Met het schrappen van de verlaging is voorkomen dat de maatschappelijke relevantie van de NHG uitgehold zou worden: zeker in de Randstad zou dat het geval geweest zijn.

Nieuwe aanbieders

De komende maanden zal een aantal nieuwe aanbieders gaan toetreden tot de hypotheekmarkt, dit zullen vooral verzekeraars en regiepartijen zijn. Onlangs maakte Tulp Hypotheken bekend vanaf mei te starten. De leningen worden gefinancierd door gerenommeerde banken, beleggingsinstellingen en buitenlandse institutionele beleggers. Ook verwachten we op wat langere termijn dat een aantal reeds actieve partijen samenwerking zoekt met het intermediair, daarover lopen reeds gesprekken.

Kosten Koper krediet (KK)

Zoals eerder aangegeven wordt sinds een aantal jaar jaarlijks de hoogte van de maximale hypotheek ten opzichte van de woningwaarde verlaagd, met 1% per jaar. In 2016 bedraagt de maximale hypotheek 102% van de woningwaarde, in 2018 zal dat 100% zijn. Omdat de hoogte van de bijkomende kosten als taxatie en overdrachtsbelasting (de zogenaamde kosten koper) ongeveer 6% bedraagt, dient een koper steeds meer eigen geld mee te brengen bij aankoop. We zien dat bepaalde groepen mensen hierdoor moeten afhaken. Verschillende aanbieders willen hier een productoplossing voor bieden maar worstelen met de regelgeving.

Vergelijkbaar met Duitsland?

Vaak wordt door experts gewezen naar de situatie in een land als Duitsland waarbij een gangbare hypotheek 80% van de woningwaarde bedraagt. Meer financieren, middels hypotheek of krediet, is echter wel gewoon mogelijk. Men koopt in vergelijking op wat latere leeftijd en heeft dan de benodigde eigen middelen bijeen gespaard door het Bausparen. Deze situatie bestaat in Duitsland al van oudsher. Het percentage eigenwoningbezit ligt lager dan in Nederland en bovendien is het aanbod van, betaalbare, huurwoningen groter.



De Hypotheekshop recent over:

Afschaffen hypotheekrenteaf trek

<http://www.z24.nl/geld/huis-woning-box-3-vermogen-belasting-623803>

Het nieuwe leenstelsel voor studenten

<http://www.volkskrant.nl/economie/wordt-studieschuld-de-nieuwe-restschuld~a4220497/>

Europese hypotheekenrichtlijn

<http://www.volkskrant.nl/economie/straks-twee-weken-bedenktijd-voor-hypotheek~a4229681/>

Bokkz

<http://www.banken.nl/nieuws/7904/hypotheekshop-en-huis-hypotheek-omarmen-bokkz>

Daling hypotheekrente

<http://www.nu.nl/economie/4220018/hypotheekrentes-tienjaarsleningen-duiken-2-procent.html>

Ontwikkeling rentemarge

<http://www.z24.nl/geld/hypotheekrente-extreem-laag-maar-de-marges-van-banken-niet-627687>

Flexwerkers

<http://www.ad.nl/ad/nl/1100/Consument/article/detail/4137536/2015/09/08/Hypotheekverstrekking-voor-uitzendkrachten-versoepeld.dhtml>

Senioren

<https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/detail?id=2016Z04270&did=2016D08887>

Restschuldkrediet

<http://amweb.nl/financiële-planning-724354/hypotheekshop-en-huis-hypotheek-komen-met-restschuldkrediet>

Hypotheekmonitor 1 van 2016

<http://pers.hypotheekshop.nl/hypotheekmonitor/>

Over De Hypotheekshop

De Hypotheekshop is de grootste onafhankelijke financiële adviesketen, waar iedereen terecht kan voor een duidelijk verhaal over hypotheek, pensioenen en verzekeringen. De Hypotheekshop geeft ongekleurd advies en is niet gebonden aan een bank, verzekeringsmaatschappij of andere financiële instelling. De Hypotheekshop is onderdeel van CMIS Group.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met: Dorathé Slagter, 088 – 205 65 66 of nieuws@hypotheekshop.nl.