

Spaarhypotheken

De woekerpolisaffaire en kredietcrisis hebben hun sporen óók nagelaten op de hypotheekmarkt. De Spaarhypotheek heeft hiervan geprofiteerd ten gunste van de beleggingshypotheek, reden waarom in dit Special Item de spaarhypotheek tegen het licht worden gehouden, waarbij vooral wordt ingezoomd op de acceptatievoorwaarden. In de media werd de laatste tijd nogal

eens betoogd dat het moeilijker is geworden om een hypotheek te krijgen, omdat aanbieders de acceptatievoorwaarden zouden hebben aangescherpt. In dit Special Item is een aantal acceptatievoorwaarden naast elkaar gezet om te bezien of deze aanscherpingen daadwerkelijk hebben plaatsgehad, maar uiteraard beginnen we met de MoneyView ProductRating.

MoneyView *ProductRating*

Ten behoeve van de ProductRating Prijs zijn 99 producten onderzocht, waarbij 132 klantprofielen zijn doorgerekend en geanalyseerd op basis van netto maandlasten. De uitgangspunten van de profielen variëren in hypotheekbedrag, leeftijd, looptijd, aantal verzekerden, rookgedrag, rentevastperiode en type verstrekking (NHG of 125% van de executiewaarde). Bij de analyse is gebruik gemaakt van de MoneyView AeQuote Analyzer. Bij bankspaarpro-

ducten is aangenomen dat voor de dekking bij overlijden een 5% annuïtair dalende overlijdensrisicoverzekering wordt gesloten bij de goedkoopste aanbieder voor het betreffende profiel.

Ten behoeve van de ProductRating Flexibiliteit zijn 104 producten onderzocht op voorwaarden en mogelijkheden. Hiertoe zijn 60 criteria uit de MoneyView ProductManager geselecteerd.

5-STERRENPRODUCTEN **PRIJS**



- De Hypotheekshop Hypotheekshop Netto Plus (DL)
- De Hypotheker SKP SpaarBeter Voordeelhypotheek
- De Hypotheker SKP ZekerPlus Budget Hypotheek
- Delta Lloyd ZekerPlus-Budget Hypotheek
- Delta ZekerPlus-DrieSterrenHypotheek
- Hypodamus Diamant Budget ZekerPlus Hypotheek 1
- Hypodamus Diamant Driesterren ZekerPlus Hypotheek 1
- Nationale-Nederlanden BankSpaar Plus Basisvariant Hypotheek
- Rabobank OpbouwHypotheek

5-STERRENPRODUCTEN **FLEXIBILITEIT**



- ABN AMRO Spaargroeihypotheek
- Acadium Bastion Spaarhypotheek
- AEGON Spaarhypotheek
- De Hypotheker SKP Oosteroever Flex Spaarhypotheek
- Florius Profijt 12 SpaarVast Hypotheek
- ING Maatwerkhypotheek
- ING Voordeelrente Maatwerkhypotheek
- Obvion Spaarhypotheek
- Rabobank OpbouwHypotheek
- Syntrus Achmea Vastgoed SpaarComfort Hypotheek

Wilt u de **prijsanalyse** ontvangen waarop de ProductRating 'Prijs' is gebaseerd? Surf naar www.specialitem.nl, download het bestelformulier en stuur dit op naar MoneyView.

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

Marktfeiten *Toegelicht*

Productaanbod

Er zijn op dit moment 31 aanbieders van spaarhypotheken actief op de Nederlandse markt. Als we het huidige aantal aanbieders afzetten tegen dat van juli 2009, dan zien we dat een negental aanbieders is verdwenen van de markt als gevolg van fusies en overnames (ABN AMRO, Fortis Bank en DBV), het wegvallen van funding (Avéro Achmea) en faillissementen (AFAB en DSB). Sommige aanbieders zijn (tijdelijk) gestopt met het aanbieden van (spaar)hypotheken (Philips Pensioen Fonds, Qent en Zwitserleven). In totaal worden momenteel 104 spaarhypotheken actief aangeboden.

