



Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Maatwerk bij hypotheekverstrekking



Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Maatwerk bij hypotheekverstrekking

Inhoud

Inleiding	3
1. Regelgeving en ontwikkelingen die maatwerk beïnvloeden.....	5
1.1. Regelgeving en maatwerk.....	5
1.2. Ontwikkelingen die van invloed zijn op maatwerk in hypotheekverstrekking.....	6
1.2.1. Recente beleidsveranderingen.....	6
1.2.2. Andere aanbieders op de hypotheekmarkt	7
1.2.3. Flexibilisering arbeidsmarkt	9
1.2.4. Vergrijzing en vermogensopbouw over de levensloop	9
2. Onderzoeksopzet.....	12
3. Praktijk van maatwerk hypotheekverstrekking	14
3.1. Algemene ervaringen huidige systematiek marktpartijen	14
3.2. Toepassing maatwerk.....	15
3.2.1. Toepassing maatwerk	15
3.2.2. Ontwikkeling maatwerk.....	17
4. Maatwerk bij drie uitzonderingsbepalingen	18
4.1. Oversluiten	18
4.2. Energiebesparende maatregelen	19
4.3. Alleenstaanden.....	19
5. Senioren	20
5.1. Aflossingsvrije hypotheek.....	20
5.2. Verhuizen van een koopwoning naar een koopwoning met lagere lasten.....	22
5.3. AOW-gat	23
5.4. Toetsrente	24
6. Starters	25
6.1. Koopstarters die nu een huurwoning hebben.....	25
6.2. Flexibel arbeidscontract	26
6.3. Verwachte inkomensstijging	27

Inleiding

Maatschappelijke veranderingen zoals de flexibilisering van de arbeidsmarkt, de vergrijzing, maar ook beleidsaanpassingen rondom hypotheekverstrekking maken maatwerk in hypotheekverstrekking meer van belang. Via diverse kanalen komen echter signalen dat de ruimte voor maatwerk onvoldoende wordt benut. Eind 2016 is daarom het platform maatwerk gestart om te onderzoeken hoe marktpartijen omgaan met maatwerk in hypotheekverstrekking, welke belemmeringen in de praktijk worden ervaren om maatwerk toe te passen, in hoeverre deze belemmeringen nodig zijn en om mogelijke oplossingen in kaart te brengen.¹

Het onderzoek is gestart met een enquête onder kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs met belangrijkste doel mogelijke belemmeringen voor maatwerk in kaart te brengen. Kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs zijn gevraagd aan te geven in welke gevallen zij maatwerk toepassen en welke knelpunten zij hierbij ervaren. In twee werkgroepen zijn aan de hand van concrete casussen de gevonden knelpunten besproken en aangescherpt. In gesprekken met verschillende partijen is vervolgens gewerkt aan mogelijke oplossingsrichtingen. Deze zijn besproken tijdens twee platformbijeenkomsten met een brede vertegenwoordiging uit de sector. Dit rapport geeft de belangrijkste resultaten weer van het onderzoek naar maatwerk in hypotheekverstrekking.

Uit het onderzoek blijkt dat de mate waarin hypotheekadviseurs en kredietverstrekkers maatwerk toepassen onderling sterk verschilt. In de keuze om wel of geen maatwerk aan te bieden spelen overwegingen ten aanzien van risicobereidheid, standaardisering van hypotheekprocessen en funding een rol.

De Regeling hypothecair krediet biedt uitzonderingsregelingen voor oversluiten, alleenstaanden met een inkomen tot € 31.000 en voor energiezuinige woningen of energiebesparende maatregelen. De regeling voor alleenstaanden met een inkomen tot € 31.000 en de regeling voor oversluiten wordt veelvuldig gebruikt. Bij oversluiting hanteert de kredietverstrekker vaak ook eigen acceptatiecriteria bij de beoordeling van hypotheekaanvragen van nieuwe klanten. Voor bestaande klanten is oversluiten in principe mogelijk. De vrijlatingen voor energiezuinige woningen worden in de praktijk weinig benut.

Uit het onderzoek komt ook naar voren dat met name voor senioren en koopstarters mogelijke belemmeringen bestaan bij de toepassing van maatwerk. Deze belemmeringen zijn nader bestudeerd om vast te stellen of maatwerk verantwoord kan worden toegepast.

Senioren zijn een heterogene groep met uiteenlopende adviesvragen. Een deel van de hypotheekadviseurs en geldverstrekkers ervaren belemmeringen bij het toepassen van maatwerk voor senioren die willen verhuizen en senioren die een aflossingsvrije hypotheek willen afsluiten.

¹ Kamerbrief over leennormen 2017, kamerstuk 32847, nr. 281

De AFM heeft daarom in samenspraak met kredietverstrekkers een verduidelijking opgesteld. Ook wordt de Regeling hypothecair krediet op een klein punt aangepast. Deze oplossingen geven kredietverstrekkers meer inzicht in hoe zij verantwoord maatwerk kunnen bieden aan senioren.

Binnen het platform is vastgesteld dat de inkomensnormen geen directe belemmering vormen voor koopstarters, waardoor de vraag naar maatwerk minder groot is. Uit het onderzoek blijkt dat koopstarters met een flexibele arbeidsrelatie mogelijk belemmeringen bij maatwerk ervaren. Hier is de sector zich van bewust. In de sector zijn daarom initiatieven gestart die hierop inspelen.

Dit rapport start met een beschrijving van de achtergrond van maatwerk in hypotheekverstrekking. Hoofdstuk 1 beschrijft de systematiek van de leennormen. Vervolgens wordt dit geplaatst tegen de ontwikkelingen die van invloed zijn op het gebruik van maatwerk; recente beleidsveranderingen, de aanbieders op de hypotheekmarkt, flexibilisering op de arbeidsmarkt en de toename van het aantal senioren op de koopwoningmarkt. Deze ontwikkelingen zijn van invloed op zowel de vraag als het aanbod van maatwerk.

Hoofdstuk 2 beschrijft vervolgens de wijze waarop het onderzoek naar maatwerk is aangepakt.

Hoofdstuk 3 schetst de algemene ervaringen van marktpartijen over de huidige systematiek van leennormen en de toepassing van maatwerk.

In de vervolghoofdstukken wordt vervolgens ingezoomd op verschillende belemmeringen die worden ervaren rondom maatwerk in hypotheekverstrekking en mogelijke oplossingen. Hoofdstuk 4 gaat in op de toepassing van drie wettelijke uitzonderingsmogelijkheden: oversluiten, energiebesparing en alleenstaanden. In hoofdstuk 5 komen specifieke belemmeringen die spelen rondom hypotheekverstrekking bij senioren aan bod. Hoofdstuk 6 bespreekt de belemmeringen die spelen bij starters op de koopwoningmarkt.

1. Regelgeving en ontwikkelingen die maatwerk beïnvloeden

Dit hoofdstuk bespreekt eerst de systematiek van de leennormen en de wettelijke mogelijkheden die er zijn om af te wijken van de leennormen. In het tweede deel wordt ingegaan op de belangrijkste trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de vraag naar en het aanbod van maatwerk in hypotheekverstrekking.

1.1. Regelgeving en maatwerk

Nut en noodzaak leennormen

In de Regeling hypothecair krediet zijn zowel inkomenscriteria vastgelegd (loan-to-income, LTI) voor het verstrekken van een hypothecair krediet als regels voor het vaststellen van de maximale hoogte van het hypothecair krediet in verhouding tot de waarde van de woning (loan-to-value, LTV)). De basis voor deze leennormen vormt een jaarlijks advies van het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) waarin voor verschillende standaardhuishoudens de maximale financieringslastpercentages zijn opgenomen. Deze financieringslastpercentages geven aan welk percentage van het bruto inkomen huishoudens maximaal kunnen besteden aan hypotheeklasten zodat voldoende overblijft voor de overige kosten van levensonderhoud. Aan de hand van de inkomensnormen kan een kredietverstrekker beoordelen of een hypotheek verantwoord is voor de consument en kan overkreditering worden voorkomen.

