

Spaarhypotheken

Al geruime tijd zit de woningmarkt behoorlijk op slot. Als gevolg van de kredietcrisis zijn hypotheekverstrekkers strengere eisen gaan hanteren met betrekking tot de verstrekking van hypotheek. De verlaging van de overdrachtsbelasting in juli leidde aanvankelijk tot een toename van het aantal verkochte woningen, maar die trend zette in de maanden daarna niet door. Als klap op de vuurpijl heeft de regering bovendien besloten dat hypotheekverstrekkers de teugels nog strakker moeten aanhalen om overkreditering te voorkomen. Daarom is op 1 augustus de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF) in werking getreden. In dit Special Item kijken we met name naar de ruimte voor explain die de Gedragscode wel degelijk ook biedt. Uiteraard beginnen we met de MoneyView ProductRating.

MoneyView *ProductRating*

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 78 producten onderzocht, waarbij 132 klantprofielen zijn doorgerekend en geanalyseerd op basis van netto maandlasten. De uitgangspunten van de profielen variëren in hypotheekbedrag (combinatie (bank-) spaarhypotheek en aflossingsvrij), leeftijd, looptijd, aantal verzekeren, rookgedrag, rentevastperiode en verstrekking (NHG of 125% van de executiewaarde). Bij de analyse is gebruik gemaakt van de MoneyView Analyzer. Bij bankspaarproducten is aangenomen dat voor de dekking bij overlijden een 5% annuïtair dalende overlijdensrisicoverzekering wordt gesloten bij de goedkoopste aanbieder voor het betreffende profiel. Het zijn dit jaar alleen bankspaarproducten die bij de ProductRating

Prijs 5 sterren hebben behaald. De totale prijs van de hypotheek wordt naast de rente en de spaarinleg ook bepaald door de risicopremie. Deze zijn voor losse ORV's de laatste jaren sterk gedaald. Mede daardoor is de totale prijs van bankspaarproducten relatief gedaald ten opzichte van de totale prijs van spaarhypotheek. De Hypotheekshop NettoPlus (AZ) kent alleen een 5, 10 en 15 jaars NHG-tarief en is derhalve slechts in 30 berekeningen meegenomen.

Ten behoeve van de ProductRating Flexibiliteit zijn 86 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 63 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**

MoneyView



ProductRating 'Prijs'

2011

ABN AMRO	Bankspaar Budget
De Hypotheekshop	Hypotheekshop Netto Plus (AZ)
Florius	Profijt drie BankSpaar Hypotheek
Hypodomus	Diamant (Voordeel) Hypotheek
Nationale-Nederlanden	BankSpaar Plus Basisvariant Hypotheek
Obvion	SpaarGerust Compact Hypotheek
RegioBank	Spaarrekening Budget Hypotheek
SNS Bank	Spaarrekening Budget Hypotheek

5-STERRENPRODUCTEN **FLEXIBILITEIT**

MoneyView



ProductRating 'Flexibiliteit'

2011

AEGON	Bankspaarhypotheek
ABN AMRO	Bankspaarhypotheek
Acadium Bastion	Spaar Hypotheek
AEGON	SpaarHypotheek
Florius	Profijt twaalf SpaarVast Hypotheek
Florius	Profijt twaalf BankSpaar Hypotheek
Florius	Profijt drie SpaarVast Hypotheek
ING	Bankspaarhypotheek variant 2
Obvion	Spaarhypotheek

Wilt u zelf een prijsanalyse doen
En zo uw ProductRating bepalen?
Surf naar www.moneyviewanalyzer.nl
Of neem contact op met MoneyView:
specialitem@moneyview.nl

Wilt u de ProductRating 'Flexibiliteit' zelf
genereren en nagaan welke ProductRating
uw product heeft? Dat kan met de Money-
View ProductManager. Neem contact op
met MoneyView voor meer informatie over
abonnementen of een gratis demoversie.

Heeft uw product een 5-sterren Product-
Rating? Gefeliciteerd! Wilt u met het
ProductRating-logo naar buiten treden
in advertenties, op websites of andere
uitingen? Neem contact op met Money-
View en vraag naar de voorwaarden.

