

10 april 2018

Toenemende spanning op woningmarkt

Philip Bokeloh

Tel: +31 (0)20 383 2657

philip.bokeloh@nl.abnamro.com

- **Sterkste stijging woningprijzen in zeventien jaar**
- **Woningaankopen onder druk door aanbodtekort**
- **Rendement op woningen steekt gunstig af tegen dat op aandelen**

De woningmarkt is gespannen. Het aantal woningen dat te koop staat, daalt gestaag. Als gevolg hiervan kunnen kopers uit steeds minder woningen kiezen, dienen zij sneller te beslissen of zij een bod willen uitbrengen en moeten zij hoger bieden als zij kans willen maken op een succesvol bod. Verkopers trekken onder deze marktomstandigheden aan het langste eind. Dit is terug te zien aan de forse stijging van de huizenprijzen. De aanhoudende prijsstijging zorgt ervoor dat de betaalbaarheid van woningen afneemt. De betaalbaarheid dreigt verder onder druk te komen als de rente stijgt. Hoewel wij er rekening mee houden dat de ECB op termijn van koers verandert en een minder ruimhartig monetair beleid zal voeren, verwachten wij geen dramatische rentestijging. Tegen deze achtergrond kunnen de prijzen voorlopig blijven stijgen. In verband met de zeer sterke prijsstijging in de eerste twee maanden verhogen wij onze prijsraming voor 2018 van 6% naar 8%. De raming voor 2019 houden wij onveranderd op 5%. De terugval in transacties, het minder grote vertrouwen en het vooruitzicht van een op termijn hogere rente zijn voorboden van een matiging van de prijsstijging. De ramingen voor het aantal transacties laten wij eveneens onveranderd. Bij het krappe woningaanbod komen transacties moeizamer tot stand. Dit is nu al terug te zien in de woningaankopen. Die zijn in de eerste twee maanden van dit jaar voor het eerst sinds jaren gedaald ten opzichte van dezelfde periode een jaar terug. Wij denken dat de daling zal doorzetten, niet alleen dit maar ook volgend jaar.

Ramingen prijsontwikkeling en transacties

	Transacties (% j-o-j)	Prijzen (% j-o-j)
2017	13	7,6
2018	-5	8 (6)
2019	-5	5

Bron: ABN AMRO Economisch Bureau

Huizenprijzen fors gestegen

De huizenprijzen stijgen hard. Volgens CBS/Kadaster lagen de huizenprijzen in februari gemiddeld 9,5% hoger dan in dezelfde maand een jaar eerder. Het is lang geleden dat de prijzen zo fors stegen. Voor een vergelijkbaar sterke prijsstijging moeten wij terug naar het jaar 2001.

Het prijspeil ligt inmiddels nipt onder het niveau van vóór de crisis. Wel zijn er aanzienlijke verschillen tussen de regio's. Terwijl het prijspeil in de Randstad en de grote steden nieuwe records heeft bereikt, blijft het prijsherstel in de rest van het land achter.

Huizenprijsstijging naar hoogste niveau in 17 jaar



Bron: CBS/Kadaster

De prijzen stijgen het sterkst in de hogere prijssegmenten. Daar zijn vooral doorstromers actief. Dankzij het prijsherstel vormt een potentiële restschuld voor hen niet langer een belemmering om te verhuizen. Sterker nog, een groot aantal van hen heeft overwaarde en neemt deze mee naar een volgende, duurdere woning.

Ook in internationaal perspectief stijgen de prijzen stevig. Volgens de centrale bank van Dallas stegen de huizenprijzen in de ontwikkelde economieën gemiddeld met 4,6% jaar-op-jaar in het vierde kwartaal. Nederland stak hier met 8,3% ruim bovenuit. Alleen in Ierland stegen de prijzen nog harder.

Hypotheekrente blijft laag

Een belangrijke oorzaak dat de prijzen mondiaal stijgen, is de hypotheekrente. Die staat op een laag niveau, dankzij het monetair beleid van centrale banken. Centrale banken hanteren bescheiden officiële rentetarieven en kopen schuldtitels op. Zo proberen zij de economie te stimuleren en de inflatie aan te wakkeren.

