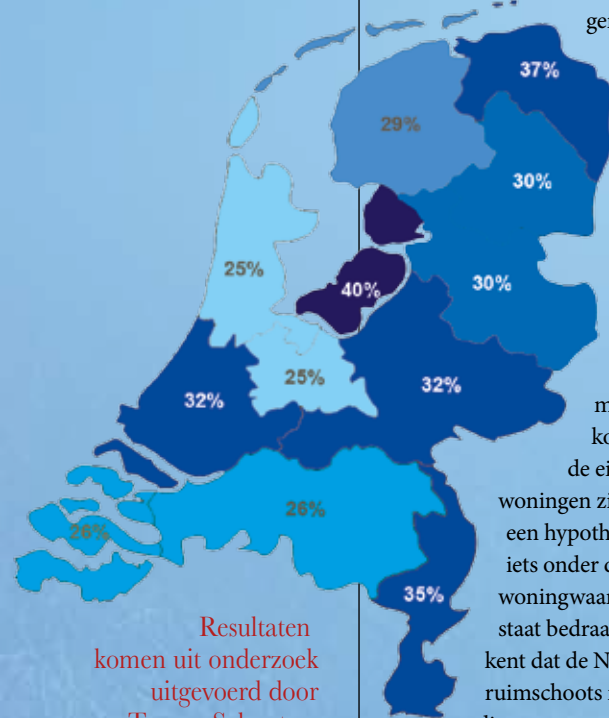


Van de huishoudens met een hypotheek staat op dit moment 29,2% 'onder water'. Dit betekent dat in totaal 989.871 huizenbezitters een gemiddelde potentiële restschuld hebben van 23.960 euro. Verkopen al deze huishoudens hun woning, dan hebben ze gezamenlijk een totale restschuld van 23,7 miljard euro.

Onderwater-hypotheek eerder regel dan uitzondering

Onzekerheid omtrent de hypotheekmarkt maakt veel Nederlanders terughoudend, waardoor er weinig beweging is op de woningmarkt. Het is niet duidelijk welke consumentengroep bij welke maatregelen gestimuleerd of juist hard geraakt wordt. Dit heeft de aanleiding gevormd voor TeuwenSchouten, Experian en De Nationale Hypotheekbond om een zorgvuldige analyse uit te voeren van de hypotheekmarkt in zijn geheel en van de afzonderlijke effecten op verschillende Nederlandse doelgroepen in het bijzonder.



Resultaten komen uit onderzoek uitgevoerd door TeuwenSchouten, Experian en De Nationale Hypotheekbond.

Onderwater-hypotheek

Op dit moment zijn er in totaal 4.057.599 koopwoningen in Nederland waarbij de eigenaar ook bewoner is. Van deze woningen zijn er 3.394.444 (84%) belast met een hypotheek. De gemiddelde hypotheek ligt iets onder de 200.000 euro en de gemiddelde woningwaarde die tegenover deze hypotheek staat bedraagt ongeveer 270.000 euro. Dit betekent dat de Nederlandse woningen gemiddeld ruimschoots meer waard zijn dan de hypotheek die er op rust. In de praktijk is dit echter niet gelijk verdeeld. Met name voor eigenaren die hun woning na 2000 hebben gekocht ligt de verhouding vaak anders. De woningwaarde is de afgelopen 4,5 jaar met ruim

10% gedaald; daardoor is een aanzienlijk deel van de hypotheek inmiddels hoger dan de waarde van de woning. Dit is de zogenoemde onderwaterhypotheek.

Van de huishoudens met een hypotheek staat op dit moment 29,2% onder water. Dit betekent dat in totaal 989.871 huizenbezitters een gemiddelde potentiële restschuld hebben van 23.960 euro. Verkopen al deze huishoudens hun woning, dan hebben ze gezamenlijk een totale restschuld van 23,7 miljard euro. Daalt de huizenprijs nog meer, dan wordt het probleem nog groter. Een van de gangbare scenario's in de markt gaat in het slechtste geval uit van een waardedaling van 30% in de periode tussen 2008 en 2015. De markt heeft tot juni 2012 een daling laten zien van zo'n 10%. Doorgerekend over de gehele woningmarkt betekent dit dat in 2015 1.646.541 huiseigenaren (48,5% van de huishoudens met een hypotheek) een onderwaterhypotheek hebben met een gezamenlijke potentiële restschuld van 72,5 miljard euro.