Benutting van de leennormen

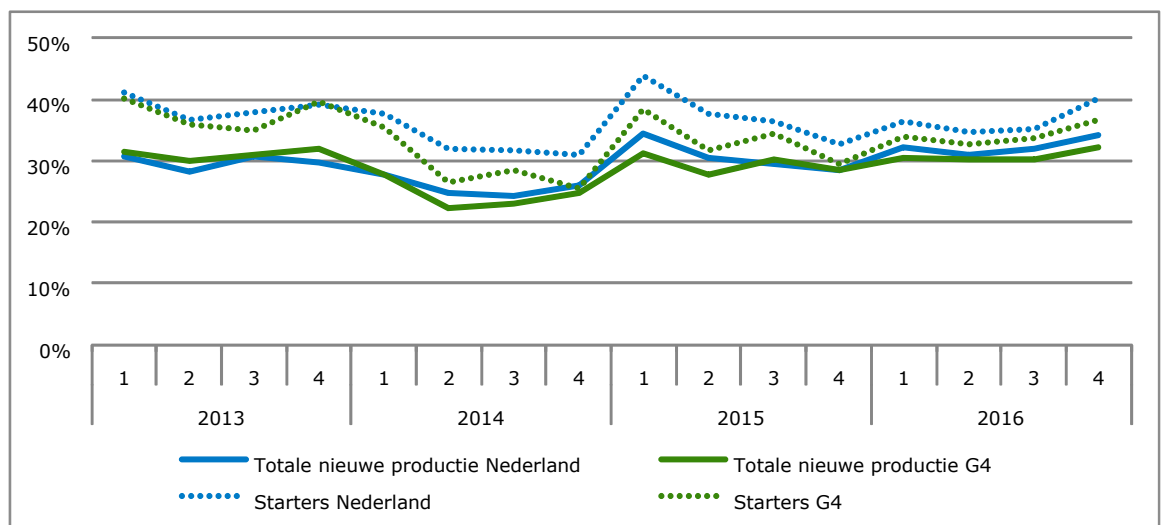
De leennormen zijn in de meeste gevallen niet belemmerend bij het afsluiten van een hypotheek. In de praktijk wordt over het algemeen een lager hypotheekbedrag verstrekt dan mogelijk is op grond van de regelgeving. Dit kan worden verklaard doordat huishoudens niet hun maximale leencapaciteit willen of hoeven te benutten bij aankoop van een woning. Een hypotheekadviseur kan een huishouden ook adviseren de leencapaciteit niet maximaal te benutten omdat bijvoorbeeld op korte termijn gezinsuitbreiding is te verwachten. In figuur 1 is te zien dat het merendeel van de huishoudens niet het maximaal toegestane leenbedrag op basis van de financieringslastnormen leent. In ongeveer 70% van de gevallen wordt minder dan 90% van het maximaal toegestane leenbedrag geleend. Ook onder koopstarters leent ongeveer 60% van de huishoudens minder dan 90% van het toegestane bedrag.

Wettelijke mogelijkheden voor maatwerk

De inkomensnormen houden rekening met gestandaardiseerde uitgavenpatronen en geven weer welke woonlasten een paar met één inkomen zonder kinderen objectief gezien zou moeten kunnen dragen, gelet op het inkomen en de hypotheekrente. De toegestane financieringslast is gebaseerd op gestandaardiseerde uitgavenpatronen. De toegestane financieringslast kan hierdoor voor bepaalde huishoudens restrictief zijn en voor andere groepen juist heel ruim zijn.

Middels maatwerk kan rekening worden gehouden met individuele situaties. De Regeling hypothecair krediet biedt hier de ruimte voor. Zo zijn kredietverstrekkers niet verplicht om een huishouden de maximaal toegestane hypotheek te verstrekken. Zij kunnen naar beneden afwijken van de leennormen wanneer zij de maximaal toegestane hypotheek op basis van de individuele situatie onverantwoord achten. Naar beneden afwijken mag dus altijd. Wanneer het gaat om een bestendige situatie, kan de kredietverstrekker ook gemotiveerd en onderbouwd naar boven afwijken van de inkomensnormen. Dit is de zogenaamde 'explainbepaling', die individueel maatwerk toestaat mits goed onderbouwd wordt waarom het verantwoord is om van de standaardnorm af te wijken. De explainbepaling in de regelgeving is open geformuleerd. Het is aan de kredietverstrekker en hypotheekadviseur om te beoordelen of het krediet verantwoord kan worden verstrekt. Hierdoor kunnen zij in uiteenlopende situaties maatwerk bieden. Naast deze explain om af te wijken van de inkomensnormen is in de Regeling hypothecair krediet een aantal uitzonderingen opgenomen om af te wijken van de leennormen, zoals bij oversluiten van de hypotheek en voor het treffen van energiebesparende maatregelen. De AFM houdt toezicht op kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs de Regeling hypothecair krediet naleven.

Figuur 1. Aandeel huishoudens dat meer dan 90% van het maximaal toegestane leenbedrag leent op basis van de financieringslastnormen



Bron: DNB (2017)²

1.2. Ontwikkelingen die van invloed zijn op maatwerk in hypotheekverstrekking

1.2.1. Recente beleidsveranderingen

Beleid op de woningmarkt

Naast de regelgeving over de leennormen heeft ook regelgeving over de andere facetten van de woningmarkt invloed op hypotheekverstrekking. De stimulering van koop en gereguleerde huur beïnvloedt de prijsvorming

² DNB (2017), De woningmarkt in de grote steden, Occasional Studies Volume 15-1

en de keuze tussen koop en huur. Dit heeft grote invloed op de behoefte aan bepaalde hypotheekproducten. De kabinetten Rutte hebben een aantal maatregelen genomen op de woningmarkt. Zo is voor de koopsector een geleidelijke versobering van de hypotheekrenteaftrek ingevoerd en is volledig aflossen de norm geworden voor hypotheeklen die zijn afgesloten na 1 januari 2013. Ook wordt de maximale LTV in stappen van 1%-punt per jaar teruggebracht naar 100% in 2018. Daarnaast zijn in de huursector door het kabinet stappen gezet wat onder andere scheefhuren minder aantrekkelijk maakt.

Deze stappen hebben tot doel om een meer evenwichtige woningmarkt tot stand te brengen. Ook dragen de hervormingen bij aan de stabiliteit van de markt doordat dit leidt tot minder risico's voor huishoudens en de financiële sector en lagere belastinguitgaven. Een deel van de hervormingen op de (sociale) huurwoningmarkt is nog in de implementatiefase. Het pakket van maatregelen creëert de komende jaren meer ruimte voor de private huurmarkt om zich verder te ontwikkelen.

Starters op de koopwoningmarkt

In de media wordt met regelmaat aangehaald dat met name jongeren de gevolgen merken van dit beleid en daardoor minder mogelijkheden hebben op de woningmarkt. De toegang tot de sociale huursector is beperkt, de vrije huursector is relatief duur en door een verlaging van de maximale LTV moeten jongeren zelf eigen middelen meenemen om toegang te krijgen tot de koopwoningmarkt. Dit beeld werd herkend door kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs.

In gesprekken met kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs komt naar voren dat een algemene verruiming van de leennormen niet wenselijk is. Ruimere leennormen zouden de risico's voor starters vergroten en dit zou ook doorwerken in de prijzen van koopwoningen. Dit kan vervolgens een negatief effect hebben op de betaalbaarheid van woningen en het risico op overkreditering vergroten.

Tabel 1 laat zien dat 68% van de koopstarters in een huurwoning woonde voorafgaand aan de koop. Van de koopstarters woonde bijna een kwart in een huurwoning met een huur boven de liberalisatiegrens (711 euro). Een kwart van de starters op de koopwoningmarkt woonde voorafgaand aan de koop thuis.

Tabel 1. Vorige woonsituatie van koopstarters in periode 2012-2014

Thuiswonend	25%
Huurwoning met huur onder de liberalisatiegrens	44%
Huurwoning met huur boven de liberalisatiegrens	24%
Niet-zelfstandige woning of uit het buitenland	7%

Bron: WoON 2015

1.2.2. Andere aanbieders op de hypotheekmarkt

Aanbieders hypotheek

In 2011 werd ruim 70% van de nieuwe en overgesloten hypotheeklen bij de drie grote banken (ABN AMRO, ING, Rabobank) afgesloten. In het vierde kwartaal van 2016 was dit percentage gedaald naar 55% (figuur 2). Het

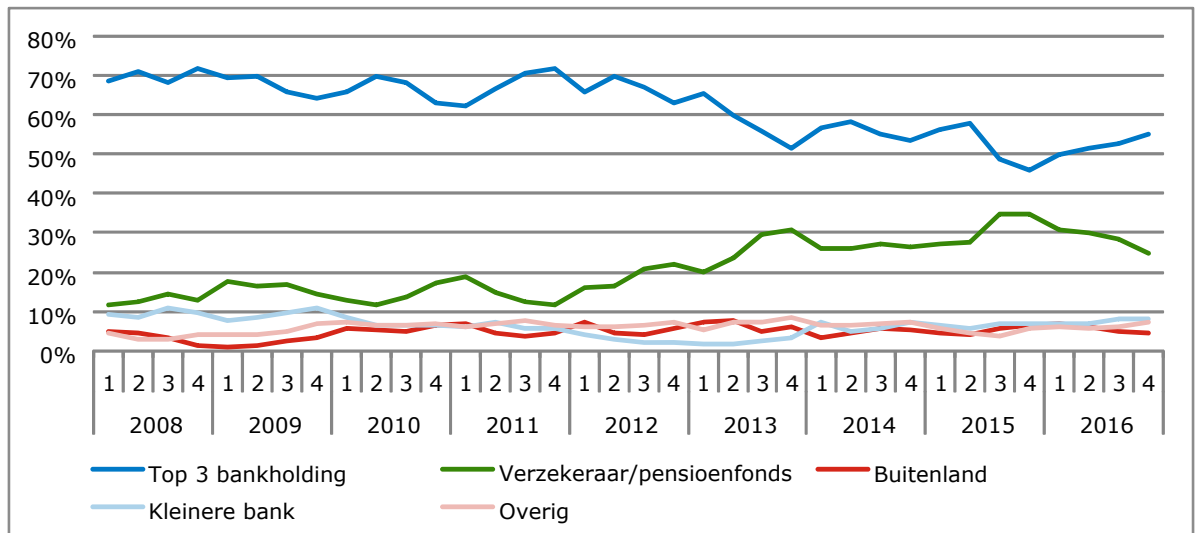
marktaandeel van verzekeraars/pensioenfondsen en regiepartijen is in de periode 2011 tot 2016 juist sterk gegroeid. Daarnaast zijn in de afgelopen jaren meerdere nieuwe marktpartijen actief geworden op de hypotheekmarkt.

