De Hypotheekshop MAANDMONITOR

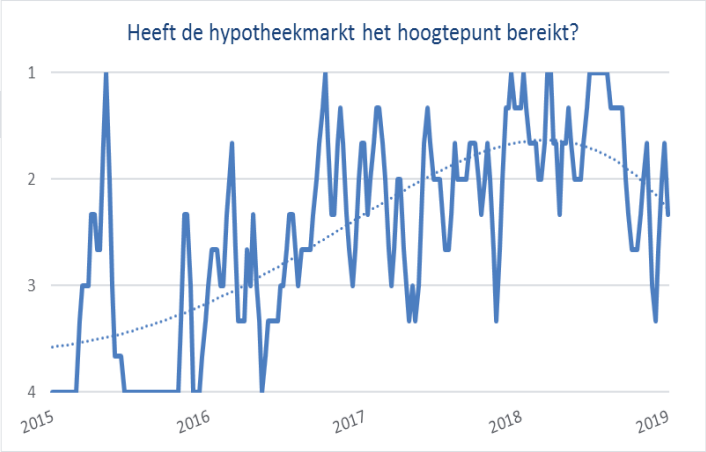
januari 2019

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

- **Is de hypotheekmarkt over het hoogtepunt heen?**
  NHG: Aanvragers tot 35 jaar in de minderheid / Gespannen woningmarkt leidt tot nieuwe klantbehoeften
- **Hypotheekrentes populaire rentevaste perioden schommelen meer**
- **Nieuwe ontwikkelingen: modelmatige taxatie en inkomensverklaring zelfstandigen**
- **Niet verrekenen polissen bij de notaris dupeert consument**

Is de hypotheekmarkt over het hoogtepunt heen?

Januari 2019 telde ruim 32.000 hypotheekaanvragen (HDN), wederom een hoog aantal. Sinds 2013 is het aantal aanvragen elk jaar nog toegenomen. Toch lijkt er de laatste maanden een einde te komen aan deze toename. Sinds eind oktober is het aantal aanvragen namelijk in maar liefst 13 van de laatste 15 weken lager geweest dan in dezelfde week (nummer) in de voorgaande jaren. In de grafiek wordt de rang (1 t/m 4, op basis van een voortschrijdend gemiddelde) getoond van het aantal aanvragen per weeknummer in de jaren 2015-2019. De eerste negen maanden van vorig jaar blijken het hoogst te scoren binnen deze verdeling.



Een ander signaal dat mogelijk wijst op een afremming van de hypotheek- en woningmarkt is de hoogte van de gemiddelde aangevraagde hypotheek. Die bedroeg in januari €241.000, een daling van €5.000 in vergelijking tot het vierde kwartaal 2018, ondanks dat de stijging van de huizenprijzen wel door lijkt te zetten. De daling van de gemiddelde hypotheek wordt waarschijnlijk in de hand gewerkt door de afname van het aantal woningverkopen en de stijging van oversluitingen en verhogingen. Daarnaast telde januari een hoog percentage NHG-aanvragen, vermoedelijk betreft het deels uitgestelde aanvragen uit de laatste maanden van vorig jaar.

NHG: Aanvragers tot 35 jaar in de minderheid

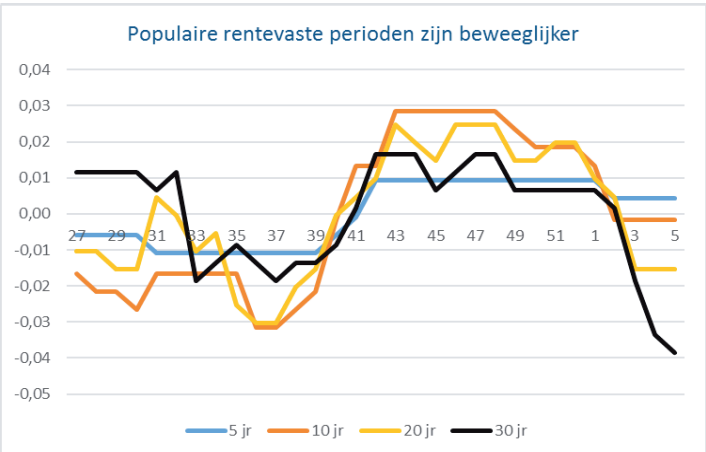
De oorspronkelijke doelstelling van de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), het bevorderen van het eigenwoningbezit middels de Nationale Hypotheek Garantie (NHG), lijkt steeds meer te worden ingehaald door de realiteit van de huidige woningmarkt. In het vierde kwartaal 2018 was het aandeel aanvragers jonger dan 35 jaar ('starters') gezakt tot onder de 50%. In januari is het percentage verder gedaald tot 47% van alle aanvragers.

