



## Hypotheekrente op een andere manier

Om te beoordelen hoe scherp de rente van een geldverstrekker is, wordt vaak gekeken naar hoe hoog deze aanbieder op dat ene moment in het rentelijstje staat. Het rentebeleid over langere termijn kan ook een rol spelen in de keuze voor een bepaalde aanbieder, maar deze informatie is helaas nauwelijks voor handen. In deze editie van het Hypotheekshopnieuws belichten we het rentebeleid van de verschillende geldverstrekkers over de eerste helft van dit jaar. Ook brengen we van alle aanbieders in kaart op welk deel van de markt zij zich met name focussen.

### Welke geldverstrekkers hebben continu een scherp tarief gevoerd?

(10 jaar vast NHG, annuïteiten; vergelijking op rente op 7 peildata in de maanden januari tot juli 2017)

Hoewel 10 jaar vast met NHG inmiddels niet meer de meest gekozen rentevaste periode is, geldt deze renteperiode nog steeds als een belangrijk etalagetarief. In grafiek 1 zijn de verschillende geldverstrekkers geplot aan de hand van twee criteria. Op de horizontale as is aangegeven hoe *scherp* de rente van een bepaalde aanbieder gemiddeld is geweest (links 'scherp' tot rechts 'niet scherp'). Op de verticale as is de *stabiliteit* terug te zien (onder 'constant' tot boven 'niet constant'; op basis van de standaarddeviatie).

Een partij als Woonfonds begon in januari met scherpe rentetarieven, maar heeft dat maar een paar maanden volgehouden. Vandaar een positie in de middenmoot als wordt gekeken naar het gemiddelde rentetarief en een lage positie als de mate van stabiliteit wordt bekeken.

Wat direct opvalt is dat de grote aanbieders (zie tabel 1, bron IG&H over Q1 2017) over het algemeen wat minder constant in hun rentetarieven zijn geweest. De meeste volgen het seizoen met scherpere rentetarieven in de drukke maanden april, mei en juni. Dit tekent de stevige concurrentie die gaande is waardoor de marges flinterdun zijn geworden. Rabobank lijkt de uitzondering te vormen, waarbij het verschil tussen de standaard- en de basisvariant wel groot is. Voor de Rabobank Basishypotheek geldt echter dat deze pas in de loop van het jaar is geïntroduceerd. Hierdoor is de score slechts gebaseerd op een deel van het eerste half jaar waardoor de stabiliteit eigenlijk nog niet kan worden bepaald. Datzelfde geldt voor bijBouwe aangezien zij op een deel van de peildata waren 'uitverkocht'. Merius begon in februari met het aanbieden van NHG-rentetarieven.

Duidelijk zichtbaar is dat, zoals verwacht, vooral banken het goed doen op deze middellange renteperiode. Opvallender is daarom de positie van een aantal verzekeraars. Nieuwe partijen als Hypotruster Woon Bewust, IQWOON en Merius scoren prima. Ten slotte doet Philips Pensioenfonds duchtig mee in de concurrentie.

Tabel 1.

