

# Ontwikkelingen en uitdagingen in de hypotheekmarkt

Hypotheekverstrekkers hebben jarenlang kunnen genieten van een stevige wind mee in de vorm van dalende rentes. De plotselinge en significante rentestijging van het laatste jaar levert verschillende uitdagingen op.

Door *Julien Laatst*

## Productievolumes lopen terug

In de laatste jaren groeide zowel het aantal hypotheekleningen dat werd aangevraagd als de gemiddelde hypotheeksom. Zo nam in de periode 2018 tot en met 2021 het totale volume aan hypotheekaanvragen via het intermediaire kanaal met gemiddeld 16% per jaar<sup>1</sup> toe. In 2022 kwam hier vanwege de rentestijging een eind aan. Het volume aan hypotheekaanvragen daalde toen met circa 20% ten opzichte van 2021. Deze daling wordt voor ongeveer de helft verklaard door de lagere volumes aan oversluiters, oftewel klanten die gedurende de looptijd overstappen naar een nieuwe geldverstrekker.

**‘Daar waar forward flow beleggers over het algemeen rekening moeten houden met een tragere opbouw van de portefeuille, geldt dat niet voor het NHG-segment.’**



Door de gestegen rente is het voor veel huizenbezitters niet meer interessant om hun hypotheek over te sluiten. Van 2018 tot en met 2021 waren oversluiters goed voor ongeveer een kwart van de totale hypotheekproductie. Aan het eind van 2022 was dit teruggelopen tot minder dan 10%. Als gevolg van de teruggelopen productievolumes is de concurrentie op de hypotheekmarkt toegenomen. Er is namelijk nog veel ongebruikte funding.

## Het duurt langer om een hypotheekportefeuille op te bouwen

Oversluiters vormen voor beleggers in hypotheekleningen een interessant segment, omdat er tussen het moment van de aanvraag en het ‘aan het werk zetten’ van de funding weinig tijd zit. Er vindt immers geen woningtransactie plaats, waardoor er minder afhankelijkheden zijn. Daarnaast is er geen sprake van een bouwdepot, tenzij de hypotheek naast het oversluiten ook wordt opgehoogd. Enkele verstrekkers

hebben zich daarom extra op deze doelgroep gericht door een product aan te bieden met een uitgedeed proces. Bij andere doelgroepen, zoals starters en doorstromers, wordt vaker gebruikgemaakt van een bouwdepot. Daardoor duurt het langer voordat de beschikbaar gestelde gelden inkomen genereren. Als een hypotheekaanvraag voor een nieuwbouwwoning wordt gedaan, duurt dit nóg langer. Wij verwachten dat hypotheekverstrekkers zich zullen aanpassen aan de nieuwe realiteit, waarin oversluiters – zolang hypotheekrentes niet significant dalen – nog geruime tijd nauwelijks een relevante niche zullen zijn.

Toekomstige productontwikkeling zal vooral gericht zijn op starters en doorstromers. Beleggers in hypotheekleningen zullen rekening moeten houden met een tragere opbouw van de portefeuille. Daarnaast zal de portefeuille, zeker aan het begin van de opbouwphase, voor

een groter deel bestaan uit relatief kortlopende overbruggingskredieten vanwege het grotere aandeel aan doorstromers.

### Klanten kiezen minder vaak voor lange rentevastperiodes

Als gevolg van de rentestijging kiezen klanten er vaker voor om de rente korter vast te zetten. In 2018 bedroeg het volume aan 20 en 30 jaar rentevast 55% van het totale volume aan hypotheekaanvragen. De piek werd in oktober 2021 bereikt, toen deze twee rentevastperiodes meer dan driekwart van het totale volume dekten. Aan het eind van 2022 was dat minder dan een kwart.

Hypotheekaanvragers verwachten mogelijk dat de hypotheekrentes niet langdurig op de huidige, relatief hoge niveaus zullen blijven. Daarnaast kan men over het algemeen meer lenen bij een kortere rentevastperiode omdat de rente daarbij veelal lager is. De betaalbaarheid ligt onder druk doordat huizenprijzen nog relatief weinig gedaald zijn, terwijl de rente significant is gestegen. Deze combinatie leidt ertoe dat hypotheekaanvragers eerder geneigd zijn te kiezen voor een relatief korte rentevastperiode.