Tegen de achtergrond van het economisch herstel achten centrale bankiers verdere stimuleringsmaatregelen echter minder noodzakelijk. De Amerikaanse centrale bank is al geruime tijd gestopt met obligaties aankopen en heeft al diverse renteverhogingen doorgevoerd met het oog op de krappe arbeidsmarkt en, sinds kort, de geplande extra overheidsuitgaven.

Naar verwachting zal de Europese Centrale Bank (ECB) het Amerikaanse voorbeeld op termijn volgen. Eerst zal zij in september het maandelijks aankoopbedrag verlagen

om vervolgens voor te sorteren op renteverhogingen. Veel haast heeft Frankfurt echter niet, want de inflatie ligt met 1,1% in februari ruim onder 2%-streefwaarde van de ECB.

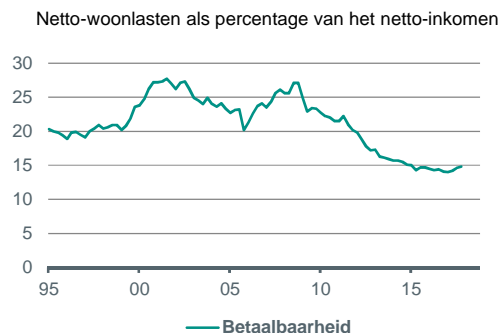
De monetaire koerswijziging zorgt ervoor dat de internationale huizenprijzen minder hard stijgen. Vanaf 2012 nam de prijsstijging in de ontwikkelde economieën voortdurend toe. In het derde kwartaal van 2017 zwakte de prijsstijging voor het eerst af. De prijzen stegen met 4,8% na een 5,5%-stijging in het voorgaande kwartaal. Nederland, waar de prijzen juist harder stijgen, wijkt af van deze trend.

De Amsterdam School of Real Estate heeft een studie uitgebracht over de effecten van een eventuele rentestijging.¹ Zij komen tot de conclusie dat het bedrag dat mensen op basis van hun inkomen mogen lenen, bij een rentestijging iets zal dalen, ook als het inkomen conform de prognose van het regeerakkoord met 3,1% stijgt. Verder zou volgens hun modelberekening het voor inflatie gecorrigeerde prijspeil ongeveer 6 procentpunten lager liggen dan in het basisscenario wanneer de hypotheekrente met 1 procentpunt stijgt. Een dergelijke prijsaanpassing zal niet met een schok, maar over een reeks van jaren plaatsvinden.

Vertrouwen licht afgenomen

Onder invloed van het vooruitzicht van een hogere rente is het optimisme over de woningmarkt afgezwakt. Eind 2016 daalde de Marktindicator van Vereniging Eigen Huis vanaf een recordniveau om vervolgens te stabiliseren op een nog altijd historisch hoog peil.

Aanhoudende prijsstijging ongunstig voor betaalbaarheid



Bron: Calcasa

De laatste maanden tekent deze vertrouwensindicator opnieuw een lichte daling op. Een reden hiervoor is de betaalbaarheid. Volgens de maatstaf van Calcasa is de de afgelopen kwartalen licht verslechterd. Door de aanhoudende prijsstijging is de ratio van de netto-woonlasten en het netto-huishoudinkomen vorig jaar opgelopen van 14,0% in het eerste kwartaal van 2017 naar 14,8% in het vierde kwartaal.

Bij de daling van de vertrouwensindicator speelt behalve de renteontwikkeling en de verslechterde betaalbaarheid ook het krappe woningaanbod een rol. Het aanbod is de afgelopen jaren sterk geslonken onder invloed van de aankoopstijging. Volgens

¹ Conijn J., Francke J., Schilder F., Vries P. de, 'Effecten mogelijke rentestijging in de koopsector', januari 2018.

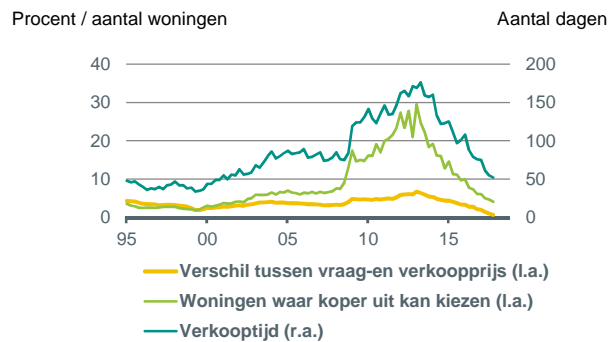
huizenzoeker.nl stonden er in maart minder dan 70.000 bestaande woningen te koop, 43.000 minder dan een jaar terug.