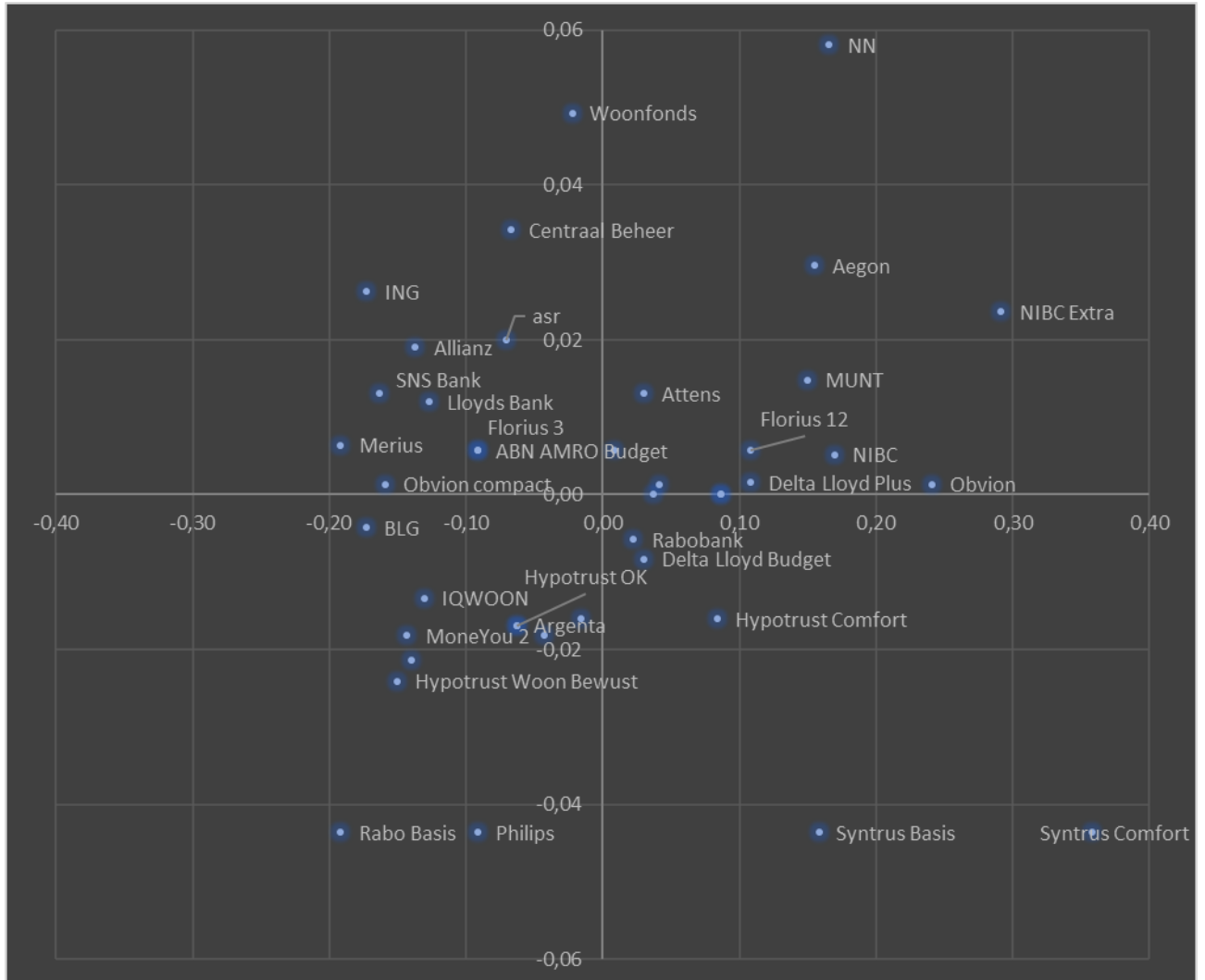
### Top 10 grootste partijen qua marktaandeel



Figuur 2.

Scherp maar niet constant

Niet scherp en niet constant



Scherp en constant

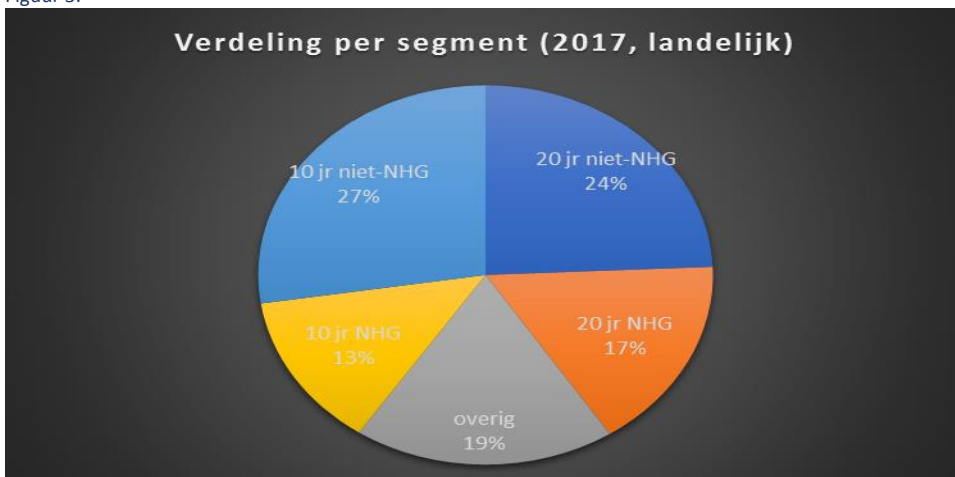
Niet scherp maar wel constant

### Op welk deel van de markt richten geldverstrekkers zich?

(10 en 20 jaar vast, NHG en niet NHG (101% MW), annuïteiten; gebaseerd op de rentetarieven van 14 juli 2017)

Waar tot twee, drie jaar terug 10 jaar vast met NHG de dominante rentevaste periode was, heeft er inmiddels een gedeeltelijke verschuiving plaatsgevonden naar 20 jaar vast (zie figuur 3). Ook wordt meer dan 60% van de nieuwe hypotheeklen op dit ogenblik zonder NHG gesloten.