Marktcijfers

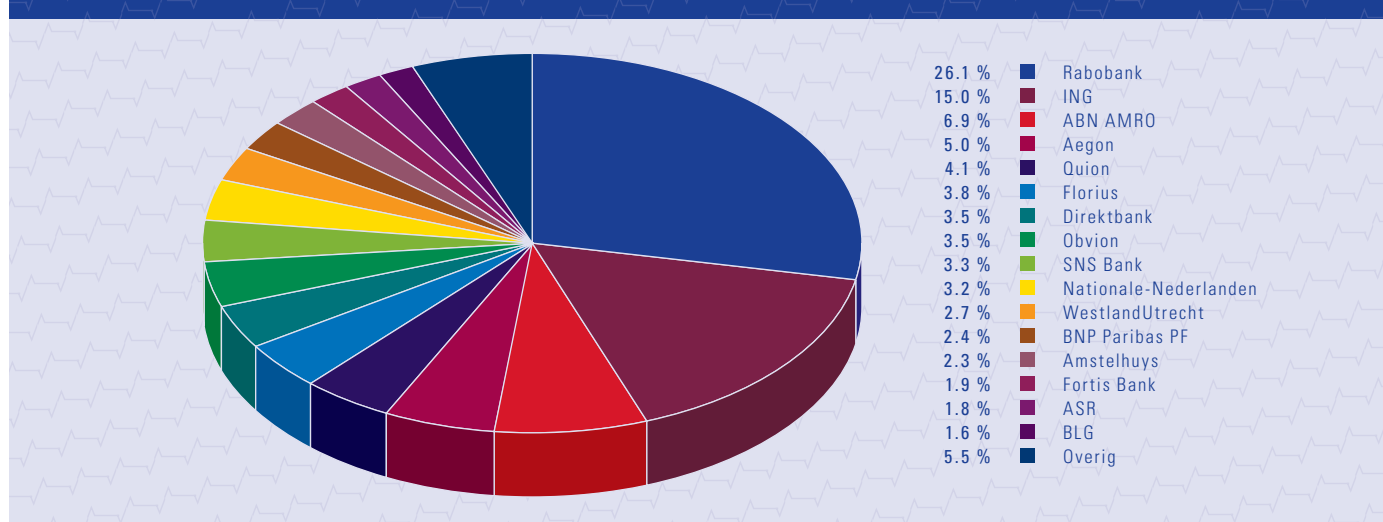
Uit het in januari van dit jaar uitgebrachte 'IG&H Hypotheekupdate Jaaroverzicht 2009' komt naar voren dat in 2009 de totale hypotheekomzet is gedaald naar € 65,6 miljard, een daling van maar liefst 33% ten opzichte van 2008. Daarmee is in 2009 de omvang van de hypotheekmarkt terug op het niveau van 2000. De daling was in het eerste kwartaal van 2009 echter minder sterk dan in de voorafgaande kwartalen van 2008. De verklaring voor deze terugval kan uiteraard gevonden worden in de kredietcrisis en de daaruit voortvloeiende slechte situatie op de woningmarkt. In het tweede kwartaal van 2010 bleef de hypotheekomzet vrijwel op hetzelfde niveau hangen als in dezelfde periode van 2009. In 2009 werd in de maanden mei tot en met juni voor EUR 16,3 mld aan hypotheek verkocht, in 2010 was dit EUR 16,5 mld. Over de eerste helft van 2010 werd in totaal voor EUR 30 mld aan hypotheek gesloten, iets meer dan in de eerste helft van 2009.

Het aantal verkochte huizen is in 2009 met ruim 30% gedaald en de gemiddelde koopsom kromp als gevolg van dalende huizenprijzen met 7%. De drie grootbanken Rabobank, ING en ABN AMRO hebben in 2009 hun gezamenlijke marktaandeel (48%) weten te behouden. Het marktaandeel van ING is echter in 2009, door het wegvallen van het label Postbank, gedaald van 16,5% naar 15,0%. De onbetwiste marktleider Rabobank heeft

