

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

- Verhitte woningmarkt worstelt met de gestegen verkoopprijzen
- Hypotheekrente daalt verder in roerige meimaand
- Meer belangstelling bij consumenten voor verduurzaming
- Nieuwe privacywetgeving leidt tot vragen rond zorgplicht
- Consumenten in onzekerheid bij einde relatie en aflossingsvrij

## Verhitte woningmarkt worstelt met de gestegen verkoopprijzen

Als we het lopende jaar vergelijken met het jaar 2017 tot en met de meimaand, dan telt 2018 circa 7% meer hypotheekaanvragen. Daaruit blijkt niet alleen dat de vraag groot is, maar ook dat de drukte constant is, waarbij alle maanden in 2018 tot dusverre meer dan 30.000 hypotheekaanvragen noteren. Hoewel vooral de regio's rondom Amsterdam en Utrecht een teruglopend woningaanbod kennen, lijkt de drukte vooralsnog aan te houden. In deze gebieden zien we meer oversluitingen en verhogingen in verband met een verbouwing.

### Verklaring voor de 'eerste daling in vijf jaar'

Uit cijfers van het Kadaster bleek onlangs dat het aantal verstrekte hypotheeklen in het eerste kwartaal van 2018 met 3 procent is gedaald ten opzichte van het eerste kwartaal in 2017. Hoewel het aantal verstrekte hypotheeklen daarmee voor het eerst in vijf jaar daalde, lijkt deze daling daarmee nog niet de voorbode te zijn van een inzakkende woningmarkt. Aangezien er gemiddeld twee tot drie maanden tijdsverschil zit tussen het indienen van de hypotheekaanvraag (HDN) en het passeren van de hypotheekakte bij de notaris (Kadaster), gaat het hier om een vergelijking tussen de hypotheekaanvragen uit de vierde kwartalen van 2016 en 2017.

Het vierde kwartaal van 2016, het kwartaal met het hoogste aantal hypotheekaanvragen sinds 2011, telde veel extra (oversluit)aanvragen omdat de hypotheekrente voor het eerst in jaren steeg. Het vierde kwartaal van 2017 kende daarentegen juist minder aanvragen dan gebruikelijk is in een vierde kwartaal, vanwege de aanpassing van de toetsingsregels en de verhoging van

het maximale aankoopbedrag met NHG per 1 januari 2018. Een deel van de aanvragen schoof op deze manier door naar januari 2018.

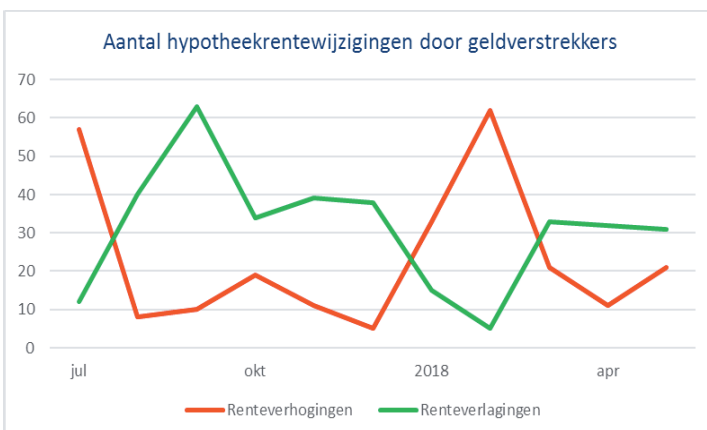
### Boven de vraagprijs

Er is een aantal zaken dat opvalt aan de huidige koopwoningmarkt. Zo zien we dat er momenteel meer woningen verkocht worden buiten het netwerk van makelaars en Funda om. Een nog altijd stijgend percentage doorstromers maakt gebruik van een overbruggingsfinanciering. Verder kopen veel consumenten buiten de eigen regio en wordt er op dit ogenblik erg snel besloten door de kopers. Steeds vaker wordt daarbij boven de vraagprijs geboden. Het probleem is dat er dan ook meer eigen geld moet worden meegenomen, dat er niet altijd is. Met name starters willen nog wel uitwijken naar nieuwbouwprojecten omdat daar voor de bijkomende kosten minder eigen middelen benodigd zijn.