Verskillende type aanbieders op de hypotheekmarkt leiden tot meer diversiteit op de kredietmarkten. Dat bevordert de concurrentie. Deze concurrentie kan via meer efficiëntie kostenverlagend werken en resulteren in een lagere hypotheekrente voor de klant.

Diverse ontwikkelingen dragen bij aan de toename van het aantal kredietverstrekkers op de Nederlandse hypotheekmarkt³:

- Hypotheken in Nederland zijn steeds meer een standaardproduct geworden door de verlaging van de LTV-limiet en de fiscale stimulering van aflossing op nieuwe hypotheken.
- Kredietverstrekkers hebben ondanks de recente crisis op de huizenmarkt relatief weinig verliezen geleden op hun hypotheekportefeuilles. Zo zijn de kredietverliezen op de hypotheekportefeuille marginaal toegenomen tot maximaal 0,2% per jaar van de totale hypotheekschuld die bij de vier grootbanken uitstaat⁴.
- Nederland kent van oudsher relatief veel zelfstandige hypotheekadviseurs en dat vergemakkelijkt de toetreding van nieuwkomers. Ook de voortgaande specialisatie van de dienstverlenende partijen, waardoor nieuwe toetreders in de hypotheekmarkt verschillende taken apart kunnen uitbesteden zoals administratieve diensten en acceptatie, draagt hieraan bij.

Figuur 2. Marktaandeel aanbieders van nieuwe en overgesloten hypotheken, 2008-2016



Bron: IG&H, 2017⁵

³ DNB (2016), Kredietmarkten in beweging, *Grotere rol pensioenfondsen en verzekeraars bevordert financiële stabiliteit*

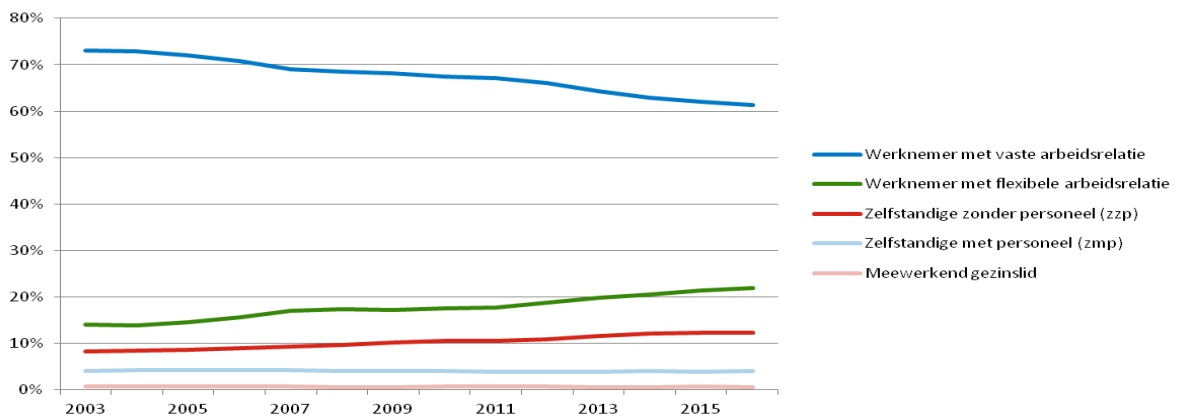
⁴ DNB (2016), DNBulletin: bancaire hypotheekportefeuilles onder de loep

⁵ IG&H (2017), Hypotheekupdate-Q4-2016

1.2.3. Flexibilisering arbeidsmarkt

De flexibilisering van de arbeidsmarkt is een belangrijke trend die van invloed is op de hypotheekverstrekking. In figuur 3 is de ontwikkeling van arbeidsvormen te zien over de periode 2003-2016. Duidelijk zichtbaar is dat het aandeel vaste arbeidscontracten de afgelopen jaren is afgenomen. Het aandeel van flexibele arbeidsrelaties en zzp-ers is juist toegenomen. Het is steeds meer gebruikelijk om te starten op de arbeidsmarkt zonder vast arbeidscontract.

Figuur 3. Ontwikkeling arbeidsrelaties



Bron: CBS (2017)

Bestendige inkomsten zijn van belang om de hypotheek ook in de toekomst te kunnen betalen. Het aangaan van een hypotheek is vaak een langjarige verplichting. Het is in het belang van de consument dat de hypotheek ook in de toekomst betaalbaar blijft. Een flexibel arbeidscontract geeft minder zekerheid over de hoogte van het toekomstige inkomen. Tegelijkertijd geeft de arbeidsvorm geen uitsluitel over de bestendigheid van de inkomsten. Ook de persoonlijke vaardigheden en de perspectieven in de sector waar iemand werkzaam is, zijn van grote invloed op het toekomstig (verwachte) verdienvermogen. Zo kan het toekomstige inkomen van iemand met een vast arbeidscontract in een sector met slechte economische vooruitzichten veel onzekerder zijn dan het inkomen van iemand met een flexibel inkomen in een sector met goede economische vooruitzichten.

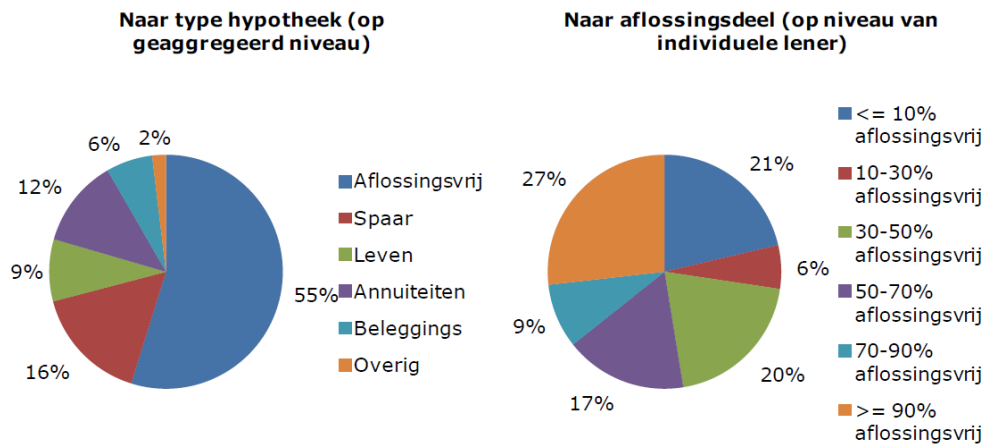
1.2.4. Vergrijzing en vermogensopbouw over de levensloop

Op de woningmarkt zijn steeds meer senioren met een eigen woning. Dit is het gevolg van de vergrijzing en het gestegen eigenwoningbezit onder senioren. Senioren kennen een relatief grote behoefte aan maatwerk bij hypotheekverstrekking door uiteenlopende woonwensen, gemiddeld grote overwaarde in de woning en een (toekomstig) pensioeninkomen dat vaak lager is dan het inkomen tijdens de werkende fase.

Senioren op de woningmarkt hebben uiteenlopende woonwensen waardoor ook de vraag naar hypotheekfinanciering varieert. Dankzij

Figuur 4. Hypotheken naar type en aflossingsdeel

(marktaandeel uitstaande hypotheekschuld bij banken, 2016 eerste kwartaal)



Bron: DNB (2016)

huizenprijsstijgingen en hypotheekaflossingen hebben veel senioren een aanzienlijke overwaarde in de woning. Zo hadden senioren ouder dan 65 jaar in 2013 gemiddeld een overwaarde in de woning van 257.000 euro⁶. Vooral onder huishoudens met weinig liquide vermogen is het goed voorstelbaar dat zij behoefte hebben om een deel van de overwaarde te verzilveren door bijvoorbeeld een (nieuwe) aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Een deel van de senioren wil graag in de woning blijven wonen en de woning aanpassen.

De verschillende woonwensen uiten zich ook in verhuisgedrag. Een deel van de senioren wil verhuizen naar een goedkopere woning en een deel wil juist verhuizen naar een duurdere woning. In 2013 en 2014 verhuisden in totaal ongeveer 10.000 senioren (65+) van een koopwoning naar een andere koopwoning. Van deze groep senioren die hun vorige woning verkocht hebben is 58% verhuisd naar een goedkopere woning en 42% is verhuisd naar een duurdere woning.

Een aanzienlijk deel van de senioren heeft een koopwoning met een hypotheek. Deze hypotheek is doorgaans afgesloten voor de inwerkingtreding van recente wijzigingen in de regelgeving zoals de introductie van de aflossingseis om in aanmerking te komen voor hypotheekrenteaftrek. Figuur 4 (linkerpaneel) geeft weer dat circa 55% van de totale Nederlandse hypotheekschuld bestaat uit (gedeeltelijk) aflossingsvrije hypotheken. Bezien vanuit de individuele lener heeft ruim een kwart van de individuele leners een bijna volledig aflossingsvrije hypotheek (figuur 4, rechterpaneel).