in 2009 haar marktaandeel daarentegen weten te vergroten, van 23,6% naar 26,1%. Aegon heeft in 2009 € 1 miljard meer productie binnen gehaald en liet Florius en SNS Bank daarmee achter zich. De belangrijkste daler in 2009 was Obvion, dat ten opzichte van 2008 meer dan 2% marktaandeel verloren heeft. Dit zou volgens Obvion het gevolg zijn van de keuze voor kwaliteit en service boven een scherp tarief. ASR en Postbank verdwenen uit de top-10 vanwege respectievelijk het grotendeels wegvallen van de funding vanuit Fortis Bank Nederland en een fusie met ING. Door ASR is daarom een tweede fundingpartner gezocht en gevonden in BNP Paribas. Deze laatste zag het marktaandeel in 2009 toenemen. Naast Aegon en BNP Paribas is Amstelhuys (100% dochter van Delta Lloyd), de derde partij die in 2009 de omzet heeft zien groeien.

Verzekeraars hebben ook in 2009 hun marktaandeel verder uitgebreid. Dat is vooral te danken aan Aegon en Delta Lloyd. ASR en Achmea zagen hun marktaandeel juist afnemen. Rabo en ING beschikken op concernniveau samen nog altijd over het grootste deel van de hypotheekmarkt, maar zijn in 2009 wel gedaald naar een marktaandeel van 50,5% (min 2,4%). Door het samengaan van Fortis Bank Nederland en ABN AMRO is een derde grote speler op de hypotheekmarkt gekomen. In 2009 was bij de drie grote concerns sprake van stagnatie of krimp. In de eerste helft van dit jaar is hier echter een einde aan gekomen. Volgens onderzoek van IG&H is het aandeel van ING Bank in de eerste helft van 2010 sterk toegenomen. Het aandeel van Nationale-Nederlanden zou echter in deze periode zijn gehalveerd. Volgens de in augustus van dit jaar gepubliceerde resultaten van de Hypotheekmarktupdate van IG&H zou Florius in de eerste helft van 2010 in aandeel zijn gestegen, in tegenstelling tot Aegon. Ook WestlandUtrecht zou hebben ingeleverd. SNS Bank maakte juist een sterke groei door, evenals Obvion. Opmerkelijk is dat ook de kleine buitenlandse speler Bank of Scotland een toename van de hypotheekproductie realiseerde. Dit is met name opmerkelijk omdat deze partij al vanaf 2008 als gevolg van het wegvallen van funding het marktaandeel zag wegzakken. De geldkraan is echter in 2010 weer opgezet. Andere buitenlandse spelers als Argenta zijn er in 2009 niet in geslaagd om hypotheek te verstrekken tegen scherpe hypotheektarieven.

MARKTAANDELEN HYPOTHEEKOMZET 2009



Productontwikkelingen *Uitgelicht*

In de afgelopen twee jaar is als direct gevolg van de kredietcrisis de gemiddelde koopsom van een woning afgenomen en is de gemiddelde periode dat een huis te koop staat langer geworden. Daarnaast dreigde, als gevolg van een groeiende werkloosheid en een afnemende vraag, het aantal verplichte verkopen toe te nemen. Voor dit Special Item is daarom gekeken in hoeverre hypotheekverstrekkers op bepaalde acceptatievoorwaarden de teugels zijn gaan aanhalen. Daarvoor zijn de maximale ouderdom van het taxatierapport, de mogelijkheid tot verhuur van het pand, de mogelijkheid tot borgstelling en het maximale verstrekte overbruggingskrediet bij een onverkocht pand tegen het licht gehouden. Daarbij zijn deze productvoorwaarden van januari 2008 vergeleken met de huidige productvoorwaarden.

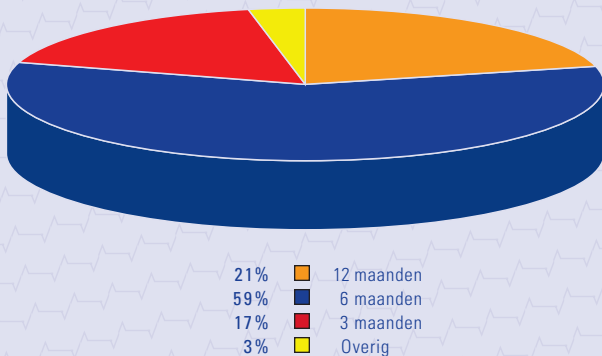
Bij de meeste aanbieders blijft een taxatierapport inmiddels aanzienlijk minder lang geldig dan begin 2008. Begin 2008 mocht bij 72% van de producten een taxatierapport 12 maanden oud zijn, bij 19% was dat 6 maanden en bij 5% zelfs 18 maanden. Op dit moment is dat respectievelijk 21%, 59% en 0%. Opvallend is dat inmiddels bij 17% van de producten een taxatierapport nog slechts drie maanden oud mag zijn.