Kopers hebben bij het huidige aanbod minder keus. Volgens Makelaarsvereniging NVM stonden in het vierde kwartaal tegenover elke koper slechts vier woningen te koop. Een jaar eerder waren dat er nog zes. En in 2013 konden kopers zelfs uit dertig woningen kiezen. Kopers krijgen dus meer moeite om een geschikte woning te vinden.

Daarnaast moeten kopers door het beperkte aanbod snel beslissen indien zij een woning willen bemachtigen. De in het vierde kwartaal verkochte woningen, stonden gemiddeld 52 dagen te koop. Dat is bijna een maand korter dan een jaar geleden en ruim vier maanden korter dan in 2013.

Kopers dienen bovendien meer te bieden als zij een succesvol bod willen uitbrengen. Het verschil tussen de uiteindelijke vraag- en verkoopprijs bedraagt volgens de NVM nog slechts 0,7%. Dat is nog minder dan eind jaren negentig toen de huizenprijzen door het dak gingen en met liefst 20% stegen.

Diverse signalen van spanning op de woningmarkt



Bron: NVM

Om hun kansen te vergroten zien veel kopers af van voorbehouden op de financiering en de bouwkundige keuring bij de ondertekening van het koopcontract. Dit brengt echter financiële risico's met zich mee als de woning onvoorziene gebreken blijkt te hebben of als de financiering van het huis niet op tijd rond komt.

Om kopers voor dit soort gevaren te behoeden, hebben de brancheorganisaties sinds kort voorbehouden op de financiering en de bouwkundige keuring opgenomen in hun modelkoopovereenkomst. Kopers zijn niet verplicht deze over te nemen in het definitieve contract. De toevoeging is er vooral op gericht kopers bewust te maken van de gevaren als zij van de voorbehouden afzien.

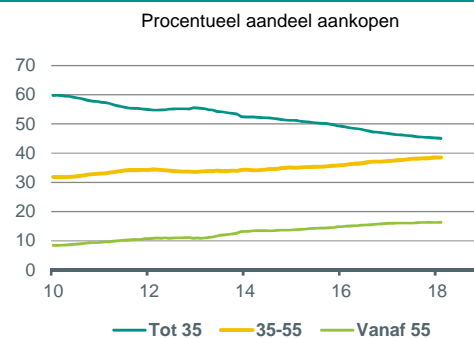
Daling van het aantal transacties

In de huidige markt zien verkopers kans om meer te vragen voor hun woning. In maart lag de gemiddelde vraagprijs volgens *huizenzoeker.nl* met EUR 364.000 12,7% hoger dan een jaar eerder. De vraagprijzen stijgen dus harder dan de aankooprijzen. Wij houden er rekening mee dat dit de groei van het aantal transacties zal temperen.

Dat er een rem staat op de aankopen, is nu al zichtbaar. Na het record van vorig jaar is het aantal transacties in januari en februari voor het eerst sinds jaren licht gedaald. In totaal zijn er 32.000 woningen verkocht, ruim 2.000 minder dan in de eerste twee maanden van 2017.

De afzwakking is het duidelijkst te zien in de Randstad en de grotere steden, waar de krapte het meest nijpend is en de verkoopvertraging eerder inzette. Aangezien de woningvoorraad in de steden grotendeels uit appartementen bestaat, is het logisch dat het aandeel van appartementen in de verkopen daalt en het aandeel van de vaak landelijk gelegen vrijstaande woningen juist toeneemt.

Jongeren hebben kleiner aandeel in transacties



Bron: Kadaster

Bij de woningaankopen valt op dat het aandeel van jongeren blijft dalen. In 2009 namen jongeren tot 35 jaar nog 60% van de transacties voor hun rekening. Hun aandeel is inmiddels afgenomen naar 45%. Dit neemt niet weg dat het aantal aankopen waar zij bij betrokken zijn, is gestegen van 73.000 op jaarbasis in 2009 naar 110.000 in 2017.