Een deel van de senioren heeft een aflossingsvrije hypotheek. Bij verhuizing bestaat de mogelijkheid dat huiseigenaren een aflossingsvrije hypotheek meenemen. Zeker bij senioren (met overwaarde in de woning) is het voorstelbaar dat zij een aflossingsvrije hypotheek mee willen nemen

⁶ Tang, P en B. Verbeek (2013), Taskforce Verzilveren, *Eigen haard is zilver waard*

bij verhuizing vanwege de lagere maandlasten. Tegelijkertijd brengen aflossingsvrije hypotheekrisico's met zich mee. Indien een huiseigenaar het af te lossen bedrag niet op tijd bij elkaar heeft gespaard, zal dit gefinancierd moeten worden door het huis te verkopen of de hypotheek te herfinancieren. Aangezien op het moment van herfinanciering 30 jaren verstreken zijn, moet dit zonder belastingaftrek gefinancierd worden. In de meeste gevallen kan bovendien het inkomen gedaald zijn vanwege pensionering. Uit onderzoek van DNB (2016)⁷ blijkt dat 6% van de huiseigenaren boven de 50 jaar bij de vier grote banken een grotendeels aflossingsvrije hypotheek bezit die tenminste 80% van de waarde van de aangekochte woning beslaat.

⁷ DNB (2016), DNBulletin: bancaire hypotheekportefeuilles onder de loep

2. Onderzoeksopzet

Het onderzoek bestaat uit een enquête onder kredietverstrekkers, een enquête onder hypotheekadviseurs, werkgroepen, verdiepende gesprekken en bijeenkomsten met de vertegenwoordigers uit de gehele sector.

Enquête

De enquêtes zijn opgesteld door het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) in afstemming met het ministerie van Financiën. De enquêtes zijn grotendeels kwalitatief van aard om zodoende meer inzicht te krijgen in de verschillende overwegingen en belemmeringen die spelen bij maatwerk in hypotheekverstrekking. De focus ligt op het gebruik van *explains* en de uitzonderingsbepalingen uit de Regeling hypothecair krediet. Daarnaast zijn vragen gesteld over mogelijke knelpunten rond maatwerk (bijvoorbeeld op het gebied van wetgeving, toezicht, funding) en over hypotheekverstrekking in specifieke klantsituaties aan bepaalde groepen.

De enquêtes maatwerk bestaan uit vragen over de volgende onderwerpen:

- Cijfers over toepassing maatwerk
- Ontwikkelingen in maatwerk
- Mogelijke belemmeringen voor maatwerk
- Mogelijkheden tot afwijking op grond van de Regeling hypothecair krediet
- Hypotheekverstrekking aan specifieke groepen
- Overwaarde vrijmaken
- Dalende woonlasten

In december 2016 en januari 2017 zijn de enquêtes uitgezet onder 14 kredietverstrekkers en alle hypotheekadviseurs die zijn aangesloten bij de brancheverenigingen voor onafhankelijke (hypotheek)adviseurs Adfiz en de Organisatie van Financiële Dienstverleners (OvFD). Tot de deadline van begin februari zijn deze enquêtes ingevuld. In totaal hebben 10 kredietverstrekkers de enquête ingevuld⁸. Het merendeel van de Nederlandse hypotheek wordt verstrekt door deze kredietverstrekkers. Het grootste deel van deze kredietverstrekkers is aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) of het Verbond van Verzekeraars. In totaal hebben 238 hypotheekadviseurs de enquête ingevuld. Gemiddeld hebben deze adviseurs/kantoren 265 hypotheekdossiers behandeld in 2015 en 2016. Dit aantal varieert echter sterk onderling.

Wergroepen

De enquêtes leverden veel inzicht over het gebruik van maatwerk, de factoren die van invloed zijn op het aanbieden van maatwerk en de belemmeringen die worden ervaren. Uit de enquêtes komt het beeld naar voren dat met name bij de hypotheekverstrekking bij senioren en starters belemmeringen worden ervaren. In maart jl. zijn tijdens twee

⁸ Bij dochterbedrijven is de enquête ingevuld door één kredietverstrekker

werkgroepen de resultaten van de enquête nader uitgediept met kredietverstrekkers, hypotheekadviseurs, de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), de Autoriteit Financiële Markten (AFM), het ministerie van Financiën en het ministerie van BZK. De knelpunten die naar voren zijn gekomen uit de enquête zijn aan de hand van concrete casussen besproken. Deze casussen zijn gepresenteerd door kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs. In de eerste werkgroepsessie zijn belemmeringen rondom senioren besproken. In tweede werkgroepsessie belemmeringen bij koopstarters.

Verdiepende gesprekken en bijeenkomsten

Op basis van de resultaten uit de enquête en de werkgroepen zijn met verschillende partijen oplossingsrichtingen besproken en nader uitgewerkt. In een bijeenkomst met een brede vertegenwoordiging van de sector zijn de knelpunten en oplossingsrichtingen getoetst. In deze bijeenkomst van begin mei jl. waren vertegenwoordigers van individuele banken, verzekeraars en koepelorganisaties (NVB, Verbond van Verzekeraars, OvFD, Adfiz), het WEW, het Nibud, de Vereniging Eigen Huis, de AFM, het ministerie van Financiën en het ministerie van BZK aanwezig. De analyse en besproken oplossingsrichtingen werden breed gedragen onder de aanwezigen. Naar aanleiding van deze bijeenkomst is de analyse verder aangescherpt en zijn oplossingsrichtingen verder uitgediept. In de slotbijeenkomst van 14 juni jl. zijn met een brede vertegenwoordiging van de sector de resultaten van het platform besproken.

Rapport

Dit rapport presenteert de belangrijkste resultaten uit de enquête, de werkgroepen, verdiepende gesprekken en bijeenkomsten. Alle resultaten zijn geanonimiseerd weergegeven en er worden geen individuele reacties van (markt)partijen weergegeven. Dit is ook nadrukkelijk afgesproken voorafgaand aan het onderzoek en de werkgroepen. In het rapport wordt ingegaan op de mate waarin maatwerk wordt toegepast en wat de verschillende overwegingen hierbij zijn. Deze inzichten zijn vooral gebaseerd op de resultaten van de enquête. Het kwalitatieve karakter maakt het onmogelijk om ervaringen kwantitatief uit te drukken. De analyse van de belemmeringen en de oplossingsrichtingen zijn gebaseerd op inzichten uit de enquête, de werkgroepen, gesprekken en de bijeenkomsten.

3. Praktijk van maatwerk hypotheekverstrekking

Dit hoofdstuk schetst de algemene ervaringen van marktpartijen met de huidige systematiek van leennormen en de toepassing van maatwerk zoals naar voren kwam uit de enquêtes en verdiepende gesprekken. De presentatie van de resultaten gebeurt in algemene termen om vertrouwelijkheid van het onderzoek te garanderen. Het kwalitatieve karakter van de enquête maakt het bovendien onmogelijk om ervaringen kwantitatief uit te drukken.

3.1. Algemene ervaringen huidige systematiek marktpartijen

Onder kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs is veel draagvlak voor de systematiek van de huidige leennormen. Op hoofdlijnen is de ruimte die de Regelgeving hypothecair krediet biedt voor maatwerk in hypotheekverstrekking duidelijk. Tegelijkertijd komt naar voren dat de huidige leennormen sommige groepen kunnen beperken bij het (her)financieren van een woning. Dit speelt met name bij koopstarters en senioren met een hypotheek.

De Regeling hypothecair krediet biedt de ruimte om af te wijken van de inkomenscriteria. In artikel 4 van de Regeling hypothecair krediet zijn mogelijkheden opgenomen om af te wijken van de voorgeschreven financieringslast. Naast de algemene explainmogelijkheid om af te wijken van de inkomensnormen, is in de Regeling hypothecair krediet een aantal uitzonderingen opgenomen om af te wijken van de leennormen. Een groot deel van de kredietverstrekkers heeft in het acceptatiebeleid een aantal uitzonderingsbepalingen, al dan niet met specifieke voorwaarden, uit de Regeling hypothecair krediet opgenomen. Tijdens het onderzoek kwam naar voren dat kredietverstrekkers terughoudend zijn in het gebruik van de algemene explainmogelijkheid zoals opgenomen in artikel 4 eerste lid van de Regeling hypothecair krediet. Sommige kredietverstrekkers kiezen er nadrukkelijk voor omwille van hun businessmodel maatwerkhypotheek uit te sluiten. Deze kredietverstrekkers verstrekken alleen hypotheek waarbij aan de inkomensnormen wordt voldaan en maken geen gebruik van de explainmogelijkheid.

Kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs zijn ook terughoudend in het verstrekken van maatwerkhypotheek vanwege onzekerheid of een explain voldoende onderbouwd is. Zowel kredietverstrekkers als hypotheekadviseurs geven aan dat zij behoefte hebben aan richtlijnen (en kaders) wanneer verantwoord gebruik kan worden gemaakt van maatwerk zodat door kredietverstrekkers beter kan worden ingeschat wat de ruimte is voor maatwerk. Tijdens de werkgroepen is geconstateerd dat het onmogelijk is om kaders te formuleren die garanderen dat een explain in alle mogelijke situaties verantwoord is. Het blijft van belang om in individuele situaties te beoordelen of maatwerk verantwoord is. De AFM heeft naar aanleiding van deze signalen aangegeven dat zij verduidelijkt waar kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs op moeten letten bij een

verantwoorde toepassing van maatwerk in bepaalde situaties⁹. Hoofdstuk 5.1 en 5.2 besteden aandacht aan deze situaties.

