

AFM Consumentenmonitor Hypotheeksluiters

Rapport voor AFM – voorjaar 2020

© Ipsos 2020. All rights reserved. Contains Ipsos' Confidential and Proprietary information and may not be disclosed or reproduced without the prior written consent of Ipsos.



AFM



Ipsos

Inleiding

Achtergrond

De AFM maakt zich sterk voor eerlijke en transparante financiële markten. Als onafhankelijke gedrags-toezichthouder draagt de AFM bij aan duurzaam financieel welzijn in Nederland. Door middel van de Consumentenmonitor worden ontwikkelingen in het gedrag van consumenten gemeten in de tijd. De Consumentenmonitor is in 2004 gestart en wordt sindsdien elk half jaar uitgevoerd.

De primaire doelstellingen van de Consumentenmonitor kunnen als volgt worden weergegeven:

- Beschrijven van het gedrag en de attitudes van financiële consumenten
- Beschrijven van markt- en productaspecten in de financiële markt.

Leeswijzer

Deze rapportage betreft de Consumentenmonitor, uitgevoerd in het voorjaar van 2020 (Q1 2020). Het veldwerk heeft gelopen van 25 maart tot 8 april 2020. Het betreft hier het deelonderwerp “hypotheken”.

In het rapport wordt aandacht besteed aan recente sluiters van een hypotheek: personen die in de periode september 2018 t/m februari 2019 een hypotheek hebben afgesloten. Er wordt ingegaan op het profiel van de sluiters, het oriëntatie- en afsluitproces, de advieskosten en het verduurzamen van de woning. Daarnaast zijn er enkele vragen gesteld m.b.t. het COVID-19 virus.

Indien mogelijk zijn resultaten vergeleken met voorgaande metingen.

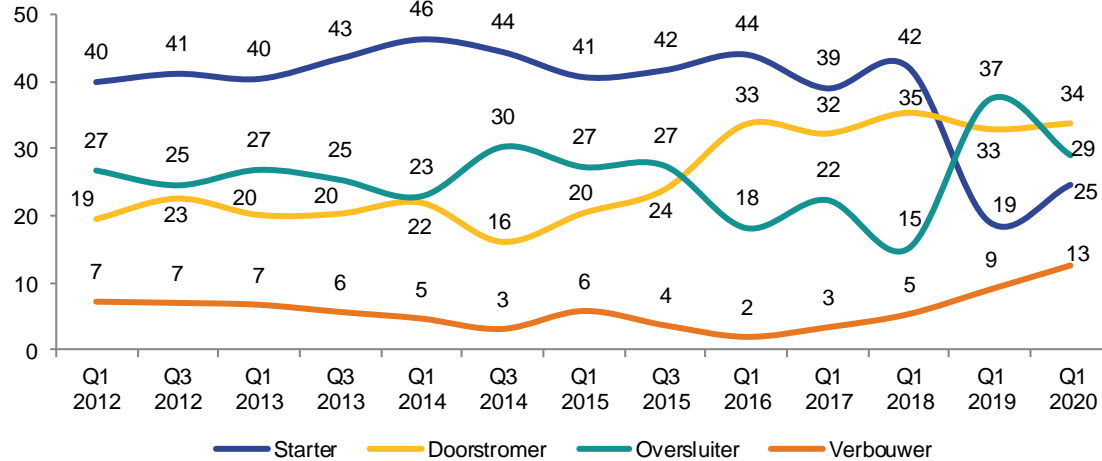
Alle beschreven verschillen tussen doelgroepen, waaronder type sluiters, kanaal van afsluiten en leeftijdsgroepen, zijn significant.

