



Onderzoek Hypotheekmarkt 2020

Welke huizenkopers benadert u met welke hypotheekproducten?

Brainslab, Whooz en De Nationale Hypotheekbond hebben op basis van ruim 50.000 Nederlandse huishoudens met een koophuis de hypotheeksector in kaart gebracht. De conclusies van deze analyse op bestaande hypotheekleningen zijn gepubliceerd in het rapport 'Onderzoek Hypotheekmarkt 2020'. Het schetst een beeld van de huidige woning- en hypotheekmarkt in Nederland en de veranderingen die de markt de afgelopen acht jaar heeft ondergaan.

De analyse vertelt ook wat de woon- en hypotheekwensen van 11 verschillende doelgroepen zijn. Het geeft daarmee waardevolle informatie om doelgroepen efficiënter te benaderen met hypotheekadvies dat specifiek is gericht op de situatie van de klant.

De situatie in 2012

In 2012 werd het Onderzoek Hypotheekmarkt voor het eerst gehouden. Aanleiding voor dit onderzoek was de toenmalige financiële crisis die zorgde voor een forse afname van de activiteit op de woningmarkt. Het consumentenvertrouwen kreeg een flinke deuk en talloze gezinnen kregen te maken met een nieuwe term: de onderwaterhypotheek. Gemiddeld stond in die tijd zelfs 29,6% van alle hypotheekleningen onder water,

met een gemiddelde restschuld van € 30.000. Om grotere financiële problemen in de toekomst te voorkomen, voerde de regering nieuwe hypotheekvoorwaarden in. Het maximale leenbedrag veranderde en goedkoop wonen met aflossingsvrije hypotheekleningen werd aan banden gelegd.

Toen de onderwaterhypotheek nu een woningtekort

De situatie nu

In 2020 is de markt aanzienlijk veranderd. De rente is sterk gedaald, waardoor een gezin met een modaal inkomen ongeveer 20% meer hypotheek kan krijgen dan in 2012. Daarnaast is het aanbod van woningen minder snel gegroeid dan gepland; en zelfs minder snel dan de toename van het aantal gezinnen in Nederland. Woningen zijn daardoor een schaars goed geworden. Meer leenruimte, een historisch lage

hypotheekrente en krapte op de woningmarkt hebben ervoor gezorgd dat de gemiddelde woningprijs in de afgelopen acht jaar met 60% is gestegen. In 2020 zien we dan ook een andersoortige woningcrisis. De crisis van de onderwaterhypotheek heeft plaats gemaakt voor de crisis van het woningtekort.

Het onderzoek

Door de gestegen woningprijzen is het onderwaterprobleem nu aanzienlijk lager. Daarnaast is Nederland massaal aan het aflossen geslagen. Wat betekent dit voor financieel adviseurs? Waar liggen nog kansen? Hoe staan gezinnen er financieel voor? Wat zijn hun woonwensen en doorstrommogelijkheden?

En vooral: wat voor hypotheek willen ze als ze gaan verhuizen? Om dat te ontdekken, hebben Brainslab, de Nationale Hypotheekbond en de specialist in consumentendata Whooz (voorheen Experian) ruim 50.000 Nederlandse koopwoningbezitters vergeleken. Daarnaast is de Nederlandse woningmarkt in kaart gebracht. Dat geeft een aantal interessante inzichten, zoals:

- In de huidige koopwoningmarkt blijven toch nog 282.100 huizenbezitters achter met een restschuld als ze hun huis nu verkopen. Dat is 6% van alle huiseigenaren
- De totale restschuld in de markt is echter gedaald van 23 miljard euro in 2012 naar 13 miljard euro nu
- De toename van het aantal gezinnen dat een woning zoekt, is in 8 jaar tijd 40% harder gegroeid dan de toename van het aantal beschikbaar gekomen woningen
- Jaarlijks worden in Nederland 600.000 verhuizingen geregistreerd; 88% daarvan verhuist naar bestaande bouw
- De totale Nederlandse woningvoorraad is op dit moment meer dan 1,5 biljoen euro waard. Dat was in 2012 net iets meer dan 1 biljoen euro.

Hypotheekwensen per doelgroep

Nu consumenten steeds individueller worden, wordt van financieel adviseurs steeds meer proactief maatwerk vereist. Ook als het gaat om hypotheekadvies. Het rapport helpt dit advies te geven, omdat het inzicht geeft in de specifieke woon- en hypotheekwensen van 11 doelgroepen. De grootste doelgroep bij wie het onderwaterprobleem nog steeds bovengemiddeld voorkomt, is bijvoorbeeld de doelgroep 'Gewoon Gemiddeld'. Deze doelgroep bezit ongeveer 25% van alle koopwoningen in Nederland; dit is een groot en daardoor interessant marktsegment. Daarentegen zijn consumenten in

de segmenten 'Dromen en Rondkomen' en 'Bescheiden Ouderen' niet interessant, omdat zij om uiteenlopende redenen niet voor een hypotheek in aanmerking komen. Adviseurs die weten wanneer consumenten willen verhuizen, in welke prijsklasse de verschillende doelgroepen zoeken om door te stromen én welke hypotheek ze daarbij willen, hebben een streepje voor op hun concurrent. Bovendien kunnen deze adviseurs hun marketingeuro gericht en efficiënter besteden.

Bestel het rapport

Schaarste van het woningaanbod is de crisis waarmee we nu te maken hebben. Het rapport 'Onderzoek Hypotheekmarkt 2020' helpt adviseurs deze crisis te doorgronden en nieuwe kansen in de markt te vinden. U bestelt het rapport voor €995,- exclusief btw, door een e-mail te sturen naar

rene@reneteuwen.nl

De doelgroep 'Gewoon Gemiddeld'

De doelgroep Gewoon Gemiddeld vervult een sleutelrol in de huidige woningmarkt. Woningen van deze doelgroep worden vaak gekocht door doorstromers die op hun beurt woningen vrijmaken voor starters. Komt de doelgroep Gewoon Gemiddeld in beweging, dan komt dus de gehele huizenmarkt in beweging. Een aantal kenmerken:

- Gemiddelde woningwaarde €229.639
- Percentage met een onderwaterhypotheek 7,7%
- Verhuiscyclus gemiddeld na 7,5 jaar
- Gemiddelde loan-to-value 78,14%
- Sluiten geen hypotheek af bij een bank, wel bij een tussenpersoon
- Willen geen aflossingsvrije hypotheek
- Koppelen een overlijdensrisicoverzekering aan hun hypotheek.



Ed Kassens, Privacy Officer bij Whooz, René Teuwen, eigenaar Brainslab en Jeroen Oversteegen, directeur van Nationale Hypotheekbond, presenteerden tijdens HypoVak enkele opvallende onderzoeksresultaten. Hun masterclass 'Helpt een nieuw financieringsregime ons uit de crisis?' kunt u hier terugkijken.

**UITZENDING GEMIST?
KIJK DE MASTERCLASS
DAN HIER TERUG**