De maximale verstrekking van een overbruggingskrediet bij een onverkocht pand bedroeg in januari 2008 in 54% van de gevallen nog 100% van de executiewaarde minus de restschuld. In 1,5% van de gevallen was dit 90% van de executiewaarde minus de restschuld en in 5% van de gevallen was dit 90% van de vrije verkoopwaarde. Inmiddels is nog in slechts 18% van de gevallen een verstrekking van 100% van de executiewaarde minus de restschuld mogelijk. Er is echter sprake van een duidelijke toename van het aantal producten waarbij een overbruggingskrediet nog slechts voor 90% van de executiewaarde minus de restschuld wordt verstrekt, namelijk bij 39% van het totaal aantal actief aangeboden producten.

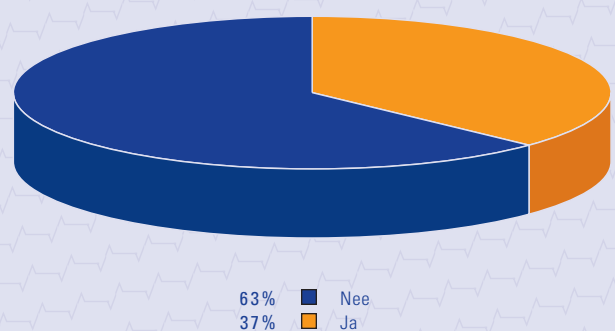
Borgstelling was in 2008 in 29% van de gevallen mogelijk en in 2010 zelfs in 37% van de gevallen. Hier heeft dus bepaald geen aanscherping van de acceptatienormen plaatsgevonden. Wel zijn er sinds kort aanbieders waarbij de toetsing van de ouders/borgstellers is verzwaard naar een volledige toetsing.

Ten aanzien van de mogelijkheden van verhuur van het (onverkochte) pand, is er geen verschuiving opgetreden ten opzichte van 2008. In 2008 kon in 25% van de gevallen een (onverkocht) pand verhuurd worden, in 2010 was dat percentage hetzelfde. We zien hier dus nog geen verruiming optreden in verband met het langer te koop staan van woningen.