Regelgeving licht aangescherpt

Het aantal transacties wordt vooral gedrukt door een gebrek aan huizen te koop. Daarnaast speelt mee dat de hypotheekregels begin dit jaar verder zijn aangescherpt. Kopers mogen maximaal 100% lenen van de waarde van het onderpand. Vorig jaar was dat nog 101%. Deze aanscherping betekent dat kopers meer eigen geld moeten inbrengen bij verhuizing. Jonge starters, die nog weinig gelegenheid hebben gehad om te sparen, hebben het meeste last van deze beperking.

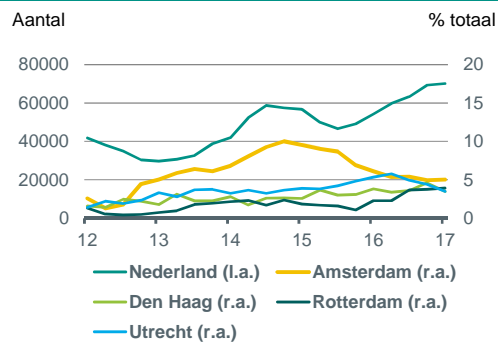
Ook de minder gunstige fiscale behandeling van de eigen woning zal een rol spelen bij de afzwakking van de verkopen. Huishoudens met een inkomen in de hoogste belastingsschijf mogen nog hooguit 49,5% van de hypotheekrente aftrekken, een half procentpunt minder dan vorig jaar. Verder mogen degenen die een restschuld overhouden na verkoop van hun huis niet langer de rente op de restschuld aftrekken. Wie in de periode 2012-2017 een restschuld overhield, mag de rente daarover maximaal vijftien jaar lang aftrekken.

Verkoop nieuwbouwwoningen neemt toe

Terwijl de verkopen van bestaande woningen onder druk staan, blijven de verkopen van nieuwbouwwoningen toenemen. In de twaalf maanden tot en met februari zijn er volgens de NVB 36.000 woningen verkocht, 10% meer dan in dezelfde periode een jaar geleden. Ondanks deze stijging is het aantal verkopen nog niet terug op het niveau van vóór de crisis van jaarlijks 40.000 nieuwbouwwoningen.

De terugval van het aantal transacties is niet zozeer te wijten aan de vraag. Die is er wel. De nieuwbouwwoningen die op de markt komen, worden vlot verkocht. Volgens projectontwikkelaarsvereniging Neprom is driekwart van de in het derde kwartaal op de markt gekomen nieuwbouwwoningen nog datzelfde kwartaal verkocht. De zeer korte verkooptijden van 55 dagen voor appartementen en van 81 dagen voor eengezinswoningen tonen dat de markt gespannen is.

Meer bouwvergunningen afgegeven, vooral buiten G4



Bron: CBS

Het probleem is eerder een gebrek aan aanbod, net als bij bestaande woningen. Er worden te weinig nieuwbouwwoningen gebouwd om in de vraag te voorzien. Na een dieptepunt in 2013 veerde de woningbouw op. Maar het aantal opleveringen stagneerde vervolgens weer. Gelet op de toename van het aantal afgegeven bouwvergunningen vanaf 2016 en de hoeveelheid onderhanden werk bij architecten zal de situatie de komende jaren verbeteren, zij het onvoldoende om in de vraag voorzien. Verder is het zorgelijk dat de afgifte van vergunningen in de grote steden achterblijft. Dit werpt de vraag op of de bouwproductie plaatsvindt waar de behoefte het grootst is.

Opvallend verschil met een paar jaar terug is dat projectontwikkelaars zich meer op doorstromers richten. Doordat zij meer woningen in de hogere prijssegmenten opleveren, stijgt de gemiddelde prijs van nieuwbouwwoningen. Die was in het derde kwartaal met EUR 312.000 14% hoger dan een jaar terug. Daarmee ligt de gemiddelde prijs weer boven het niveau van vóór de crisis.

Enige versoepeling van het ruimtelijke ordeningsbeleid

Een belangrijke oorzaak van de achterblijvende woningbouw is een chronisch gebrek aan bouwplannen. Minister van Binnenlandse Zaken Kajsa Ollongren onderkent dit probleem en wil de regio's stimuleren om de woningbouw meer prioriteit te geven. Er zullen daartoe expertteams komen die de regio's bij eventuele belemmeringen kunnen

ondersteunen. Verder komt er een wetsvoorstel om de procedures bij decentrale overheden te versnellen. Tot slot zal worden onderzocht of vastgelopen bouwprojecten via voorfinanciering weer op gang kunnen worden geholpen.

