



De Hypotheekshop JAARMONITOR 2017

IN DEZE EDITIE VAN DE HYPOTHEEKMONITOR BESTEDEN WE AANDACHT AAN DE VOLGENDE ONTWIKKELINGEN:

- Ongekend hoog aantal hypotheekaanvragen in 2017
- Stabiele rentesituatie zorgt voor een laagterecord
- Prijsvechters en verzekeraars verliezen concurrentie van regiepartijen en pensioenfondsen

Hoog aantal hypotheekaanvragen in 2017

In 2017 domineerde nieuws over de woningmarkt de voorpagina's. Liefst 367.000 hypotheekaanvragen van starters, doorstromers, oversluitingen en verhogingen werden vorig jaar via het Hypotheken Data Netwerk (HDN) verstuurd. Dit aantal is ongeveer 5% hoger dan het aantal in 2016, toen er zo'n 350.000 aanvragen werden ingediend. Dit illustreert hoezeer de woningmarkt in een tijd van drie, vier jaar is aangetrokken: in de crisisjaren werden jaarlijks zo'n 130.000 aanvragen verstuurd. De aantallen zijn echter niet helemaal met elkaar te vergelijken. De afgelopen jaren is het aantal geldverstrekkers namelijk toegenomen dat via HDN werkt. Als laatste grote, en de grootste, aanbieder stapte eind 2016 ook de Rabobank in, vooralsnog alleen voor de aanvragen die via het intermediair worden verstuurd. Met dit gegeven in het achterhoofd lijkt de groei in het aantal aanvragen beperkter te zijn dan de cijfers in eerste instantie suggereren. Maar het jaar 2017 scoort uiteraard wel hoog op de lijstjes met aanvraagrecords. Alle kwartalen van het afgelopen jaar komen in de top zes, gemeten vanaf 2011. Alleen het vierde kwartaal van 2016 (de eerste renteverhogingen in drie jaar) en het tweede kwartaal van 2015 (grote aanpassing in de leennormen per 1 juli 2015) scoren 'beter'. Opvallend is het uiterst kleine verschil in aantallen tussen de kwartalen in 2017. Eveneens opvallend is het aantal aanvragen in december (25.000). Dit ligt lager dan de decembermaanden van 2014, 2015 en 2016 en heeft wellicht deels te maken met de aanpassing van het toetsmoment.

Leeftijdscategorieën

Als we de aanvragen van 2017 (HDN) meer in detail bekijken, dan is er een verschuiving zichtbaar. In vergelijking met 2016 is het aandeel twintigers en vijftig plussers afgenomen, terwijl dat van de dertigers en veertigers juist steeg. De cijfers uit het Kadaster over dezelfde periode bevestigen dit beeld: het aantal startersaanvragen blijft stabiel, terwijl het aantal aanvragen van doorstromers en in de categorie 'anders' (verhogingen, oversluitingen maar ook beleggingspanden) juist sterk zijn toegenomen. Overigens zakte het aandeel 'veertig minners' in het vierde kwartaal van 2017 landelijk onder de 50%.

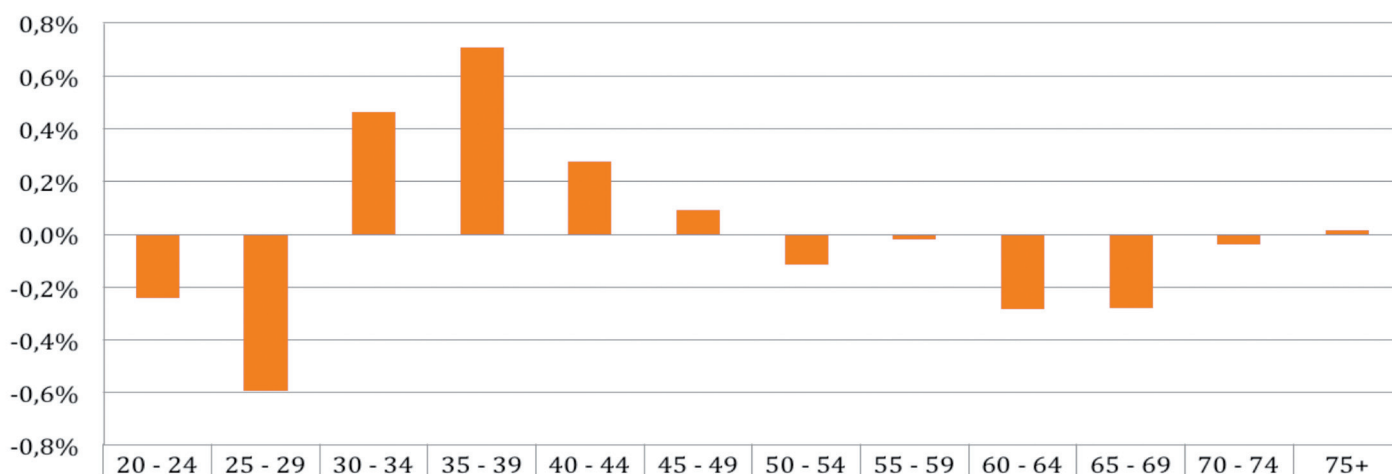
Nr.	Kwartaal	Aantal hypotheekaanvragen (HDN)
1.	4e kwartaal 2016	109.000
2.	2e kwartaal 2015	97.000
3.	4e kwartaal 2017	95.000
4.	2e kwartaal 2017	91.000
5.	1e kwartaal 2017	90.000
6.	3e kwartaal 2017	89.000