MoneyView **Contactgegevens:**020 – 626 85 85 of
specialitem@moneyview.nl

Marktfeiten *Toegelicht*

Productaanbod

Er zijn op dit moment 32 aanbieders van spaarhypotheken actief op de Nederlandse markt. Daarmee is het aantal aanbieders in vergelijking met oktober 2010 nagenoeg gelijk gebleven. In totaal worden momenteel 86 spaarhypotheken actief aangeboden. In oktober 2010 waren dit er nog 104. In het afgelopen jaar zijn er 31 spaarhypotheken uit de markt gehaald. Direktbank en MNF stopten als geldverstrekker, wat het einde betekende van respectievelijk negen en zes spaarhypotheekproducten. Ook werden twee ABN AMRO internethypotheken van de markt gehaald en vier producten verdwenen als gevolg van de afslanking van het productaanbod van Hypodomus. Eén spaarhypotheek verdween als gevolg van het uit de markt halen van de productlijn Vijfsterren van Delta Lloyd. Tot slot verdwenen er zes hypotheekproducten op basis van een spaarverzekering. Van de 31 spaarhypotheken die in het afgelopen jaar uit de markt zijn gehaald, waren 18 hypotheekproducten op basis van een spaarverzekering.

Er zijn in dezelfde periode echter ook 13 nieuwe producten op de markt gebracht. Dit is met name het gevolg van het aanbieden van hypotheekproducten via verschillende labels door het Belgische Argenta. In het afgelopen jaar hebben DAK, Huis & Hypotheek en Hypotrust spaarhypotheken op de Nederlandse markt gebracht met Argenta als geldverstrekker. Hypotrust heeft daarnaast nog een product met BNP Paribas Personal Finance als geldverstrekker geïntroduceerd. Obvion ten slotte introduceerde met de Compact Hypotheek een tweede budgethypotheek, een keer als spaarverzekering en een keer als bankspaarhypotheek. Daarnaast zijn er door verschillende aanbieders nog eens zes nieuwe bankspaarhypotheken op de markt gebracht.

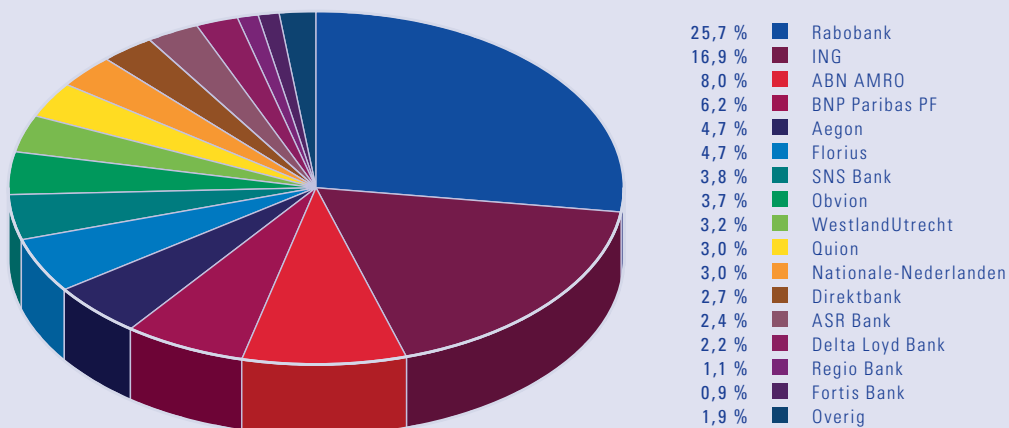
Marktcijfers

Uit het in januari van dit jaar uitgebrachte 'IG&H Hypotheekupdate Jaaroverzicht 2010' blijkt dat de omvang van de hypotheekmarkt in 2010 opnieuw is afgenomen. Zowel de hypotheekomzet als het aantal verkochte hypotheekleningen daalden ten opzichte van 2009. In de kwartaalrapportage van het Kadaster wordt een hypotheekomzet weergegeven van € 66,3 miljard in 2010. Dit cijfer geeft echter een vertekend beeld, aangezien ABN AMRO € 2,5 miljard aan reeds bestaande hypotheekleningen opnieuw heeft moeten inschrijven. Dit in verband met de juridische afsplitsing van ABN AMRO en RBS. Daarmee is de hypotheekmarkt in vier jaar tijd, vanaf het hoogtepunt in 2006 toen de hypotheekomzet nog € 124 miljard bedroeg, bijna gehalveerd. De daling van de hypotheekomzet neemt weliswaar af, van groei was in 2010 echter nog steeds geen sprake.