Nieuw aan Ollongrens aanpak is dat de steden waar de nieuwbouwbehoefte groot is ook naar de groene randen van de stad mogen kijken om hun plancapaciteit te vergroten. Eerder bleef de focus beperkt tot bouwlocaties binnen de bestaande stad. De uitbreiding betekent een koerswijziging van het ruimtelijke ordeningsbeleid. Wel stelt de minister de voorwaarde dat bouwprojecten niet lichtzinnig naar buiten de stad mogen worden geschoven. In eerste instantie dienen deze binnen de stadsgrenzen te worden gerealiseerd.

Verder wil de minister vóór de zomer een ontwerp naar de Tweede Kamer sturen van de Nationale Omgevingsvisie. In deze integrale toekomstvisie van de fysieke leefomgeving zal behalve voor woningbouw ook aandacht zijn voor zaken als mobiliteit.

Woningbouw en mobiliteit in samenhang beschouwen sluit aan bij de bevindingen van een recent gepubliceerd artikel over het Verenigd Koninkrijk.² Dat constateert dat de woonlasten afgezet tegen het inkomen de afgelopen decennia zijn gestegen doordat de lasten van vervoer niet langer daalden, maar stegen. Volgens de onderzoekers blijven de huizenprijzen stabiel zo lang kostenverbeteringen in het vervoer gelijke tred houden met de algehele productiegroei. Vóór de Tweede Wereldoorlog voldeden de meeste landen aan deze voorwaarde. Daarna, toen de verbetering van de vervoers-technologie stagneerde, niet meer.

Extra investeringen in de infrastructuur kunnen de prijsdruk in de krappe woonregio's dus verlichten en zo de regionale prijsverschillen helpen beperken. Een recente studie van het Centraal Planbureau suggereert dat investeringen binnen een straal van 20 kilometer van grote tot middelgrote steden waarschijnlijk het meest rendabel zijn.³ De onderzoekers meten tot 80 kilometer afstand een positief effect van verstedelijking op de lonen. Het effect is het grootst binnen een straal van 10 tot 20 kilometer.

Groeiende activiteit beleggers

De afgelopen jaren heeft de overheid meer aandacht voor betaalbare huurwoningen voor de middeninkomens met een huurprijs tussen EUR 700 en EUR 1.000. Het aanbod daarvan is beperkt. Dit terwijl het middensegment voorziet in de door arbeidsmarktveranderingen groeiende behoefte aan flexibiliteit en als draaischijf fungeert tussen het koop- en het sociale-huursegment.

Een commissie onder leiding van voormalig burgemeester van Eindhoven Rob van Gijzel heeft in januari aanbevelingen gedaan om de samenwerking tussen de betrokken partijen te verbeteren en het gebrek aan huurwoningen in het middensegment aan te pakken.⁴ Bij de aanbevelingen is ook veel aandacht voor beleggers. Die spelen namelijk een actievere rol op de woningmarkt dan voorheen. Zij

² Miles D., Sefton J., 'Houses across time and across place', juni 2017.

³ Verstraten P., Verweij G., Zwaneveld P., 'Opties om de stedelijke productiviteit te bevorderen', CPB Policy Brief, februari 2018.

⁴ Van Gijzel R., 'Samen bouwen aan middenhuur, Ervaringen van een jaar Samenwerkingstafel middenhuur', Rijksoverheid publicatie-nr 110203, januari 2018.

zijn vaker bij transacties betrokken en hebben hun aandeel in de woningvoorraad vergroot.

Een onlangs uitgebrachte studie naar de rendementen van diverse soorten vermogen rechtvaardigt de hernieuwde belangstelling van beleggers voor de woningmarkt.⁵ Deze internationaal uitgevoerde studie over de periode 1870-2015 wijst uit dat het totaalrendement op huurwoningen (huurinkomsten plus waardeinstijging) vergelijkbaar is met dat op aandelen (dividend plus koerinstijging). Het rendement van aandelen varieert echter meer, omdat de koers van aandelen sterker schommelt dan de waarde van huurwoningen. Dit betekent dat aandelen een hoger financieel risico met zich meebrengen dan woningen, waardoor de risico-rendementsafweging in het voordeel van huurwoningen uitvalt.