Geografische verschillen

Een verschuiving is ook zichtbaar als we kijken naar de locatie van de woning. In provincies als Limburg, Drenthe en Groningen is de woning- en hypotheekmarkt vorig jaar fors aangetrokken. Ook in Flevoland (Almere) en Noord-Brabant (Eindhoven) zijn de aantallen toegenomen. In de drie Randstadprovincies en in de steden Amsterdam, Utrecht en Den Haag lijkt er eerder sprake van stabilisering.

Toe- / afname van aantal hypotheekaanvragen (2017 vs. 2016, bron HDN)			
Limburg	+14%	Noord-Brabant	+9%
Drenthe	+12%	Gelderland	+6%
Groningen	+11%	Overijssel	+3%
Flevoland	+10%	Zuid-Holland	+3%
Friesland	+10%	Noord-Holland	+1%
Zeeland	+10%	Utrecht	+1%
		Almere	+11%
		Eindhoven	+5%
		Rotterdam	+4%
		Den Haag	+3%
		Utrecht	+2%
		Amsterdam	-2%

Verschuiving in leeftijdscategorieën (2017 vs. 2016, bron HDN)



Stabiele rentesituatie zorgt voor een laagterecord

Afgezien van de golf aan renteverhogingen van eind juni / begin juli, is het jaar 2017 op het rentegebied zeer rustig verlopen. Verkiezingen in Nederland, Frankrijk en Duitsland, de Brexit, Noord-Korea, president Trump: ze brachten de kapitaalmarktrente nauwelijks in beweging. De mogelijk vroegtijdige afbouw van het ECB-opkoopprogramma hield de markten wel bezig, maar de rust keerde terug toen duidelijk werd dat Draghi van plan was om het programma in afgeslankte vorm te verlengen tot en met september 2018.

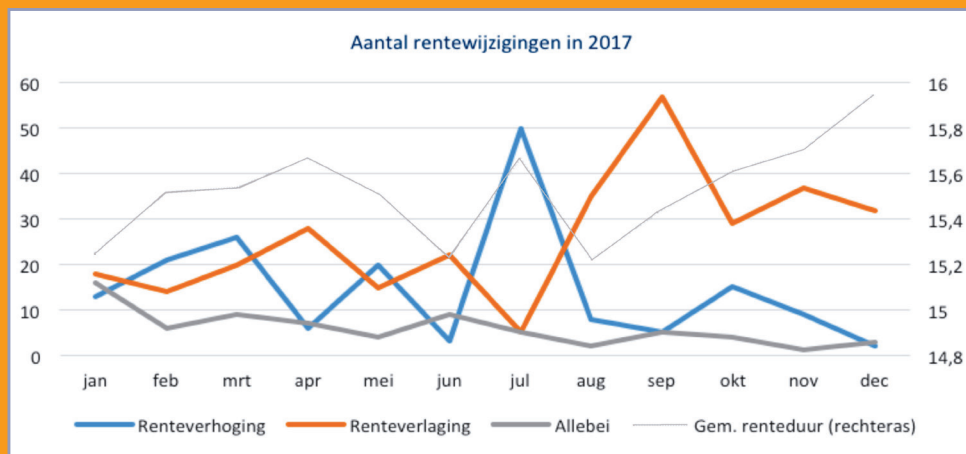
Rente opnieuw historisch laag

In de tweede helft van het jaar begon de rente op de kapitaalmarkt te dalen, waardoor de hypotheekrentes begin december wederom een historisch laagterecord bereikten. Maar liefst acht van de tien gemiddelde hypotheekrentes (variabel, 5, 10, 20 en 30 jaar vast; met en zonder NHG) eindigden in 2017 op de laagste stand ooit. Alleen op 10 en 20 jaar vast met NHG is het record uit oktober 2016 blijven staan. Als gevolg van de lage hypotheekrente en het afgenomen verschil tussen middellange (5 en 10 jaar) en lange (20 en

30 jaar) hypotheektarieven, liep de gemiddelde rentevaste periode bij hypotheekaanvragen aan het eind van het jaar landelijk op tot bijna zestien jaar. Enkele geldverstrekkers verhoogden wel de renteopslag voor aflossingsvrij.