Hoewel we horen van consumenten dat ze de hoge prijzen inmiddels zat zijn, is de praktijk dat veel huizen boven de vraagprijs worden verkocht. Soms komt de vraag zelfs op of een woning niet voor meer wordt verkocht dan deze feitelijke waarde is en wat eigenlijk de reële waarde is van een huis. In bepaalde gebieden is het aanbod zo krap geworden dat tussenwoningen met bijvoorbeeld een waarde van 700.000 euro voor 850.000 euro te koop worden gezet. We weten zelfs van een grote geldverstrekker die incidenteel contact heeft opgenomen met de kopers en taxateurs om de waarde van de woning naar beneden bij te stellen, om zodoende het risico van de nieuwe hypotheek te beperken.

## Hypotheekrente daalt verder in roerige meimaand

'In mei is er politieke averij' zou een passende verbastering zijn van het bekende gezegde. De lijst met geopolitieke spanningen in de afgelopen weken is haast eindeloos. Vooral door de onrust in Italië daalde de rente op de kapitaalmarkt flink. Geldverstrekkers gebruikten de ontstane ruimte om hun tarieven verder te verlagen. Door de lage rente op de lange rentevaste perioden kiest nu bijna 60% van de consumenten in Nederland er bij nieuwe hypotheeklen voor om de rente 20 jaar of langer vast te zetten. De felle concurrentie, met Tulp Hypotheek trad opnieuw een geldverstrekker toe, heeft de laatste weken geleid tot de laagste marge voor aanbieders op hypotheeklen sinds het begin van de financiële crisis in 2008.



# Meer belangstelling bij consumenten voor verduurzaming

Wellicht gevoed door de toenemende aandacht voor verduurzaming in de media, zijn langzamerhand meer consumenten geïnteresseerd geraakt in energiebesparende maatregelen. Dat geldt niet alleen voor kopers van nieuwbouwwoningen, ook bij verbouwingen is er meer aandacht gekomen voor woningisolatie. In de meeste gevallen gaat het om relatief eenvoudige maatregelen en overzienbare bedragen, tot 5.000-15.000 euro. Naast het besparen op energielasten is het courant houden van de woning en het behoud van de waarde vaak de insteek, al zien we bij oudere huiseigenaren ook wel de behoefte om een betere wereld door te geven aan hun kinderen. De meeste geldverstrekkers spelen inmiddels in op de klimaatdoelstellingen en faciliteren de mogelijkheid om energiebesparende voorzieningen en maatregelen mee te financieren binnen de hypotheek. Op deze manier willen aanbieders tevens voorkomen dat ze in de toekomst veel incurante woningen in hun portefeuille hebben.

Het meest aangewezen moment om de woning te verduurzamen, bij aankoop, wordt door consumenten echter nog lang niet altijd benut omdat er rond de aankoop van een huis al zoveel geregeld moet worden. Wellicht dat het nieuwe

## Meest gekozen energiebesparende maatregelen

1. Zonnepanelen
2. Nieuwe CV-ketel
3. Dubbel glas
4. Isolatie (spouwmuren, dak, vloer)

energiebespaarbudget, waarmee de koper meer tijd heeft om te na te denken over isolatiemaatregelen, hier verandering in kan brengen. Om verduurzaming voor consumenten met een lopende hypotheek verder te stimuleren, zou het standaard beschikbaar stellen van een energiebespaardepot ter grootte van 9.000 euro het overwegen waard zijn. Dit bedrag (2018) mag volgens de hypotheekregels bij inkomensvoetsing buiten beschouwing worden gelaten, omdat de besparing op de maandelijkse energielasten hoger is dan de kosten voor de financiering. Op deze manier, in wezen een energiebespaarbudget voor bestaande klanten, komt verduurzaming voor veel huiseigenaren laagdrempelig binnen handbereik.