Woningen bieden bovendien goede diversificatiemogelijkheden voor beleggers. De waardeontwikkeling van woningen houdt immers nauwelijks verband met de koersen op aandelenmarkten. Verder is er bij woningen minder correlatie tussen de waarderingen in de uiteenlopende landen dan bij aandelen. Dit betekent dat beleggers hun rendement kunnen verhogen en hun risico's in hun portefeuille kunnen verlagen door hun vermogen over de verschillende beleggingscategorieën te spreiden.

Rendement op huurwoningen vergelijkbaar met aandelen

	Huurwoningen		Aandelen	
	Rendement	Volatiliteit	Rendement	Volatiliteit
Australië	12,3	14,6	12,0	17,4
België	14,7	9,9	10,2	23,8
Denemarken	12,9	8,7	11,0	18,5
Duitsland	9,6	11,0	8,5	22,0
Finland	19,2	23,1	17,0	33,4
Frankrijk	12,7	9,7	8,6	21,3
Italië	10,8	15,0	12,9	31,5
Japan	12,5	11,3	9,9	18,9
Nederland	10,6	10,5	10,3	22,6
Noorwegen	15,2	8,7	11,1	29,1
Portugal	15,4	11,5	13,6	35,2
Spanje	10,9	12,7	11,3	21,0
VK	9,5	10,3	11,4	22,9
VS	11,1	8,6	11,1	18,5
Zweden	11,4	7,9	11,1	20,7
Zwitserland	8,6	6,2	8,2	18,6
Gemiddeld	12,3	11,9	11,0	23,4

Bron: Jorda J. 'The Rate of Return on Everything'
Rendement is jaarlijks nominaal gemiddelde; volatiliteit in standaarddeviaties

⁵ Jorda J., Knoll K., Kuvshinov D., Schularick M., Taylor A., 'The Rate of Return on Everything', 1870-2015, november 2017.

Makelaarskosten besparen

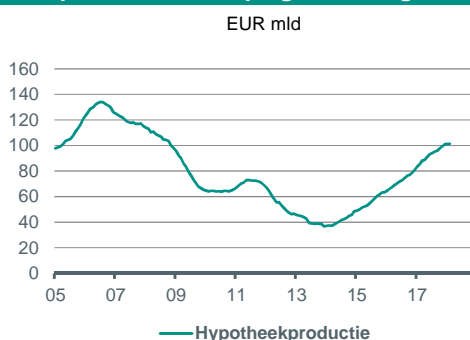
Een laatste interessante publicatie om aan te refereren gaat over de beloning van makelaars.⁶ Traditioneel plaatsten makelaars een woning op Funda en verlangden nadat de woning was verkocht een bedrag van ongeveer 2% van de verkoopwaarde. Vanaf 2005 zijn er echter makelaars op de markt gekomen die een vast tarief hanteren van EUR 400 tot EUR 1300. Voor dit per saldo veel lagere tarief leveren zij wel minder service. Het belangrijkste verschil is dat de verkoper zelf de bezichtigingen verricht. De praktijk leert dat dit aantrekkelijk is voor verkopers. Woningen blijken namelijk sneller van de hand te gaan tegen een 2,7% hogere prijs.

De auteurs opperen twee redenen voor de betere uitkomsten bij verkoop via een makelaar met een vast tarief. Ten eerste noemen zij de persoonlijke interactie tussen de koper en de verkoper. Wanneer de verkoper zelf de bezichtiging doet in plaats van de makelaar, krijgt de koper betere informatie over de onderhoudsstaat van de woning en de buurt waarin deze ligt. Deze informatie zet kopers aan om meer te betalen. Als tweede reden noemen de auteurs de efficiëntere taakverdeling. Wanneer de verkoper de arbeidsintensieve bezichtigingen begeleidt, kan de makelaar zich richten op zijn specialisatie: de waarde bepalen en over de prijs onderhandelen. Deze taakverdeling drukt de arbeidskosten, waardoor het makkelijker is om een te laag bod te weigeren en zo nodig een extra bezichtiging te organiseren.