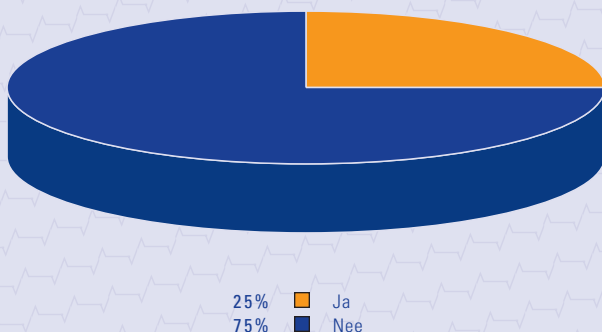
MAXIMALE DUUR TAXATIERAPPORT



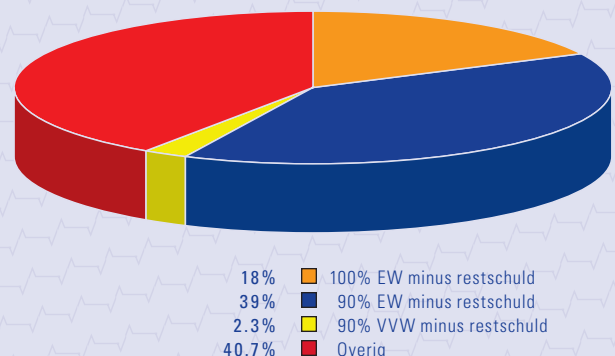
BORGSTELLING



VERHUURD PAND



MAXIMALE OVERBRUGGINGSKREDIET ONVERKOCHT PAND



Special Item **Spaarhypotheken**

Trends & ontwikkelingen **Toegelicht**

Al sinds langere tijd is er ten aanzien van de (spaar)hypotheek geen sprake van revolutionaire productontwikkelingen. De enige productontwikkelingen, die zich in de afgelopen anderhalf jaar hebben voorgedaan, liggen feitelijk in het verlengde van de ontwikkelingen op de woningmarkt en spelen in op de problemen die woningbezitters hebben bij het verkopen van hun woning. Met deze producten proberen hypotheekaanbieders hun klanten hulp te bieden wanneer zij als gevolg van het niet kunnen verkopen van hun pand in financiële problemen zijn geraakt of dreigen te raken. Werkloosheid of arbeidsongeschiktheid kunnen hieraan bijvoorbeeld ook ten grondslag liggen. Doel is om ervoor te zorgen dat een klant zich financieel kan blijven redden, waardoor wellicht voorkomen kan worden dat schulden verder oplopen en een klant zijn huis moet verkopen. Aanbieders die in het afgelopen jaar hiertoe speciale diensten op de markt hebben gebracht zijn Obvion met de BudgetPlanner, Florius met het 'Team Bijzondere Leningen' en ING en Nationale-Nederlanden met de Rentepauze. Ook de stichting Waarborgfonds Eigen Woning (WEW) heeft een dergelijk middel ter voorkoming van gedwongen verkoop ontwikkeld: de Woonlastenfaciliteit van NHG. Voor starters zijn er regelingen in het leven geroepen die de aankoop van een woning moeten vergemakkelijken. Zo is er het afgelopen jaar vanuit het ministerie van VROM de mogelijkheid gecreëerd van de Koopsubsidie/

Starterslening. Aangezien dit een subsidie betreft en de subsidiepot leeg is, kan daar op dit moment geen gebruik meer van worden gemaakt. Een ander initiatief om starters een steuntje in de rug te geven, de 'Starters Renteregeling', is vanuit een samenwerkingsverband van Vereniging Eigen Huis, FBTO, de Stichting Waarborgfonds Eigen Woning en Social Finance ontwikkeld. Bij dit product krijgt de koper van een woningcorporatie de eerste tien jaar 20% korting op de hypotheekrente. De woningcorporatie betaalt via Social Finance deze 20% voor een periode van 10 jaar vooraf aan FBTO. De Starters Renteregeling is dit jaar overigens uitgeroepen tot 'Hypotheekproduct van het jaar'.

De echte trend blijkt echter de bankspaarhypotheek te zijn. Uit een eerder deze maand gepubliceerd onderzoek van IG&H is namelijk gebleken dat voor de vermogensopbouw ten behoeve van de eigen woning de bankspaarproducten sinds de introductie in 2008 een astronomische groei hebben doorgemaakt. Waar de bankspaarproducten in 2008 nog een marktaandeel van 8% hadden, was dit aandeel in de eerste helft van 2009 al gestegen naar 40% en in de eerste helft van 2010 kwam het marktaandeel zelfs uit op 69%. Daarbij valt op dat het leeuwendeel van de distributie van bankspaarproducten op dit moment nog bij de banken zelf ligt: 71% van de bankspaarproducten wordt via de banken verkocht, 1% via het directe kanaal en 27% via het intermediair.



Alle Spaarhypotheken vergelijken op netto maandlasten?

MoneyView AeQuote Online Spaarhypotheken: vraag nu een gratis proefaccount aan.

KLIK HIER VOOR MEER INFORMATIE

MoneyView

Special Item **Agenda**

NOVEMBER: **DIRECT INGAANDE LIJFRENTES**

DECEMBER: **ZORG/ZIEKTEKOSTENVERZEKERINGEN**

JANUARI: **BELEGGINGSFONDSEN**

Wilt u de **prijsanalyse** ontvangen waarop de ProductRating 'Prijs' is gebaseerd? Surf naar www.specialitem.nl, download het bestelformulier en stuur dit op naar MoneyView.

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