Hypotheeken met een lange rentevastperiode hebben een hogere duration en sluiten daarmee goed aan bij de behoeften van institutionele beleggers, in het bijzonder van pensioenfondsen. Daarnaast bieden langere rentevastperiodes doorgaans een hogere spread. We zien dat de concurrentie voor de hypotheekproductie op 20 en 30 jaar rentevast toeneemt vanwege de

verschuiving in de markt naar 10 jaar rentevast, terwijl beleggers nog steeds de voorkeur hebben voor lange rentevastperiodes. Mede als gevolg daarvan is het verschil in de hypotheekrentes tussen 10 en 30 jaar gekrompen. Aan het einde van 2021 was dit verschil bij de meeste verstrekkers nog 50 tot 70 basispunten. Nu is dat gedaald naar 20 tot 30 basispunten.

### De markt bestaat voor een groter deel uit NHG-hypotheeken

Terwijl de markt als geheel is gekrompen, zijn de volumes van hypotheeken met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) stabiel gebleven. Het absolute volume van hypotheekaanvragen met NHG was in 2022 slechts 1% lager dan in 2021. Dit kan deels worden verklaard door lagere transactiepreizen, waardoor meer hypotheeken in aanmerking kwamen voor NHG.

In de tweede helft van 2022 daalden transactiepreizen met ruim 10%<sup>2</sup>. Daarnaast werd de NHG-kostengrens per 1 januari 2023 verhoogd van 355.000 euro naar 405.000 euro<sup>3</sup>. Als gevolg hiervan groeide het aandeel NHG-hypotheeken tot meer dan een derde van het totale volume. In 2021 en 2022 was dit nog minder dan een vijfde. Kortom, daar waar forward flow beleggers over het algemeen rekening moeten houden met een tragere opbouw van de portefeuille, geldt dat niet voor het NHG-segment.

Hypotheeken zonder NHG en met een relatief hoge loan to value bieden doorgaans een aantrekkelijkere spread dan hypotheeken met NHG, óók wanneer

wordt gecorrigeerd voor hogere verliezen. Deze verschuiving van de markt richting NHG vormt met name een uitdaging voor pensioenfondsen, die doorgaans vooral (blijven) beleggen in hypotheeken zonder NHG, vanwege de spread pick-up. Voor banken is de lagere spread op NHG-hypotheeken een minder groot probleem, vanwege het lagere kapitaalbeslag op hypotheeken met NHG.

### Er wordt vaker gebruikgemaakt van de meeneemregeling

Door de gestegen rente is het voor veel doorstromers aantrekkelijk om hun hypotheek 'mee te nemen'. Bij een meeneemregeling kunnen de bestaande rentevoorwaarden en openstaande schuld worden meegenomen naar de nieuwe woning. Vóór 2022 werd er vrijwel geen gebruikgemaakt van meeneemregelingen. Dat gebeurde toen in minder dan 1% van de gevallen. Lange tijd kon men immers een nieuwe hypotheek afsluiten met een lagere rente.

Aan het eind van 2022 nam echter meer dan de helft van de doorstromers hun hypotheek mee. Daardoor is het voor partijen moeilijker om de hoeveelheid hypotheeken op de balans te laten groeien. Beleggers die nog naar hun doelportefeuilles moeten groeien, zullen in de huidige markt dan ook rekening moeten houden met langere opbouwperiodes. Tegelijkertijd zal de uitstroom uit de portefeuille lager zijn dan in voorgaande jaren. ■

1 Bron: HDN  
2 Bron: NVM  
3 Bron: Rijksoverheid



**Julien Laatst**

Associate Director  
Rabo Fund Management  
Vista Hypotheken | Rabobank

## IN HET KORT

De productievolumes in de hypotheekmarkt lopen terug.

De afname in volume is met name zichtbaar in het oversluitsegment. Daardoor duurt het langer om een hypotheekportefeuille op te bouwen

Verstrekkers zullen zich meer gaan richten op starters en doorstromers.

Lange rentevastperiodes zijn minder populair geworden.

NHG maakt een groter deel uit van de hypotheekmarkt.

Meeneemregelingen worden vaker gebruikt.