Groter aandeel doorstromers en oversluiters in hypotheekproductie

De ontwikkelingen op de woningmarkt weerspiegelen zich in de hypotheekproductie. Conform de terugval van het aantal transacties daalde in januari en februari het aantal hypotheekverstrekkingen licht. In lijn met de aanhoudende prijsstijging bleef de gemiddelde hypotheeksom daarentegen toenemen. In de twaalf maanden tot en met februari zijn 350.000 hypotheekverstrekkingen verstrekt voor een gemiddelde hypotheeksom van EUR 289.000.

Hypotheekproductie weerspiegelt woningmarktherstel



Bron: Kadaster

Per saldo steeg de hypotheekproductie naar EUR 101,3 mld, EUR 16 mld meer dan een jaar geleden. De productietoename leidt niet automatisch tot een sterke stijging van het uitstaande hypotheekbedrag. Door aflossingen bleef de stijging daarvan beperkt. Volgens het CBS stond er in het vierde kwartaal van vorig jaar EUR 672 mld

⁶ Gautier P., Siegmann A., Vuuren A. van, 'Real estate agent performance and fee structure', februari 2018, Vox.org

aan hypotheekuit, EUR 8 mld meer dan eind 2016. Afgezet tegen het bbp daalde het hypotheekvolume in die periode van 94% naar 92%.

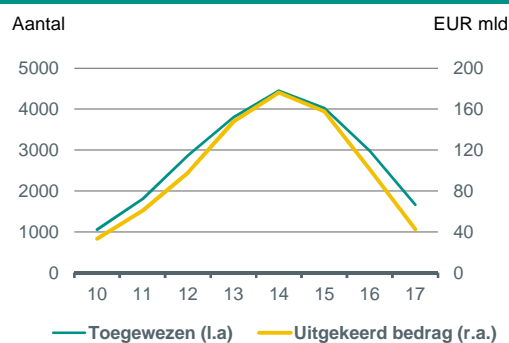
In de hypotheekproductie is ook terug te zien dat starters een kleiner aandeel hebben in de woningaankopen. Starters zijn volgens Kadastercijfers verantwoordelijk voor 23% van de hypotheekproductie, het laagste niveau ooit. Begin 2014 lag het percentage nog op 40. Hun aandeel is grotendeels verschoven naar doorstromers. Die zijn inmiddels goed voor 56% van de productie, zo'n 11 procentpunt meer dan in 2014. Verder is het aandeel van oversluiters gestegen van 15% naar 21%. De stijging van het aandeel oversluiters hangt deels samen met de hoge hypotheekproductie in de periode 2005-2008, leningen waarvan de rente vaak voor tien jaar is vastgezet.

De lage rente maakt oversluiten aantrekkelijk. Een in opdracht van ABN AMRO Bank uitgevoerde enquête wijst uit dat de meeste hypotheekgevers zich ervan bewust zijn dat de hypotheekrente momenteel historisch laag staat en dat oversluiten kan bijdragen aan lagere maandlasten. De helft van de respondenten heeft al laten berekenen wat oversluiten kan opleveren. De uitkomst van deze berekening is leidend bij de oversluitbeslissing. Daarnaast kunnen ook betere hypotheekvoorwaarden de doorslag geven. De boeterente vormt voor velen echter nog een drempel, ook al is deze rente fiscaal aftrekbaar.

Verschuivingen op de hypotheekmarkt

Volgens Hypotheek Data Netwerk (HDN) kiezen oversluiters minder vaak voor een looptijd van tien jaar rentevast of langer dan starters en doorstromers. Gegeven hun groeiende aandeel in de hypotheekproductie, ligt dit mogelijk ten grondslag aan het recent lagere aandeel van nieuwe contracten met een looptijd van tien jaar of langer. Uit DNB-cijfers blijkt dat dit aandeel is gedaald naar 22% van de hypotheekproductie op jaarbasis in januari. Medio vorig jaar was dit nog 24%. Dit laat onverlet dat de meeste hypotheekgevers zekerheid willen en voor lange rentevastperiodes kiezen.