3.2. Toepassing maatwerk

3.2.1. Toepassing maatwerk

Onder kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs werd in 2015 en de eerste helft van 2016 ongeveer in 3,5% van de gevallen afgeweken van financieringslastpercentages in de Regeling hypothecair krediet. De afwijkingen beslaan zowel explains als dossiers die binnen de uitzonderingsmogelijkheden van de Regeling hypothecair krediet vallen (oversluiten van een bestaande hypotheek, energiebesparing en eenverdieners)¹⁰. Het gaat hier om verstrekte hypotheek. Van de ingediende explains door hypotheekadviseurs werd ongeveer 30% niet gehonoreerd. Er kan geen inschatting gemaakt worden wat de totale vraag naar maatwerk is.

Het percentage explains verschilt sterk per kredietverstrekker en hypotheekadviseur. Een deel van de kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs biedt geen maatwerk aan middels een explain. Het hoogste percentage hypotheek dat was verstrekt met gebruikmaking van een explain bij een kredietverstrekker was 6% in de eerste helft van 2016.

Type aanbieder maatwerk

De organisatie, scope en ambities van de kredietverstrekker zijn bepalend in de mate waarin maatwerk wordt toegepast, zo blijkt uit het onderzoek:

- Het zijn met name de grotere partijen waar maatwerk plaatsvindt. Zij hebben meer capaciteit en expertise om in te spelen op deze doelgroep. Standaardisering van de processen staat soms wel op gespannen voet met maatwerk.
- Een deel van de kredietverstrekkers geeft aan dat hij zich bewust richt op standaardhypotheken en daarom geen maatwerk aanbiedt. Dit geldt bijvoorbeeld voor nieuwe toetreders op de hypotheekmarkt en een deel van de kredietverstrekkers met een beperkt marktaandeel. Soms bieden zij alleen hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) aan. De voorwaarden en normen van NHG staan maatwerk niet toe.
- Een deel van de kredietverstrekkers verstrekt hypotheek met funding van investeerders of securitisering van de hypotheekportefeuille. Maatwerkhypotheek zijn niet eenvoudig te securitiseren. Bij dit type kredietverstrekkers is doorgaans ofwel geen maatwerk mogelijk of zijn afspraken gemaakt met investeerders over een maximum aandeel maatwerk.

⁹ De verduidelijking is 14 juni 2017 op de website van de AFM bij veelgestelde vragen gepubliceerd.

¹⁰ In de enquête is gevraagd naar het percentage explains. Het was voor sommige kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs alleen mogelijk om het percentage hypotheek weer te geven waarin is afgeweken van de financieringslastpercentages in de Regeling hypothecair krediet. Het genoemde percentage heeft dan betrekking op zowel de zuivere explains als de uitzonderingsbepalingen van de Regeling hypothecair krediet. De onderverdeling tussen explains en uitzonderingsbepalingen is niet bekend. Het gemiddelde percentage van 3,5% is gebaseerd op de ingevulde percentages in de enquête.

Kredietverstrekkers die voor funding afhankelijk zijn van mandaten van buitenlandse investeerders hebben veelal geen maatwerkmogelijkheden.

- Een deel van de kredietverstrekkers accepteert hypotheekdossiers niet intern, maar heeft de acceptatie uitbesteed aan servicers. Bij dit type kredietverstrekkers is maatwerk niet of in beperkte mate mogelijk.

Kosten van maatwerk

Vanwege het ontbreken van een gestandaardiseerd proces brengt maatwerk volgens kredietverstrekkers vrijwel altijd extra kosten met zich mee. Marktpartijen hebben aangegeven dat het hierbij gaat om administratie- en IT-kosten, opleidingskosten en personeelskosten omdat de beoordeling meer tijd kost en inzet van senior acceptanten vereist. Ook lopen kredietverstrekkers het risico dat het verkeerd interpreteren van explainmogelijkheden tot boetes of aansprakelijkheidstelling leidt. Daarbij geldt dat de civielrechtelijke risico's niet alleen gelden op het moment van afsluiten, maar langjarig een rol kunnen spelen. Voor een aantal kredietverstrekkers geldt dat de kosten geen belemmering zijn om maatwerk aan te bieden, voor een andere groep kredietverstrekkers zijn de kosten wel een overweging om geen maatwerk aan te bieden. Alle kredietverstrekkers geven aan dat zij de extra kosten van een explain op dit moment niet doorberekenen aan de consument.

Het bemiddelen in een maatwerkhypotheek gaat voor hypotheekadviseurs gepaard met extra uitzoekwerk en extra uren voor de onderbouwing van het dossier, het voeren van overleg met de kredietverstrekker over het dossier en het vinden van een kredietverstrekker. Er zijn hypotheekadviseurs die op uurbasis werken en deze extra inspanningen tot uitdrukking laten komen in het totale bedrag dat bij de consument in rekening wordt gebracht. Er zijn echter ook hypotheekadviseurs die een standaardtarief rekenen voor het adviseren en verrichten van alle werkzaamheden gericht op het tot stand brengen van een hypotheek. De extra werkzaamheden en daarmee extra kosten die gepaard gaan met het bemiddelen in maatwerkhypotheeken vormen voor een deel van de hypotheekadviseurs een belangrijke reden om hiervan af te zien. Daarnaast speelt de onzekerheid over de acceptatie van de hypotheekaanvraag door de kredietverstrekker een rol. Hypotheekadviseurs geven aan dat zij alleen hypotheeken indienen bij kredietverstrekkers als ze met een bepaalde mate van zekerheid weten dat de hypotheek wordt geaccepteerd. Het is voor klant, hypotheekadviseur en kredietverstrekker kostbaar als uiteindelijk geen hypotheek wordt verstrekt.

Voor het aanbieden van 'bijzondere' hypotheekproducten gelden overeenkomstige overwegingen. Tijdens de verdiepende gesprekken kwam naar voren dat de regelgeving geen probleem vormt, maar de kosten relatief hoog zijn vanwege het ontbreken van gestandaardiseerde processen en kennis met betrekking tot dergelijke producten, zoals hypotheeken ten behoeve van woonboten. Ook de zogenaamde 'opeethypotheeken' wordt door slechts een beperkt aantal verstrekkers aangeboden. Het wordt lastig gevonden om dergelijke producten kostendekkend aan te bieden. Specialisatie in een niche kan wel

aantrekkelijk zijn mits er voor verstrekkers voldoende rendement te behalen valt.

3.2.2. *Ontwikkeling maatwerk*

De ontwikkeling van het aandeel explains in de verstrekte hypotheek verschilt sterk onder de ondervraagden. Waar bij een deel van de kredietverstrekkers het aandeel explains in de afgelopen jaren gelijk gebleven is, neemt dit onder andere kredietverstrekkers toe of juist af. Bijna de helft van de adviseurs geeft aan dat het aandeel explains de afgelopen jaren is gedaald. Overheersend beeld is dat het acceptatiebeleid van de kredietverstrekkers strenger is geworden. Kredietverstrekkers zijn voorzichtiger geworden in het accepteren van hypotheekaanvragen waarbij gemotiveerd wordt afgeweken van de inkomensnormen.

De verwachting is dat de behoefte naar maatwerk zal toenemen in de komende jaren. Vooral voor specifieke groepen wordt een stijging van behoefte en aanbod van maatwerk verwacht door de partijen. Het gaat hier met name om senioren, koopstarters en consumenten met een flexibel arbeidscontract. Of de toenemende vraag naar maatwerk ook leidt tot meer maatwerkhypotheek is onzeker. Enerzijds wordt door partijen aangegeven dat processen steeds beter zijn ingericht om maatwerkhypotheek efficiënt te beoordelen. Anderzijds wordt door partijen gewezen op de toenemende standaardisering, de afgenomen kennis bij acceptanten van kredietverstrekkers en terughoudendheid in het accepteren van hypotheek waarbij maatwerk dient te worden toegepast.

Een andere bepalende factor is de komst van nieuwe marktpartijen op de hypotheekmarkt. De hypotheek die deze partijen verstrekken worden vaak gefinancierd door institutionele beleggers. Deze institutionele beleggers willen vooral investeren in standaardhypotheek. Bovendien is het businessmodel van deze nieuwe partijen meestal gericht op standaardhypotheek en missen zij ook de vereiste expertise om maatwerk toe te passen.

4. Maatwerk bij drie uitzonderingsbepalingen

4.1. Oversluiten

Bij oversluiten van de huidige hypotheek kan de inkomenstoets knellen, bijvoorbeeld vanwege een daling van het inkomen. Op grond van de Regeling hypothecair krediet is het mogelijk van de inkomensnormen af te wijken indien een bestaande hypotheek wordt afgelost en in plaats daarvan een nieuw hypothecair krediet met hetzelfde onderpand wordt afgesloten. De hypotheek mag in deze gevallen zonder verdere onderbouwing verstrekt worden. Eventuele beperkingen in mogelijkheden om over te sluiten liggen primair in het acceptatiebeleid van kredietverstrekkers.