Gespannen woningmarkt leidt tot nieuwe klantbehoeften

De prijs van de verkochte nieuwbouwwoning is in een jaar tijd met bijna 14% toegenomen tot gemiddeld 361.000 euro in het vierde kwartaal 2018, zo meldde de NVM eerder dit jaar. Dat is een stuk hoger dan de gemiddelde verkoopprijs van een bestaande koopwoning (298.000 euro). Mede als gevolg van deze hoge prijzen daalde de verkoop van nieuwbouwwoningen met 7%, met name in de vier grote steden. We merken dat consumenten op zoek gaan naar alternatieven voor de dure nieuwbouwwoningen. Men kiest momenteel liever voor een goedkopere bestaande woning om die vervolgens te gaan verbouwen. Buiten de Randstad merken we een toename van zelfbouwprojecten. Los van de nieuwbouw is er groeiende interesse voor combinatiewoningen zoals woon-/winkelpanden of woon-/bedrijfspanden. Consumenten die geen geschikte nieuwe woning kunnen vinden, passen de huidige woning aan hun wensen aan door extra ruimte te creëren of een nieuwe keuken of badkamer te plaatsen. Mensen die willen doorstromen vragen naar de mogelijkheden om hun oude woning aan te houden en te gaan verhuren. In de praktijk blijkt dat meestal om verschillende redenen niet haalbaar. Tot slot merken we nog steeds een toename van expats en mensen van buiten de EU die op basis van een tijdelijke verblijfsvergunning willen kopen.

Hypotheekrentes populaire rentevaste perioden schommelen meer

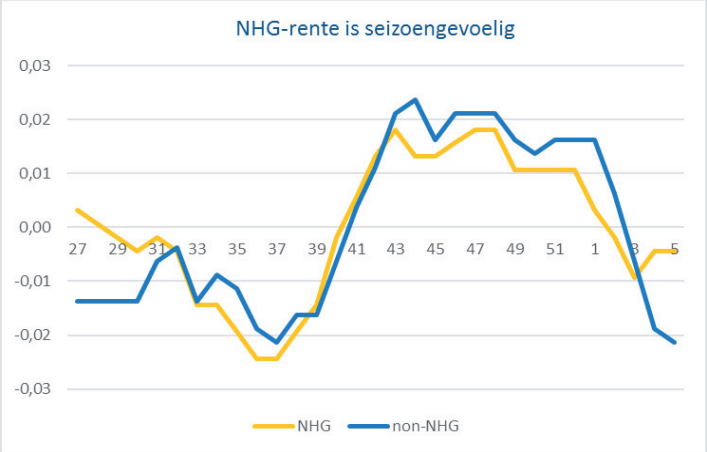
De hypotheekrente gedraagt zich al ruim een half jaar uiterst stabiel. Ook het verschil tussen NHG en non-NHG tarieven is sinds die tijd niet verder teruggelopen. Wel trad er in oktober een lichte rentestijging op. Een uitgelezen kans daarom voor een analyse. Daarin zijn nieuwe toetreders in deze periode buiten beschouwing gelaten om een zuivere vergelijking te kunnen maken. We hebben gekeken of de verschillende rentevaste perioden in gelijke mate stijgen of juist dalen. Dat blijkt niet het geval te zijn. In de grafiek zijn vier rentevaste perioden



tegen hun eigen gemiddelde over deze periode (nullijn) afgezet. De populaire renteduren 10 en 20 jaar vast, goed voor ruim 70% van alle aanvragen, blijken veel beweeglijker dan de minder gewilde en stabielere 5 en 30 jaar vast.

Duidelijk is de invloed van het hypotheekseizoen te zien. In de piekmaanden zijn de rentemarges op de populaire perioden lager dan in de overige maanden. Zodra het seizoen ten einde loopt, eind oktober/begin november, loopt de rente op deze perioden op, om in januari, aan het begin van het nieuwe seizoen, weer te dalen. Zichtbaar is ook de daling van 30 jaar vast in de laatste weken door enkele wat grotere renteverlagingen.

Voor de NHG-rentes lijkt hetzelfde patroon op te gaan als voor 10 en 20 jaar vast. Het verschil is dat het seizoen niet eindigt in oktober/november maar doorloopt tot de eerste weken van januari. De verhoging van de NHG-koopsom per 1 januari en de mogelijkheid bij enkele geldverstrekkers om deze reeds vanaf december te kunnen aanvragen verklaart het afwijkende patroon.