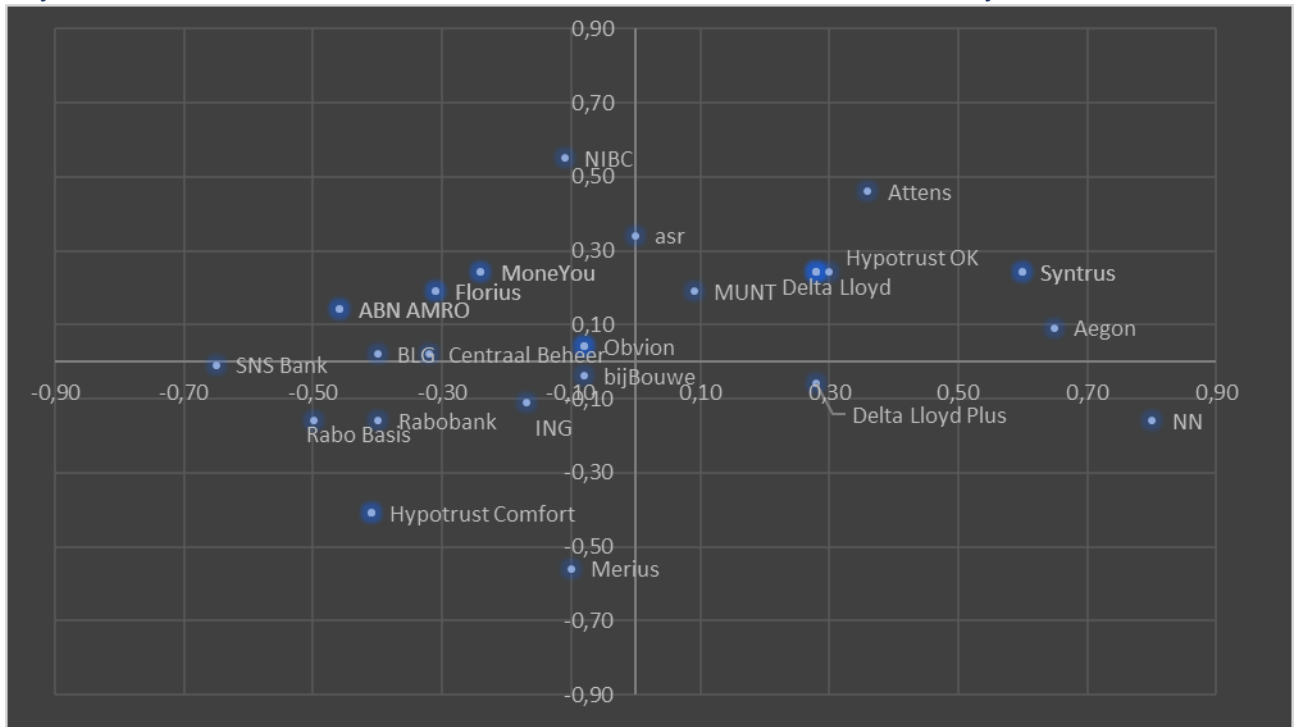
Figuur 3.



Figuur 4.

10 jaar vast zonder NHG

20 jaar vast zonder NHG



10 jaar vast met NHG

20 jaar vast met NHG

Bovenstaande figuur toont in welk van de vier segmenten een geldverstrekker relatief de scherpste rente aanbiedt. Uit het overzicht blijkt duidelijk de bekende scheiding tussen banken, die zich met name op 10 jaar vast focussen, en de verzekeraars en regiepartijen als MUNT, Aegon en Syntrus die scherper zijn op de langere rentevaste perioden als 20 jaar vast. Bij de grootbanken is hierbij het rentetarief met korting bij gebruik van een betaalrekening als uitgangspunt genomen; bij Argenta en Hypotrust OK geldt het tarief inclusief korting als een Argenta overlijdensrisicoverzekering wordt afgesloten.

Enigszins verrassend is toch wel dat de meeste aanbieders zich inmiddels zijn gaan richten op het niet-NHG segment. Veel van de nieuwe geldverstrekkers die de afgelopen jaren actief zijn geworden op de Nederlandse hypotheekmarkt vonden immers met name het veilige NHG segment daarbij aantrekkelijk. Er is op dit ogenblik zelfs een omgekeerde trend zichtbaar waarbij nieuwe partijen als Reaal, VENN en Hypotrust Elan Plus alleen nog hypotheek zonder NHG aanbieden. Deze geldverstrekkers ontbreken in dit overzicht.

Ook de geldverstrekkers Argenta, Allianz, Lloyds, Hypotrust Woon Bewust en Philips Pensioenfonds ontbreken. Dit komt doordat ze niet in alle segmenten actief zijn, veelal omdat ze geen of slechts deels hypotheek verstrekken zonder NHG, bijvoorbeeld tot maximaal 80% van de woningwaarde. Overigens is hier evenzeer een trend zichtbaar: steeds meer van deze zogenaamde prijsvechters overwegen om ook bij niet-NHG maximaal 101% (2017) van de woningwaarde te gaan verstrekken.