Oversluiten meestal mogelijk onder bepaalde voorwaarden

Kredietverstrekkers gaan in hun acceptatiebeleid verschillend om met het oversluiten van hypotheek. De meeste kredietverstrekkers maken gebruik van de mogelijkheid om af te wijken van de inkomensnormen indien het gaat om het oversluiten van hypotheek. Vaak worden hieraan wel grenzen gesteld in het acceptatiebeleid van de kredietverstrekkers. Zo wordt een afwijking van de LTI-norm tot een bepaald percentage toegestaan of wordt het leenbedrag gemaximeerd tot bijvoorbeeld zes keer het inkomen. Kredietverstrekkers maken in hun acceptatiebeleid vaak onderscheid tussen bestaande en nieuwe klanten. Oversluiten bij de huidige kredietverstrekker kan doorgaans. Aan het accepteren van nieuwe klanten worden vaak extra eisen en voorwaarden gesteld. Enkele kredietverstrekkers geven aan helemaal geen gebruik te maken van de wettelijk toegestane mogelijkheid om af te wijken van de inkomensnormen als het gaat om het oversluiten van hypotheek. Onderzocht is ook of er voor consumenten met een sociale uitkering mogelijkheden zijn om de hypotheek over te sluiten. Hieruit komt naar voren dat oversluiten mogelijk is, mits de uitkering een bestendig karakter heeft.

Kredietverstrekkers geven aan dat zij aanvullende eisen stellen om de betaalbaarheid voor de klant te borgen en het kredietrisico te beperken. Zij zien in de eerste plaats een rol weggelegd voor de huidige kredietverstrekker bij het oversluiten van de hypotheek. De huidige kredietverstrekker heeft immers meer inzicht in de financiële situatie van de consument. Daarnaast ligt het risico van wanbetaling al bij de huidige kredietverstrekker. Vanuit dit perspectief is het verklaarbaar dat kredietverstrekkers terughoudend zijn in het overnemen van risico's van andere, soms niet meer actieve, kredietverstrekkers. Tevens zijn kredietverstrekkers veelal soepeler bij bestaande klanten omdat ze hun situatie beter kunnen inschatten.

Oversluiten van een bestaande hypotheek naar een andere kredietverstrekker is in de praktijk niet altijd mogelijk terwijl de Regeling hypothecair krediet dit wel toestaat. Het is wenselijk dat consumenten die hun hypotheek willen oversluiten, deze mogelijkheid ook krijgen. Kredietverstrekkers zijn daarom opgeroepen om allereerst na te gaan of hun acceptatiebeleid bestaande klanten belemmert bij oversluiten en om,

indien dit het geval is, met het oog op het klantbelang deze belemmeringen weg te nemen. Verder is kredietverstrekkers gevraagd om tevens hun acceptatiebeleid te bekijken met betrekking tot nieuwe klanten die hun bestaande hypotheek willen oversluiten.

4.2. Energiebesparende maatregelen

De Regeling hypothecair krediet biedt de mogelijkheid om extra te lenen voor de financiering van energiebesparende voorzieningen of bij aankoop van een energiezuinige woning. Het merendeel van de kredietverstrekkers heeft deze ruimte opgenomen in het acceptatiebeleid. Kredietverstrekkers geven aan dat er weinig vraag naar deze extra leenruimte is. Ook wordt aangegeven dat de uitvoering van de regeling complex is, mede vanwege de controle of de extra leencapaciteit is aangewend voor energiebesparende voorzieningen. Het verder differentiëren van de regelgeving, bijvoorbeeld naar energielabel, is volgens kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs niet nodig. Differentiatie zal de regelgeving enkel complexer en arbeidsintensiever maken waardoor zowel consument als kredietverstrekker eerder terughoudend zal handelen. De onderzoeksresultaten zijn gedeeld met het Nibud. Het Nibud onderzoekt momenteel of het wenselijk is om de wijze waarop energiezuinigheid van woningen wordt meegenomen te herzien.

4.3. Alleenstaanden

Alleenstaanden met een inkomen tussen 21.000 euro en 31.000 euro kunnen 3%-punt extra lenen. Over het algemeen is deze mogelijkheid opgenomen in het acceptatiebeleid van kredietverstrekkers. Deze uitzonderingsmogelijkheid wordt als verantwoord gezien. Ook wordt aangegeven dat het vaak noodzakelijk is om de hypotheek voor de woning rond te krijgen. Tegelijk zijn er enkele kredietverstrekkers die deze mogelijkheid niet opgenomen hebben in het acceptatiebeleid. Zij geven aan dat het voor deze relatief 'kwetsbare' groep van groot belang is om individueel te beoordelen of de hypotheek wel verantwoord is.

5. Senioren

Tot senioren worden in dit onderzoek de huishoudens gerekend die reeds gepensioneerd zijn of binnen nu en 10 jaar de pensioenleeftijd bereiken. Bij de hypotheekverstrekking wordt voor huishoudens die binnen 10 jaar de AOW-leeftijd bereiken ook rekening gehouden met het toekomstige pensioeninkomen. Hierdoor is meer zekerheid dat het huishouden de hypotheek na pensionering kan dragen. De groep senioren heeft enkele belangrijke overeenkomsten. Wanneer zij gepensioneerd zijn, hebben zij doorgaans een stabiele inkomenssituatie. Ook zijn de kinderen veelal al uit huis.

Senioren hebben gemiddeld genomen aanzienlijke overwaarde in hun eigen woning. Tegelijkertijd hebben veel huishoudens in deze groep een aflossingsvrije hypotheek afgesloten voor de inwerkingtreding van recente wijzigingen in de regelgeving (zie hoofdstuk 1.2.4). Bij een gedeelte van deze groep bestaat doorgaans niet de behoefte en noodzaak om de hypotheek af te lossen. Ook bij verhuizing is het goed voorstelbaar dat senioren met voldoende overwaarde in de woning de aflossingsvrije hypotheek mee willen nemen. Verder is juist onder senioren vraag naar aflossingsvrije hypotheek om zodoende overwaarde te verzilveren of te gebruiken voor woningaanpassingen.

Maatwerk in de hypotheekverstrekking kan een belangrijke rol spelen om tegemoet te komen aan de uiteenlopende woonwensen bij senioren. Juist bij senioren lijken meer mogelijkheden voor maatwerk omdat er vaak sprake is van een stabiel (pensioen)inkomen en veel overwaarde in de woning. In het onderzoek zijn vier mogelijke belemmeringen voor maatwerk bij senioren naar voren gekomen en zijn mogelijke oplossingsrichtingen besproken.

5.1. Aflossingsvrije hypotheek

Aflossingsvrije hypotheek mogelijk onder voorwaarden

In de enquête en werkgroepen is geïnventariseerd of en onder welke voorwaarden aflossingsvrije hypotheek worden verstrekt. Kredietverstrekkers geven aan dat zij de mogelijkheid bieden om een aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Gebruikelijk is de hypotheek te toetsen op de geldende inkomensnormen en tot maximaal 50% van de marktwaarde van de woning als aflossingsvrije hypotheek te verstrekken. Soms is een aflossingsvrije hypotheek alleen mogelijk als deze wordt gebruikt voor woningaanpassing. De meeste kredietverstrekkers geven aan niet van de inkomensnormen af te wijken bij verstrekking van een aflossingsvrije hypotheek. Een enkele kredietverstrekker wijkt in individuele gevallen door middel van een explain wel af van de inkomensnormen.

Knelpunt: annuïtaire toetsing

Kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs geven aan dat de annuïtaire toetsing die deel uitmaakt van de hypotheeknormen een belemmering kan vormen bij de verstrekking van aflossingsvrije hypotheek. De leennormen zijn gebaseerd op annuïtaire aflossing, ook wanneer de

hypotheek aflossingsvrij is. Bij een aflossingsvrije hypotheek betaalt de consument echter alleen rentelasten, waardoor de daadwerkelijke maandlasten lager zijn dan waar de inkomensnorm rekening mee houdt. De annuïtaire toetsing biedt huishoudens de financiële ruimte om de hypotheek aan het einde van de looptijd terug te kunnen betalen en vormt een extra buffer.

Voor senioren is de extra financiële ruimte voor terugbetaling niet altijd nodig, bijvoorbeeld als zij van plan zijn om de woningschuld af te betalen met de verkoopopbrengst van de woning. Op basis van de werkelijke, lagere lasten kan een hogere aflossingsvrije hypotheek verantwoord zijn en kan maatwerk een uitkomst bieden. Kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs geven aan dat toetsen op werkelijke lasten in plaats van annuïtaire lasten een oplossing kan zijn voor senioren met een aflossingsvrije hypotheek.

Verduidelijking

Aan de hand van casussen is in gesprekken met de sector en de AFM onderzocht of meer maatwerk mogelijk en wenselijk is bij verstrekking van een aflossingsvrije hypotheek. Daar bleek dat enkele kredietverstrekkers de ruimte voor maatwerk al benutten voor dergelijke casussen. Voor een deel van kredietverstrekkers was het echter onduidelijk of de werkelijke maandlasten als onderbouwing voor maatwerk kunnen dienen.

Tijdens de bespreking van de casussen bleek dat werkelijke lasten in combinatie met andere argumenten een voldoende onderbouwing kunnen vormen voor een explain bij senioren met een stabiel (pensioen)inkomen. Werkelijke lasten kunnen een belangrijk onderdeel zijn in de onderbouwing van een explain, maar werkelijke lasten alleen zijn onvoldoende om het gebruik van de explainmogelijkheid te motiveren. Bij maatwerk is het van belang dat naar de totale financiële positie van een klant wordt gekeken. Het is daarom belangrijk dat kredietverstrekkers de financiële positie van de klant individueel beoordelen.