Nieuwe ontwikkelingen: modelmatige taxatie en inkomensverklaringen

De innovatie, die zo kenmerkend was voor 2018, lijkt in 2019 niet op te houden. In januari werden door verschillende aanbieders de hypotheekvoorwaarden voor expats, nieuwbouw en verduurzaming verbeterd. Belangrijke andere ontwikkelingen zijn verder de modelmatige waardebepaling (taxatie) van de woning en de inkomensverklaring voor zelfstandigen.

Bruikbaarheid modeltaxaties

Sinds de inwerkingtreding van de Europese hypothekenrichtlijn MCD in juli 2016 is modeltaxatie toegestaan tot maximaal 90% van de woningwaarde. Zagen we in eerste instantie acceptatie door geldverstrekkers bij oversluitingen tot 70-80%, inmiddels kunnen zelfs aankopen tot 90% op basis van een modeltaxatie worden gefinancierd. De bekendste modeltaxaties zijn de WOZ-waarde en de rapporten van Calcasa. De geldverstrekkers die financieren op een Calcasa-rapport, werken bijna allemaal met een eigen versie die op basis van zelfgekozen rekenregels tot een waarde komt. De woningwaardes tussen de verschillende versies kunnen behoorlijk uiteenlopen en zijn onderling niet uitwisselbaar.De modeltaxaties lijken met name goed bruikbaar bij goed onderhouden onderpanden met veel vergelijkbare woningen in de omgeving en veel transacties.

Minpunten inkomensverklaring ondernemers

Ondernemers die een NHG-hypotheek aanvragen, moeten sinds dit jaar beschikken over een inkomensverklaring, die wordt opgesteld door externe validatiebureaus ('rekenexperts'). Hoewel deze werkwijze zeker voordelen biedt, onder meer een groter aanbod van geldverstrekkers die zelfstandigen accepteren, zijn er ook zeker minpunten te noemen. Zo leidt de standaardisering van het vaststellen van het toetsinkomen tot minder mogelijkheden voor zelfstandigen, omdat er minder naar de context en de klantsituatie wordt gekeken. Daarnaast zorgt de inkomensverklaring voor extra kosten voor de consument (afhankelijk van de complexiteit van de onderneming 225 tot 600 euro excl. btw). We merken echter ook dat inkomensverklaringen verplicht worden gesteld voor kleine verhogingen van de hypotheek, of voor klanten die enkele duizenden euro's bijverdienen als freelancer, wat geen complexe inkomensbepaling vereist. In deze situaties staan de kosten niet meer in verhouding.

Niet verrekenen polissen bij de notaris dupeert consument

Veel klanten sluiten momenteel hun hypotheek over om te kunnen profiteren van de lage hypotheekrente. Vaak is er in de oude hypotheek sprake van een polis of een bankspaarrekening. Stel dat de oude hypotheek 200.000 euro bedraagt en de opgebouwde waarde 20.000 euro. Door de opgebouwde waarde in mindering te brengen op de nieuwe hypotheek, zou de consument kunnen profiteren van een extra lage rente omdat de lening valt in een lagere risicoklasse.
De oversluitende klant ontvangt de afgekochte waarde in de meeste gevallen echter pas een of twee maanden na passeren, zodat het geld alsnog in de aflossing kan worden gestopt. Dat betekent dat de lening tijdelijk 20.000 euro te hoog moet worden afgesloten. Bij hypotheken zonder NHG wordt de lening bij aanvang in een te hoge risicoklasse geplaatst. Vaak dient er dan een nieuwe taxatie te worden opgemaakt om alsnog in de lagere risicoklasse te vallen. Bovendien kan de leencapaciteit hierdoor – zowel op inkomen als op woningwaarde – onnodig worden beperkt.
Helaas is de praktijk dat de meeste geldverstrekkers voor oversluitingen niet willen verrekenen bij de notaris. Bij verkoop met verlies gebeurt dit over het algemeen wel. Als meer geldverstrekkers hun beleid op dit vlak aanpassen, zou dat het proces aanzienlijk versnellen en de consument kosten besparen.

DE HYPOTHEEK SHOP

DUIDELIJK VERHAAL

www.hypotheekshop.nl
Hypotheekshop
Hypotheekshop
company/58877

Natalie van Gils, IvRM • nvangils@ivrm.nl • 06-15074185 • 035-6926943