Flevoland hardst getroffen

Regionaal bekeken blijkt dat de provincie Flevoland, waar relatief veel huishoudens recent een hypotheek gesloten hebben, met 40%

onderwaterhypotheek op dit moment het hardst getroffen is. De provincie Utrecht is met 25% onderwaterhypotheek op dit moment het meest waardevast. Ook op stadsniveau zijn interessante verschillen te zien; zo heeft in de gemeente Haarlem 26% van de particuliere woningbezitters een onderwaterhypotheek, tegen 47% in de gemeente Almere. De verschillende doelgroepen binnen de huiseigenaren zijn gedefinieerd op basis van het *Mosaic Finergy* segmentatiesysteem van Experian. Deze segmentatie classificeert elk Nederlands huishouden op basis van hun gemeenschappelijke financiële en verzekeringskenmerken. Uit de analyse blijkt dat op dit moment de risico's relatief het grootst zijn binnen de groep huizenbezitters met de wat lagere inkomens. Dat starters in de problemen zitten is algemeen bekend. Maar ook andere groepen waarvan werd aangenomen dat deze weinig tot geen risico liepen, worden op dit moment geraakt door de waardedaling die tot nu toe heeft plaatsgevonden. Zo blijken de *Luxe Levensgenieters* en de *Gevulde Portefeuillehouders* het ook niet makkelijk te hebben. Juist doordat deze groep minder werkzame jaren over heeft tot hun pensioenleeftijd om de restschuld terug te verdienen, en omdat het vaak hogere hypotheek betreft, is ook dit een situatie waar rekening mee

dient te worden gehouden. Gevulde Portefeuillehouders hebben in de afgelopen tien jaar veelal een stap gemaakt qua woning (bovengemiddeld, vaak nieuwbouw). Dit zijn recentere hypotheek, waardoor het effect van de waardedaling voor deze groep groot is. Het 2015-scenario met 20% verdere waardedaling toont niet alleen dat er nog steeds duidelijke verschillen zijn tussen de doelgroepen, maar ook dat elke consumentengroep wordt geraakt.

Case De verschillende doelgroepen hebben dus verschillende risicoprofielen. Dat zijn niet alleen bedreigingen maar ook

risico is bij Gevulde Portefeuillehouders bijna twee keer zo hoog. Bij het scenario van 20%-waardedaling tot 2015 heeft het segment Verzekerde Families het echter relatief zwaar te verduren. Het onderwater-risico verdubbelt in dat geval bijna in dit segment. Daarmee bieden beide segmenten verschillende kansen voor de financieel adviseur. Voor de groep Gevulde Portefeuillehouders is het zaak dat ze zekerheid krijgen over hun hypotheekrente en de aftrek daarvan. Gegeven de mogelijke plannen van een nieuwe regering is het voor deze groep waarschijnlijk opportuun om eerder hun rentevaste periode te verlengen

Tussen 2008-2015 een waardedaling van 30%

kansen voor de financiële dienstverlener. Om dit toe te lichten zijn twee doelgroepen, die op het eerste gezicht redelijk vergelijkbaar zijn, tegenover elkaar gezet: *Mosaic Finergy* groep B Gevulde Portefeuillehouders en C Verzekerde Families. Beide *Finergy*-segmenten zijn qua socio-demografie redelijk vergelijkbaar, maar hun gemiddelde hypotheeksituatie verschilt aanzienlijk. Het huidige onderwater-

om zo in ieder geval de kans op toekomstige rentetegenvallers te beperken. Verzekerde Families daarentegen hebben op dit moment over het algemeen geen acuut probleem. Maar, gegeven het scenario van 30%-waardedaling, zal dit richting 2015 mogelijk wel ontstaan. Verzekerde Families is een groep die graag zekerheid creëert voor hun gezin. Een verzekering die bescherming biedt tegen de gevolgen van ontslag of arbeidsongeschiktheid zou daarom op dit moment duidelijk in een behoefte kunnen voorzien.

Integrale aanpak politiek

Alle doelgroepen binnen de Nederlandse huiseigenaren hebben in deze onzekere economische tijden hun eigen (potentiële) problemen, of ze nu te maken hebben met een dreigende restschuld, een mogelijk probleem bij pensioenering of een te hoog aflossingsvrij gedeelte. **IF**

René Teuwen is directeur-eigenaar van adviesbureau TeuwenSchouten

Erik van der Eijk is Head of Professional Services bij Experian Nederland B.V.

Wilt u het gehele onderzoek bestellen: ga naar www.infinance.nl/ rapport. Kosten 495 euro exclusief btw.