In de werkgroepen is de mogelijkheid besproken om voorwaarden te formuleren waaronder toetsing op werkelijke lasten verantwoord is. Zo is besproken of toetsing op werkelijke lasten altijd verantwoord is als de LTV niet hoger is dan 50%. Bij een LTV van maximaal 50% is het restschuld risico namelijk beperkt, al zegt dit weinig over de betaalbaarheid van de maandlasten. In deze situatie blijft de toekomstige betaalbaarheid echter nog steeds onzeker. Hierbij is het ook van belang om zicht te hebben op het toekomstige inkomen en de werkelijke maandlasten in toekomst. Geconstateerd is dat de voorwaarde van 50% LTV onvoldoende is om toetsing op werkelijke lasten toe te staan. Voldoende overwaarde kan wel gebruikt worden als aanvullend argument in de totale onderbouwing van een explain.

Kredietverstrekkers en hypotheekverstrekkers hebben aangegeven dat er behoefte bestaat aan meer guidance wanneer een explain mede kan worden gebaseerd op de werkelijke lasten. De AFM heeft in reactie toegezegd te verduidelijken waar hypotheekverstrekkers en hypotheekadviseurs op moeten letten bij een verantwoorde toepassing van maatwerk in deze gevallen. In de gepubliceerde verduidelijking van de AFM worden handvatten gegeven in situaties waarin een consument

verhuist een woning met lagere hypotheeklasten. Deze verduidelijking is 14 juni 2017 op de website van de AFM bij veelgestelde vragen gepubliceerd.

5.2. Verhuizen van een koopwoning naar een koopwoning met lagere lasten

Bij aankoop van een (volgende) woning wordt de leencapaciteit bepaald op basis van de dan geldende inkomensnormen. Bij senioren ligt het pensioeninkomen doorgaans lager dan het inkomen op basis waarvan zij hun huidige hypotheek hebben afgesloten. Door het lagere pensioeninkomen kan minder geleend worden dan in het verleden. Senioren willen soms verhuizen van hun huidige koopwoning naar een andere (leeftijdsbestendige) koopwoning met een lagere hypotheek en lagere lasten. Het kan echter voorkomen dat het gewenste hypotheekbedrag hoger is dan de maximale leencapaciteit bepaald op basis van de geldende inkomensnormen. Hierdoor komt het voor dat de aanvraag voor de hypotheek wordt afgewezen, ondanks dat de consument een lagere hypotheek en lagere maandlasten krijgt. Omdat de consument bij verhuizing zijn maandlasten kan verlagen en de financiële risico's kan verminderen is het van belang om juist in deze situaties te onderzoeken of maatwerk mogelijk is.

In de enquête is gevraagd of kredietverstrekkers ruimte bieden om af te wijken van de inkomensnormen als een (oudere) klant verhuist naar een woning met lagere hypotheeklasten:

- Een aantal kredietverstrekkers geeft aan dat dit wel tot de mogelijkheden behoort, maar dat een dergelijke situatie altijd individueel beoordeeld wordt. Dit type maatwerk wordt vaak beperkt tot reeds bestaande klanten. Voor nieuwe klanten gebeurt dit amper omdat minder zicht is op de betaalmoraal, het bestedingspatroon en de oude hypotheeklasten.
- Ruim de helft van de kredietverstrekkers geeft aan dat zij in deze situatie geen ruimte bieden om af te wijken van de inkomensnormen.
- De meeste hypotheekadviseurs geven aan dat het niet mogelijk is om een dergelijke hypotheekaanvraag geaccepteerd te krijgen.
- Een aantal hypotheekadviseurs geeft aan dat er wel mogelijkheden zijn, maar dat het een tijdrovend en onzeker aanvraagtraject is. Volgens adviseurs hangen de mogelijkheden sterk af van de kredietverstrekker, de bereidheid om mee te denken van de individuele acceptant en de precieze onderbouwing van de explain.

Verduidelijking

Kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs willen graag meer handvatten over de mogelijkheden om in deze situaties maatwerk te bieden. Aan de hand van concrete casussen is besproken of en hoe een afwijking van de inkomensnormen te verantwoorden is bij verhuizing naar een goedkopere koopwoning in de desbetreffende casus. Conclusie is dat dit sterk per casus wisselt. In sommige gevallen is het vanuit de bescherming van de consument beter om een kredietaanvraag te weigeren. Het is dan beter om te adviseren om een goedkopere woning te kopen die wel op verantwoorde wijze en binnen de leennormen gefinancierd kan worden. Cruciaal is of onderbouwd kan worden of de hypotheeklasten ook in de toekomst betaalbaar zijn. Een individuele beoordeling is hiervoor nodig.

Lagere maandlasten alleen zijn onvoldoende onderbouwing voor afwijking van de inkomensnormen. Het inkomen kan namelijk sterk gedaald zijn of binnenkort dalen waardoor de lagere maandlasten op termijn niet betaald kunnen worden. Als oplossing is gevonden dat de AFM verduidelijkt waar hypotheekverstrekkers en hypotheekadviseurs op moeten letten bij een verantwoorde toepassing van maatwerk in deze gevallen. In de gepubliceerde verduidelijking van de AFM worden handvatten gegeven in situaties waarin een consument verhuist een woning met lagere hypotheeklasten. Deze verduidelijking is 14 juni 2017 op de website van de AFM bij veelgestelde vragen gepubliceerd.

5.3. AOW-gat

Uit het onderzoek en de gevoerde gesprekken komt naar voren dat ook belemmeringen worden ervaren rond het zogenaamde 'AOW-gat'. Vervroegde pensionering van één van de leden van het huishouden kan leiden tot een tijdelijke inkomensdaling. Deze periode duurt doorgaans maximaal enkele jaren. Omdat het inkomen van de consument in eerste instantie daalt en daarna weer stijgt, is het niet altijd helder wat als het bestendige inkomen beschouwd kan worden waarop de maximale hypotheek kan worden bepaald. Dit stelt kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs voor een uitdaging. Zij moeten in dat geval bij het beoordelen van de betaalbaarheid van de hypotheek zowel naar het uiteindelijke pensioeninkomen als naar het AOW-gat kijken.

Uit de gevoerde gesprekken komt naar voren dat een deel van de kredietverstrekkers in het acceptatiebeleid al overbruggingsmogelijkheden biedt bij een AOW-gat. Dit betekent dat huishoudens met een AOW-gat in principe toegang hebben tot hypotheekverstrekking. Een deel van de kredietverstrekkers speelt echter nog niet in op de tijdelijke inkomensdaling.

De voorwaarden waaronder een AOW-gat kan worden overbrugd, verschilt tussen kredietverstrekkers. Soms is het voldoende als aantoonbaar voldoende spaargeld aanwezig is om het AOW-gat te overbruggen. Andere kredietverstrekkers geven aan dat spaargeld alleen onvoldoende zekerheid geeft voor de overbrugging van het AOW-gat. Tijdens de gesprekken zijn kredietverstrekkers aangemoedigd om zelf intern te bezien hoe zij met deze groep omgaan en zo nodig nieuwe oplossingen te ontwikkelen om het AOW-gat te overbruggen. Naar voren kwam bijvoorbeeld de mogelijkheid om het spaargeld vast te zetten in een spaardepot waardoor meer zekerheid verkregen wordt dat het spaargeld ook daadwerkelijk wordt gebruikt voor het overbruggen van het AOW-gat.

Het WEW verkent ook hoe de Voorwaarden en Normen voor NHG gewijzigd kunnen worden, zodat kredietverstrekkers ook op verantwoorde wijze NHG-hypotheek kunnen verstrekken als er sprake is van een AOW-gat. Mogelijk kan dit onderzoek kredietverstrekkers ook richtlijnen geven op welke wijze het AOW-gat overbrugd kan worden bij hypotheek zonder NHG-garantie. Ook adviseurs spelen een belangrijke rol. Zij kunnen in de onderbouwing voor de explainmogelijkheid aangeven hoe de tijdelijke inkomensdaling tijdens het AOW-gat op wordt gevangen en welke afspraken hierover met de consument zijn gemaakt. De regelgeving lijkt geen belemmering te vormen voor hypotheekverstrekking aan klanten

met een AOW-gat mits kan worden aangegeven hoe het AOW-gat kan worden overbrugd.

5.4. Toetsrente

De Regeling hypothecair krediet schrijft voor dat voor hypotheekleningen met een rentevastperiode van 10 jaar of langer gerekend mag worden met de geoffreerde debetrente. Hypotheken met een looptijd korter dan 10 jaar moeten getoetst worden met de op dit moment veelal hogere toetsrente van 5%, met minder leenruimte tot gevolg. De toetsrente heeft tot doel om te voorkomen dat stijgingen van de rente na afloop van de rentevastperiode consumenten in de financiële problemen brengt.

In de enquête is verschillende keren naar voren gekomen dat bij hypotheekleningen die binnen 10 jaar volledig afgelost worden vaak de toetsrente wordt gebruikt om de maximale leencapaciteit vast te stellen. Omdat er geen sprake is van een renterisico voor de klant omdat het leningdeel wordt afgelost, is besloten om de Regeling hypothecair krediet op dit punt te verduidelijken, zodat hypotheekleningen die volledig worden afgelost binnen de rentevastperiode op de geoffreerde debetrente gebaseerd kunnen worden. Het WEW hanteert in de eigen Voorwaarden en Normen al een richtlijn voor NHG-hypotheekleningen. De sector is hier positief over.