Kredietrisico's nemen af: minder verliesdeclaraties NHG



Bron: NHG

Ondanks de voorkeur voor zekerheid kiezen hypotheekgevers minder vaak voor de Nationale Hypotheek Garantie. Doordat de NHG-kostengrens achterblijft bij de gemiddelde prijsstijging kunnen verhoudingsgewijs minder kopers aanspraak maken op de garantieregeling. In 2012 kozen negen op de tien kopers voor NHG. Vorig jaar nog geen vier. De terugval is dan ook vooral te zien in de krappe woningmarktregio's

waar de prijzen hard stijgen. Binnen de kostengrens blijft de garantieregeling zeer populair. Zeven op de tien kopers maakt er gebruik van.

Opmerkelijk is verder dat zzp'ers vastere voet aan de grond krijgen bij banken. HDN meldt dat het aantal door zzp'ers aangevraagde hypotheekleningen in 2017 met ruim een derde is gestegen. Inmiddels zijn zzp'ers verantwoordelijk voor een tiende van de 375.000 aanvragen. Afgezet tegen hun aandeel in de werkzame beroepsbevolking is dat nog altijd beperkt. Dit neemt niet weg dat de soepelere hypotheekcriteria, die banken de afgelopen jaren hebben doorgevoerd, effect beginnen te sorteren.

Banken beginnen ook wat meer oog te krijgen voor duurzaamheid. Zij willen hun klanten informatie verschaffen over de mogelijkheden van verduurzaming en de voordelen daarvan. Weinig kopers en huiseigenaren zijn zich er namelijk van bewust dat zij tot maximaal 6% van de woningwaarde meer kunnen lenen als zij bepaalde energiebesparende maatregelen treffen.

Verder willen banken het klanten makkelijker maken om hun woning te verduurzamen. Klanten kunnen hiervoor financiering aanvragen en bedragen reserveren zonder zich vooraf vast te leggen op de te nemen energiebesparende maatregelen. Tot slot zijn er banken die een korting geven op de hypotheekrente als de woning aan de vereiste prestatienorm voldoet. Zo worden de voordelen van woningverduurzaming concreet: lagere energielasten, verhoogd wooncomfort en een beter klimaat.

Lees meer over het Economisch Bureau op: <https://insights.abnamro.nl/category/economie/>

Dit document is samengesteld door ABN AMRO. Het heeft uitsluitend als doel om financiële en algemene informatie te verstrekken over de economie en sectoren. ABN AMRO behoudt zich alle rechten voor met betrekking tot de informatie in het document en het document wordt uitsluitend aan u verstrekt voor uw informatie. Het is niet toegestaan dit document (geheel of deels) te kopiëren, distribueren, door te geven aan een derde of om het voor enig ander doel te gebruiken dan hier boven bedoeld. Dit document is informatief bedoeld en vormt geen aanbieding van effecten aan het publiek, of een uitnodiging om een aanbod te doen.

U mag niet om welke reden dan ook vertrouwen op de informatie, meningen, beramingen, en aannames in dit document noch dat het compleet, accuraat of juist is. Er wordt geen garantie gegeven, uitdrukkelijk of stilzwijgend, door of uit naam van ABN AMRO, haar directeuren, functionarissen, vertegenwoordigers, gelieerde partijen, groepsmaatschappijen of werknemers met betrekking tot de juistheid of volledigheid van de informatie in dit document, en geen enkele aansprakelijkheid wordt geaccepteerd voor enig verlies als direct of indirect gevolg van het gebruik van deze informatie. De opvattingen en meningen opgenomen hierin kunnen op enig moment aan verandering onderhevig zijn en ABN AMRO heeft geen enkele verplichting om de informatie in dit document na de datum hiervan te herzien.

Voordat u in enig product van ABN AMRO investeert, dient u zich te informeren over de verschillende financiële en andere risico's, alsmede mogelijke beperkingen voor u en uw investeringen als gevolg van toepasselijke wetgeving en regels. Indien u, na lezing van dit document, overweegt een investering te doen in een product, raadt ABN AMRO aan om een dergelijke investering met uw relatiemanager of persoonlijke adviseur te bespreken om nader te bezien of het relevante product – met inachtneming van alle mogelijke risico's – past bij uw investeringen. De waarde van beleggingen kan fluctueren, in het verleden behaalde resultaten bieden geen garanties voor de toekomst. ABN AMRO behoudt zich het recht voor wijzigingen in dit materiaal aan te brengen.

Alle rechten voorbehouden.