Het uitblijven van groei hangt uiteraard nauw samen met de ontwikkelingen op de huizenmarkt. Uit cijfers van het CBS blijkt dat er in de maand augustus van dit jaar 10.000 koopwoningen van eigenaar wisselden. Ten opzichte van augustus 2010 is dit een daling van 4%. Het totaal aantal verkochte woningen in de eerste acht maanden van dit jaar kwam uit op 78.000. Ten opzichte van de eerste acht maanden van 2010 is sprake van een daling van 5%. Uit onderzoek blijkt verder dat in de eerste helft van dit jaar de helft van de woningeigenaren (51%) hun huis eerder te koop heeft gezet dan noodzakelijk was. De reden hiervoor is het relatief geringe vertrouwen in de woningmarkt bij de verkopers. Zij gingen er vanuit dat de totale verkoopperiode, inclusief de periode dat de woning reeds te koop stond, gemiddeld 13,3 maanden zou duren, terwijl woningen gemiddeld tussen de 4,8 en 7,9 maanden te koop stonden. Voor ongeveer de helft van de ondervraagde woningeigenaren maakte het eigenlijk niet uit of de woning binnen de verwachte verkooptijd verkocht zou worden. Zij hadden veelal nog geen andere woning (gebouwd) of gingen naar een huurwoning, zodat ze niet met dubbele woonlasten werden geconfronteerd. Daarnaast waren er ook woningeigenaren die aangaven hun woning vast te koop te zetten, omdat ze een lange verkooptijd verwachtten. Uiteindelijk zorgt dit ervoor dat er momenteel gemiddeld 25 woningen per koper te koop staan.

Ook in 2010 bestaat de top-3 onder de hypotheekverstrekkers nog steeds uit de drie grootbanken Rabobank, ING en ABN AMRO. Samen hebben zij net iets meer dan de helft van de totale hypotheekmarkt in handen. Waar het gezamenlijk marktaandeel in 2009 bleef steken op 49,3%, is dit in 2010 gestegen naar 50,6%. De stijging vloeit met name voort uit het herstel van de productie van ING, dat als gevolg van de fusie tussen Postbank en ING Bank de omzet zag stijgen met ruim 9%. Maar ook ING-dochter WestlandUtrecht Bank zag haar omzet stijgen en belandde in de top-10. Het marktaandeel van Nationale-Nederlanden stabiliseerde weliswaar rond de 3%, maar daarmee valt ze wel net buiten de top-10. De productie van ABN AMRO is in 2010 met ruim een half miljard toegenomen. Het geschatte marktaandeel van Rabobank komt uit op 25,7%, ruim een kwart van de markt. Rabobank levert geen productiecijfers aan, maar vermeldt in het eigen jaaroverzicht de marktaandelen van de eigen labels. Op grond hiervan is het marktaandeel van Rabobank vastgesteld. De grootste stijging in marktaandeel kende BNP Paribas Personal Finance. De productie vertoonde een toename van iets minder dan 150%. Daarmee maakte BNP Paribas Personal Finance eveneens zijn entree in de top-10, direct achter de drie grootbanken. Op concernniveau heeft BNP Paribas Personal Finance tevens SNS Reaal ingehaald.

MARKTAANDELEN HYPOTHEEKOMZET 2010



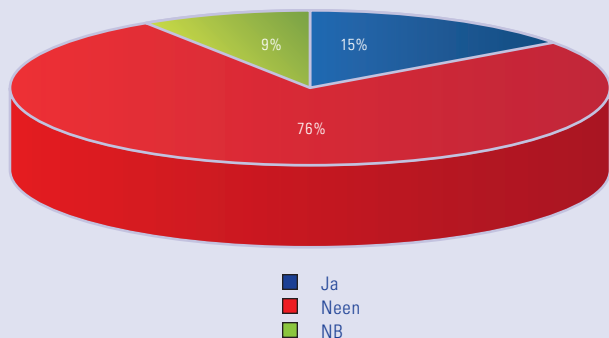
Productontwikkelingen *Uitgelicht*

Om overkreditering te voorkomen is er vanuit de overheid al enige jaren op aangedrongen de maximale verstrekking van hypotheek te beperken. Dit heeft er toe geleid dat op 1 augustus van dit jaar de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF) van kracht is geworden. De code biedt echter ook ruimte voor zogenaamde 'explainmogelijkheden'. Voor dit Special Item is onderzocht in hoeverre hypotheekverstrekkers bereid zijn de klant gebruik te laten maken van deze ruimte binnen de GHF. Er is gekeken naar afwijkingen van de GHF indien de hypotheeklasten substantieel lager zijn dan het woonlastpercentage, in hoeverre beschikbaar vermogen wordt meegenomen bij het bepalen van de maximale leencapaciteit en of een ruimere leencapaciteit wordt toegestaan bij energiebesparende maatregelen aan de woning.