6. Starters

Starters op de koopwoningmarkt zijn doorgaans jonge mensen die hun ouderlijk huis of huurwoning verruilen voor een koopwoning. Door veranderingen in de regelgeving zoals de stapsgewijs afgebouwde van de LTV (van 106% in 2012 naar 100% in 2018) en de invoering van de aflossingseis om in aanmerking te komen voor hypotheekrenteaftrek zijn de financiële risico's van een hypotheek voor koopstarters de afgelopen jaren afgenomen (zie hoofdstuk 1.2.1). Wel moeten koopstarters nu meer eigen vermogen inbrengen bij een woningaankoop.

Uit de verdiepende gesprekken komt naar voren dat de inkomensnormen koopstarters adequaat beschermen tegen overkreditering en voldoende leenruimte bieden. Een algemene verruiming van de leennormen is niet wenselijk omdat het risico op overkreditering dan toeneemt. Verder kan een verruiming van de leennormen ertoe leiden dat de huizenprijzen stijgen en daarmee de toegankelijkheid tot de koopwoningmarkt weer vermindert. Wel kwam naar voren dat potentiële koopstarters steeds vaker een flexibel arbeidscontract hebben en soms hoge huurlasten hebben. Aan de hand van concrete casussen is onderzocht of en op welke wijze hypotheekverstrekkers en hypotheekadviseurs hiermee rekening kunnen houden bij het vaststellen van de financieringslast. Verder is onderzocht in hoeverre verwachte inkomensstijgingen meegenomen (kunnen) worden bij de bepaling van de maximale leencapaciteit.

6.1. Koopstarters die nu een huurwoning hebben

Starters die een koopwoning willen kopen, wonen vaak in een huurwoning (zie hoofdstuk 1.2.1). Soms blijken de maximaal toegestane hypotheeklasten lager te liggen dan de huurlasten die betaald worden. Hypotheekadviseurs geven aan dat het moeilijk uit te leggen is aan consumenten waarom de gewenste hypotheeklasten niet verantwoord zijn, terwijl de hogere lasten voor de huur wel gedragen kunnen worden. Verschillende keren kwam de vraag naar voren of hogere huurlasten kunnen dienen als motivering om af te wijken van de leennormen.

In de enquête is geïnventariseerd of hogere huurlasten in de praktijk gebruikt worden als onderbouwing van een explain. Onder kredietverstrekkers blijkt grote terughoudendheid te bestaan om een hogere hypotheek te verstrekken op basis van hogere huurlasten uit het verleden. De meeste kredietverstrekkers geven aan dit niet te doen omdat het in hun ogen niet verantwoord is. Soms wordt aangegeven dat in individuele gevallen de hoge huurlasten als onderbouwing worden meegenomen wanneer gebruik wordt gemaakt van de explain. Hoge huurlasten kunnen nooit de enige motivering zijn waarom het verantwoord is om af te wijken van de inkomensnormen. Tevens hebben kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs aangegeven dat rekening moet worden gehouden met de bijkomende kosten (zoals onderhoudskosten en belastingen) van een koopwoning bij de beoordeling of een woning ook op langere termijn door de consument is te betalen.

Aan de hand van casussen is besproken of hogere huurlasten een rechtvaardiging kunnen vormen voor een hogere hypotheek. Geconstateerd is dat een koopwoning niet zomaar vergeleken kan worden met een huurwoning. Naast de genoemde bijkomende lasten van een koopwoning heeft de koper ook te maken met vermogensrisico's die een huurder niet heeft. Ook is een maandelijks opzegbare huur niet vergelijkbaar met een hypothecair krediet van dertig jaar. Tegelijkertijd heeft een huurder vaak te maken met jaarlijkse huurstijgingen terwijl een koper vaak vermogen opbouwt via aflossing van de hypotheek.

In de bespreking van de aangedragen casussen bleek dat de gewenste hypotheek in de meeste gevallen niet verantwoord was. Een verhuizing naar een goedkopere koopwoning of voorlopig blijven huren lijken dan meer verantwoorde alternatieven. In individuele gevallen kan het voorkomen dat een hogere hypotheek wel degelijk verantwoord is. Geconstateerd werd dat altijd gekeken moet worden naar meerdere factoren om een afwijking van de inkomensnormen te rechtvaardigen. Op basis van gedragen huurlasten alleen is dit niet mogelijk. Wel kan dit mogelijk een onderdeel zijn van de onderbouwing.

In de gesprekken komt de behoefte naar voren om meer inzicht in de verschillen tussen koop- en huurlasten te krijgen. Een objectieve norm heeft de voorkeur, zodat dossiers op vergelijkbare wijze worden beoordeeld. In het Nibud-rapport over de financieringslastnormen van 2017 wordt al ingegaan op de verschillen tussen huur en koop¹¹. Het Nibud is gevraagd om de extra kosten van een koopwoning inzichtelijk te maken, zodat de bestaande verschillen beter uitlegbaar worden.

6.2. Flexibel arbeidscontract

Hypotheek afhankelijk van arbeidsverleden en perspectief

De flexibilisering van de arbeidsmarkt heeft gevolgen voor de hypotheekverstrekking. Hypotheekverstrekking aan consumenten zonder vaste inkomsten is mogelijk op basis van de Regeling hypothecair krediet. De kredietverstrekker dient dan rekening te houden met de gemiddelde inkomsten van de consument over de laatste drie kalenderjaren. Indien de consument in een of meer van de laatste drie kalenderjaren geen vaste inkomsten heeft gehad, kan de aanbieder van hypothecair krediet naast de wel beschikbare kalenderjaren uitgaan van een deskundige onderbouwde prognose van de toekomstige inkomsten van de consument.

Hypotheekverstrekking aan consumenten met een arbeidsverleden van meer dan drie jaar lijkt goed tot stand te komen. Bij starters met een tijdelijk contract zonder intentieverklaring en een arbeidsverleden van minder dan drie jaar zijn de mogelijkheden beperkt. Een aantal aanbieders hanteert een doelgroepenbeleid, bijvoorbeeld voor advocaten of medisch specialisten. Op basis van verwachtingen over de bestendigheid van het inkomen is het voor deze groepen mogelijk om een hypotheek te krijgen bij een tijdelijk contract. In het onderzoek komt naar voren dat kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs meer willen inspelen op de

¹¹ Nibud (2016), Financieringslastnormen 2017, *Advies voor de financieringslastnormen 2017*

veranderende arbeidsmarkt. Voor de hypotheekverstrekking is de bestendigheid van het inkomen het belangrijkste criterium en niet zozeer de arbeidsvorm. Voor de betaalbaarheid van de hypotheek zijn de toekomstige arbeidsmarktkansen en verdien capaciteit belangrijk. Iemand met een tijdelijk contract zonder intentieverklaring kan soms wel goede arbeidsmarktperspectieven hebben waardoor hypotheekverstrekking wellicht verantwoord is.

Nieuwe initiatieven

Door enkele partijen zijn initiatieven gestart om bij de hypotheekverstrekking meer rekening te houden met de bestendigheid van het inkomen door te kijken naar toekomstige arbeidsmarktkansen en verdien capaciteit. De perspectiefverklaring biedt uitzendkrachten de mogelijkheid om de bestendigheid van hun inkomen aan te tonen en zo een hypotheek af te sluiten op basis van het huidige inkomen. De verklaring is geïntroduceerd door Randstad, Obvion en Vereniging Eigen Huis (VEH) en wordt door een aantal kredietverstrekkers en het WEW geaccepteerd. Sinds december 2016 is het ook voor startende zzp-ers mogelijk een NHG-hypotheek te krijgen op basis van inkomensverklaring waarbij het toetsinkomen wordt gebaseerd op het inkomen uit de afgelopen drie jaar. Verder is de Hypotheekshop en arbeidsmarktonderzoeksbureau Intelligence Group een initiatief gestart, namelijk de arbeidsmarktscan. De arbeidsmarktscan is gericht op werknemers met een flexibele arbeidsovereenkomst, die zo de bestendigheid van hun verdien capaciteit kunnen aantonen. Het experiment met de arbeidsmarktscan is recent uitgebreid en het plan is om de arbeidsmarktscan in de toekomst breder aan te bieden. Initiatieven die gericht zijn om de bestendigheid van het inkomen te beoordelen worden erg waardevol gevonden. Tijdens de bijeenkomsten zijn marktpartijen aangemoedigd om deze initiatieven verder te ontwikkelen en te verbreden.

6.3. Verwachte inkomensstijging

In de Regeling hypothecair krediet is toegelicht dat inkomensstijgingen binnen zes maanden meegenomen mogen worden bij het bepalen van de toegestane financieringslast. Kredietverstrekkers houden rekening met verwachte inkomensstijgingen, mits deze aantoonbaar binnen zes maanden plaatsvinden. In de praktijk komt deze situatie niet vaak voor. Vanuit het perspectief van toekomstige betaalbaarheid wordt zeer terughoudend omgegaan met hypotheekverstrekking op basis van verwachte inkomensstijgingen die niet aantoonbaar zijn aangezien dit een onzekere factor is.

Uit gesprekken met de sector blijkt dat weinig behoefte bestaat om de huidige systematiek op dit punt te wijzigen. Toekomstig inkomensperspectief vraagt om een gedegen onderbouwing en kan doorgaans niet op basis van aannames worden uitgevoerd. Gedeeld wordt het beeld dat terughoudend omgegaan moet worden met onzekere inkomensstijgingen.



Dit is een publicatie van
Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties
Postbus 20011
2500 EA Den Haag

In samenwerking met
Ministerie van Financiën

juli 2017 | 104056