Niet-NHG segment groeit

Uit onderstaande verdeling valt op te maken dat het niet-NHG segment in 2017 wederom belangrijker is geworden. Er viel met name een toename te noteren van hypotheekrentes zonder NHG (kostengrens NHG in 2017: € 245.000,-) voor hypotheekrentes tot 95% van de woningwaarde. Een daling was juist zichtbaar bij hypotheekrentes met NHG in de hoogste risicoklasse. De oorzaak hiervan moet gezocht worden bij de groei van het aantal doorstromers met overwaarde op de woningmarkt en het afnemende aandeel van de starters. Wellicht dat ook de eenmalig verhoogde schenkingsvrijstelling een rol speelt. Het verklaart waarom het renteverval tussen NHG en niet-NHG hypotheekrentes in 2017 kleiner is geworden en waarom het laagterecord voor 10 en 20 jaar vast met NHG niet werd verbroken.



De tarief/risicoklasse (verhouding hoogte hypotheek / woningwaarde) op moment van aanvragen (2017 vs. 2016, bron HDN)

	NHG	niet-NHG
95% of hoger	24,3% (-2,7)	20,0% (-0,4)
tussen 65% en 95%	9,6% (+0,1)	20,5% (+2,6)
65% of lager	2,5% (+0,4)	20,8% (+1,3)
niet bekend	0,4% (-0,4)	1,9% (-0,8)

Prijsvechters en verzekeraars verliezen concurrentie van regiepartijen en pensioenfondsen

Begin deze eeuw kwamen de buitenlandse banken op. Partijen als Argenta, Bank of Scotland, BNP Paribas en GMAC veroverden in hoog tempo marktaandeel. Ze werden ook wel prijsvechters genoemd en boden zogenaamde budgethypotheekrentes aan tegen een lage rente. In de crisisjaren stopten enkele van deze partijen met het aanbieden van hypotheekrentes aan nieuwe klanten. Sinds de opkomst van de pensioenfondsen en beleggers in de hypotheekmarkt begon het marktaandeel van de prijsvechters terug te lopen, een tendens die zich vorig jaar heeft voortgezet. Een andere categorie aanbieders die te kampen heeft met een afkalvend marktaandeel is die van de verzekeraars. Beide soorten geldverstrekkers hebben moeite om de concurrentie te winnen van de regiepartijen als Aegon, MUNT Hypotheken en Merius Hypotheken die sterk zijn op de lange rentevaste perioden en efficiënte aanvraagprocessen kennen. In reactie op deze ontwikkeling gaan steeds meer verzekeraars (a.s.r. en NN) hypotheekrentes ook met geld van externe partijen funden, net zoals Aegon dat al een aantal jaar succesvol doet.

Maatwerk belangrijker

Tegelijk is er een groei zichtbaar van geldverstrekkers, voornamelijk de grootbanken en hun dochters, die goed zijn in het bieden van maatwerk bij aanvragen, al dan niet met een renteopslag. Maatwerk is de laatste jaren steeds be-

langrijker omdat de samenleving complexer is geworden, denk aan flexibilisering van arbeid, toename van het aantal zelfstandigen, de opschuivende pensioendatum en senioren die langer thuis willen wonen.

Onderscheid door innovatie

Een efficiënt aanvraagproces lijkt steeds meer de norm te worden bij geldverstrekkers. Geholpen door de dalende hypotheekrente waren er in 2017 gelukkig nauwelijks aanbieders die te maken hadden met achterstanden. Het gevolg is wel dat een geldverstrekker zich op dit vlak minder kan onderscheiden en dat innovatie, naast hoogte van de rente en maatwerk, steeds belangrijker wordt. Afgelopen jaar zagen we veel activiteit op dit terrein. Niet alleen kwam een aantal aanbieders met nieuwe hypotheekproducten, ook werd het aantal (lange) rentevaste perioden en risicoklassen door verschillende geldverstrekkers uitgebreid. Door de uitbreiding met extra risicoklassen komt een consument eerder in aanmerking voor een lagere rente en kan een geldverstrekker (doorstromers) een gunstiger tarief bieden bij niet-NHG hypotheekrentes. Mede door het aantrekken van de woningmarkt werden ook de acceptatieregels vorig jaar door veel aanbieders meerdere keren aangepast. Daarnaast zijn diverse geldverstrekkers voorzichtig bezig om fysieke documenten te vervangen door overheidsdata, met name de werkgeversverklaring en loonstrook door data vanuit het UWV.



DUIDELIJK VERHAAL

 www.hypotheekshop.nl

 Hypotheekshop

 Hypotheekshop

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