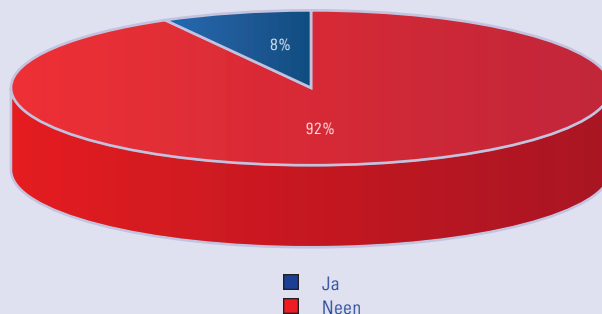
Naast de explainmogelijkheden binnen de GHF is door minister De Jager van Financiën aangegeven dat hypotheekverstrekkers bij hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) de maximale verstrekking op basis van de GHF mogen overrulen en de maximaal toegestane verstrekking op basis van NHG mogen volgen. Ten behoeve van dit Special Item is derhalve gekeken in hoeverre door hypotheekverstrekkers momenteel gebruik wordt gemaakt van de ruimte die door het ministerie van Financiën hierin wordt geboden.

De meeste aanbieders blijken gebruik te maken van de explainmogelijkheid voor een ruimere leencapaciteit indien de hypotheeklasten substantieel lager zijn dan het woonlastpercentage. De helft van de aanbieders heeft aangegeven hier gebruik van te maken, 41% zegt dit niet te doen en 9% heeft (nog) geen gegevens aangeleverd of nog geen officieel standpunt bepaald. Een meerderheid van de hypotheekaanbieders geeft aan beschikbaar vermogen mee te nemen bij de bepaling van de maximale leencapaciteit. Van alle aanbieders geeft 67% aan hier rekening mee te houden, 24% zegt dit niet te doen en 9% van de aanbieders heeft (nog) geen gegevens aangeleverd. Een ruimere leencapaciteit wordt op dit moment door de meeste aanbieders nog niet toegestaan bij energiebesparende maatregelen aan de woning. Van alle aanbieders zegt 76% hier geen rekening mee te houden, terwijl 15% dit al wel doet. Wederom 9% van de aanbieders heeft (nog) geen gegevens aangeleverd. Momenteel wordt door nog slechts 8% van de hypotheekaanbieders gebruik gemaakt van de mogelijkheid om bij NHG-hypotheek af te wijken van de maximaal toegestane verstrekking op basis van de GHF. Maar liefst 92% van de aanbieders geeft aan geen gebruik te maken van deze mogelijkheid.

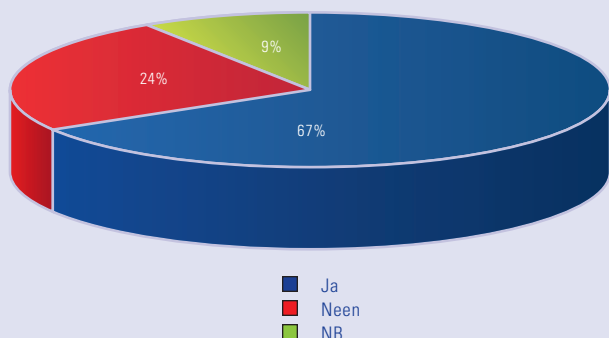
IS AFWIJING MAXIMALE LEENCAPACITEIT BIJ ENERGIEBESPARENDE MAATREGELEN MOGELIJK?