## Nieuwe privacywetgeving leidt tot vragen rond zorgplicht

Het kan haast niemand ontgaan zijn: sinds 25 mei is de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) in werking getreden, de Europese privacywet. Omdat er in de praktijk onder juristen nog veel onduidelijkheid over lijkt te bestaan, zien we dat de verschillende aanbieders sterk uiteenlopend beleid hanteren. In enkele gevallen botst nieuw beleid met de wettelijke zorgplicht zoals die geldt voor adviseurs, waardoor deze zijn of haar klanten mogelijk niet tijdig kan wijzen op de gevolgen van wijzigingen.

Zo worden adviseurs door een bepaalde verzekeraar niet meer standaard op de hoogte gebracht van achterstanden op premiebetaling van hun klanten.

Een andere aanbieder boekt doorlopende provisiebetalen (verplicht bij schadeverzekeringen en persoonlijke leningen) voortaan door met als referentie 'persoon X' in plaats van met de klantnaam. In het verlengde hiervan ligt het noodzakelijke gebruik van het Burgerservicenummer door financieel adviseurs, waarvan de Contactgroep Automatisering onlangs heeft aangedrongen om te komen tot een wettelijke grondslag. Het zou goed zijn als de toezichthouders Autoriteit Persoonsgegevens en AFM op korte termijn meer duidelijkheid kunnen verschaffen.

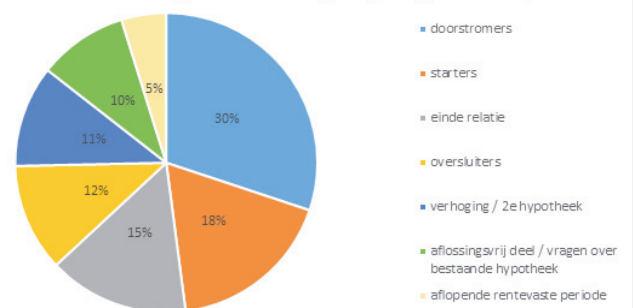
## Consumenten in onzekerheid bij einde relatie en aflossingsvrij

Jaarlijks eindigt ongeveer een derde van de huwelijken in een echtscheiding. Als ook samenwoners worden meegerekend dan gaat het om tienduizenden relatiebreuken per jaar. Zeker als er kinderen bij betrokken zijn, is het vinden van een geschikte nieuwe woning door de krapte op de woningmarkt en de hoge prijzen een probleem geworden. Vaak is de wens om in dezelfde buurt te blijven wonen als de ex-partner en de vriendjes van de kinderen. Relatiebeëindiging is in de regel een lang traject en daarbij heeft het aanpassen van de hypotheek bij geldverstrekkers dikwijls minder prioriteit dan nieuwe hypotheekaanvragen. Hierdoor is er meestal sprake van langere doorlooptijden die consumenten treffen in een emotionele periode. Naast een groter aanbod van geschikte woonruimte, is meer aandacht vanuit geldverstrekkers voor einde relatie noodzakelijk.

Naast verduurzaming is er op dit moment ook meer aandacht bij consumenten voor advies m.b.t. hypotheek met een aflossingsvrij deel. Dit zorgt voor een toename van vragen en omzettingen van hypotheek. Maar we zien door alle berichtgeving ook veel onnodige paniek bij oudere klanten: in de meeste gevallen gaat het om kleine volledig aflossingsvrije hypotheek die op pensioeninkomen goed betaalbaar zijn. Veel geldverstrekkers benaderen hun

klanten met een aflossingsvrij deel om hen te bewegen meer te gaan aflossen, maar we constateren tegelijk dat de meeste geldverstrekkers -ondanks herhaaldelijke verzoeken- onduidelijk blijven over het beleid bij het aflopen van de hypotheek. Daardoor weten klanten niet precies waar ze aan toe zijn en kan deze onduidelijkheid zelfs reden zijn om juist niet in actie te komen. We roepen aanbieders daarom op om hier spoedig helderheid over te geven.

De meest voorkomende hypotheekadviesvragen bij De Hypotheekshop



**DUIDELIJK VERHAAL**

 [www.hypotheekshop.nl](http://www.hypotheekshop.nl)

 Hypotheekshop

 Hypotheekshop

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