

Sessie 3: Financiering en toegankelijkheid van de koopsector

Door: Paul de Vries (Rabobank) en Peter Boelhouwer (OTB/TU Delft)

In deze sessie delen Paul de Vries, senior woningeconoom bij Rabobank Nederland, en Peter Boelhouwer, hoogleraar Housing Systems bij OTB/TU Delft, hun inzichten over ontwikkelingen wat betreft de financiering en toegankelijkheid van de koopsector in Nederland. De Vries opent met enkele getallen wat betreft hypotheekverstrekking in Nederland. Anno 2015 zijn in Nederland 112 hypotheekverstrekkers actief, waarvan het overgrote merendeel maar een zeer klein deel van de markt heeft. Het aandeel van de Rabobank is sterk gedaald, maar is, vooralsnog, nog steeds het grootste. De bruto hypotheekschuld schommelt de laatste jaren rond de € 625 miljard; netto (gecorrigeerd voor spaarhypotheken) gaat het om zo'n € 590 miljard. De hypotheekproductie is zo'n €60 miljard per jaar.

De kern van De Vries' verhaal is dat de hypotheekmarkt in Nederland in een paar jaar sterk is veranderd. Het aandeel van 'oude aanbieders' (banken, met name SNS Bank, ABN AMRO, ING Bank, Rabobank) is stevig gedaald; het aandeel 'nieuwe aanbieders' (verzekeraars, pensioenfondsen e.d.) juist sterk gestegen. In 2015 is het aandeel hypotheekfinanciering van deze nieuwe spelers voor het eerst *groter* dan dat van banken. Dat is historisch gezien een grote verandering. En het zorgt voor veel zorgen bij de banken, die immers marktaandeel inleveren. Aan de hand van de bedrijfsmodellen van enerzijds banken en anderzijds de combinatie verzekeraars/pensioenfondsen legt De Vries uit waarom deze nieuwe spelers in toenemende mate actief zijn op de hypotheekmarkt. De belangrijkste reden is dat pensioenfondsen en verzekeraars eigen geld in hypotheek beleggen en banken geld van investeerders ('vreemd kapitaal'). Dit geeft de eerste groep een concurrentievoordeel. Verder speelt het lage rendement op andere beleggingsklassen waar fondsen en verzekeraars van oudsher in investeren een belangrijke rol, met name staatsobligaties.

Op korte termijn is deze ontwikkeling goed nieuws voor consumenten, die immers meer te kiezen hebben en scherpere hypotheekrentes krijgen aangeboden. Op lange termijn zijn de gevolgen onzekerder. Een risico is dat de nieuwe verstrekkers weer uit hypotheek stappen als de rente op ander type beleggingen zou gaan stijgen. Verder is merkbaar dat (met name) 'nieuwkomers' op de hypotheekmarkt zich focussen op deelmarkten: bijv. hypotheek met lage LTV-ratio's, of alleen de Randstad (zogenaamde 'buckets').

Peter Boelhouwer focust zijn bijdrage op macro-ontwikkeling van de koopwoningmarkt, inclusief de gevolgen van recent overheidsbeleid. Boelhouwer laat zien dat op dit moment de woningprijzen in Nederland eerder laag dan hoog zijn te noemen, in vergelijking met andere West-Europese landen. Dit is met name het gevolg van de Loan-to-Income (LTI)-restricties die in Nederland aan banken zijn opgelegd aan de hand van berekeningen van het NIBUD. Boelhouwer licht toe dat hij zelf de Loan-to-Value-ratio (LTV) belangrijker vindt bij het verantwoord verstrekken van hypotheek dan de LTI. Vervolgens presenteert hij enkele 'verwonderpunten' bij de NIBUD-systematiek aan de hand van een recent essay. Zo zijn fiscale componenten onvoldoende meegenomen, worden tweepersoonshuishoudens (onterecht) strenger behandeld dan eenpersoonshuishoudens, is er sprake van schijnnaauwkeurigheid en gelden woonuitgaven onterecht als sluitpost van het huishoudinkomen. Verbeteringen die Boelhouwer ziet zijn onder meer het individualiseren van de inkomensstoets van hypotheekaanvragers, het beter rekening houden met toekomstige ontwikkelingen, het meewegen van de LTV bij het vaststellen van de LTI. Boelhouwer sluit af met een kritische beschouwing over de overheidsbeslissing om de maximale LTV-ratio bij nieuwe hypotheek stapsgewijs terug te brengen. Nu naar 100% in 2018, maar wellicht verder, naar 90 of 80%, zoals sommige recente adviezen suggereren. Hij (het CPB citerend) schat in dat de winst – een grotere financiële stabiliteit - van deze LTV-verlaging maar beperkt zal zijn, terwijl de kosten, in de vorm van welvaartsverlies, aanzienlijk zijn. Er ontstaat een extra vraag naar huurwoningen die niet kan worden geaccommodeerd, koopstarters

worden op forse achterstand geplaatst, er zijn weinig alternatieven voor middeninkomens die niet kunnen kopen en, door het sparen voor een woning, een restrictie op het consumptiepatroon, waardoor welvaartsverlies optreedt van +- 1% BNP).

Alternatieven cq. mitigerende maatregelen voor het verlagen van de LTV-ratio zouden kunnen zijn:

- Bouwsparen
- Bijlenen met versnelde aflossing
- Creatieve leningsvormen
- NHG als verzekeraar