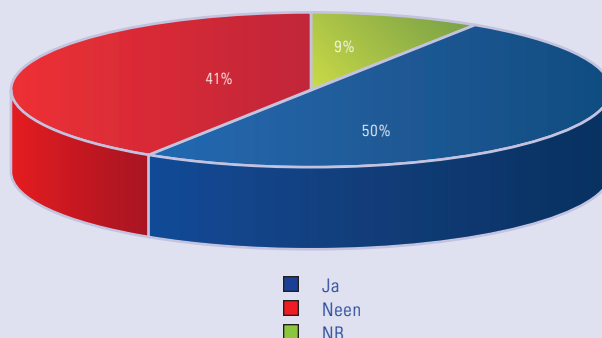
OVERRULE FINANCIERINGSKRITERIA GHF BIJ NHG HYPOTHEEK



BESCHIKBAAR VERMOGEN MEENEMEN BIJ VASTSTELLING LEENCAPACITEIT



AFWIJING MAXIMALE LEENCAPACITEIT INDIEN HYPOTHEEKLASTEN SUBSTANTIEEL LAGER ZIJN DAN HET WOONLASTPERCENTAGE



Trends & ontwikkelingen *Toegelicht*

Sinds het verschijnen van het vorige Special Item Spaarhypotheken in oktober 2010 hebben zich (ook) in het afgelopen jaar geen opmerkelijke ontwikkelingen voorgedaan op de (spaar)hypothekemarkt. Nieuwe producten zijn er vrijwel niet op de markt gebracht. Wel hebben in het afgelopen jaar nog zeven bankspaarproducten het levenslicht gezien. Daarnaast zijn er tevens zes spaarhypotheken geïntroduceerd op basis van een spaarverzekering. Het betreft hier echter met name label-producten, die met een bestaand product werden geïntroduceerd met Argenta als geldverstrekker. In het geval van Obvion betrof het een toevoeging van een nieuwe productlijn op basis van budget-leningvoorwaarden.

Ontwikkelingen die zich voordoen liggen met name op het terrein van serviceverlening naar het intermediair, zoals de Vaste Florius Teams. Iedere tussenpersoon wordt hierdoor gekoppeld aan een klein team van kredietacceptanten met als doel om zijn dossiers goed, zorgvuldig en met nog meer aandacht te behandelen. Het team "denkt mee om de klant zo goed mogelijk van dienst te zijn".

Productontwikkeling uit zich verder op het gebied van voorlichting aan de klant, zoals www.kenjehypotheek.nl van Obvion, waarbij de klant via internet de mogelijkheid krijgt geboden om voldoende kennis op te doen met betrekking tot hypotheken, zodat deze goed voorbereid op gesprek komt bij de adviseur. Verder heeft Florius onlangs het Hypotheek Rentecertificaat geïntroduceerd. Het Rentecertificaat biedt starters een rentegarantie, waarmee de aangeboden rente gedurende drie maanden aan de houder van het certificaat wordt gegarandeerd. Het certificaat wordt voor iedere starter op maat gemaakt. Hierbij wordt uitgegaan van een indicatieve hoogte van de lening, de financiële ruimte van de starter en de totale maandlasten. De rentegarantie moet starters houvast en gemoedsrust bieden bij de zoektocht naar een woning. Het Rentecertificaat kan echter alleen worden verstrekt via een selecte groep tussenpersonen. Tenslotte is er door Huis & Hypotheek de Waarborg Verkoop Verlies geïntroduceerd. Dit is een verzekering die uitkeert bij verkoopverlies van de woning tengevolge van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid of beëindiging van de relatie.



Vind in 5 stappen de beste Spaarhypothek voor uw klant

Onderbouwd productadvies met MoneyView Advisa Online

[KLIK HIER VOOR MEER INFORMATIE](#)

MoneyView

Special Item *Agenda*

NOVEMBER: **KOOPSOMMEN/DIRECT INGAANDE LIJFRENTES**

DECEMBER: **ZORGVERZEKERINGEN**

JANUARI: **BELEGGINGSFONDSEN**

Wilt u zelf een prijsanalyse doen
En zo uw ProductRating bepalen?
Surf naar www.moneyviewanalyzer.nl
Of neem contact op met MoneyView:
specialitem@moneyview.nl

Wilt u de ProductRating 'Flexibiliteit' zelf genereren en nagaan welke ProductRating uw product heeft? Dat kan met de MoneyView ProductManager. Neem contact op met MoneyView voor meer informatie over abonnementen of een gratis demoversie.

Heeft uw product een 5-sterren ProductRating? Gefeliciteerd! Wilt u met het ProductRating-logo naar buiten treden in advertenties, op websites of andere uitingen? Neem contact op met MoneyView en vraag naar de voorwaarden.

MoneyView

Contactgegevens:
020 – 626 85 85 of
specialitem@moneyview.nl