Hypotheeken

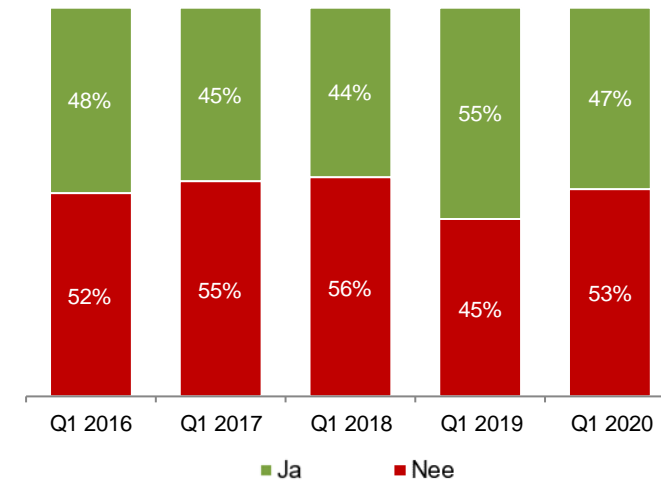


Het percentage starters dat een hypotheek afsluit herstelt, aandeel verbouwers neemt gestaag toe

Type hypotheeksluiter



Oversluiten vanwege aflopen rentevastperiode

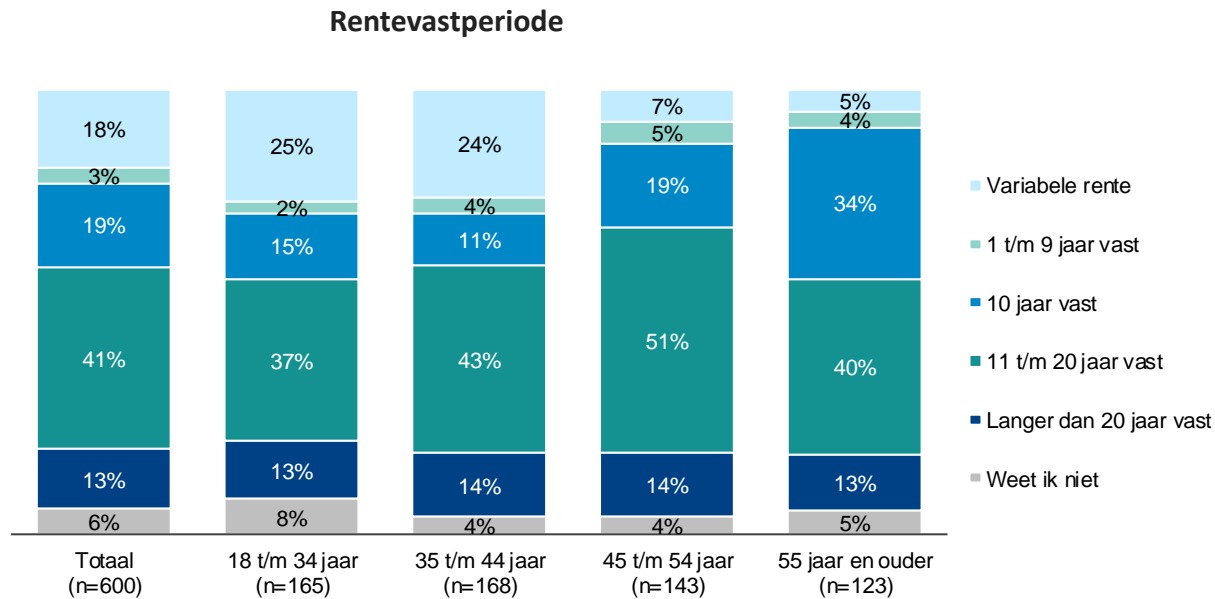


- In het afgelopen jaar lijkt het percentage starters op de hypotheekmarkt zich te herstellen na de sterke daling van vorig jaar (Q1 2020: 25%). Een mogelijke verklaring hiervoor is de voortzettende daling van het rentepercentage voor hypotheeklen. In het voorjaar van 2020 lag het rentepercentage voor 10 jaar vast op minder dan 1%.
- Het percentage dat de hypotheek oversluit vanwege het aflopen van de rentevastperiode ligt daarentegen iets lager dan in 2019, maar ongeveer gelijk met eerdere jaren.
- Het aandeel van de hypotheeksluiters die het doel hebben de woning te verbouwen of verduurzamen neemt gestaag toe (Q1 2020: 13%).
- Voor deze rapportage zijn starters (mensen die voor het eerst een koopwoning hebben gekocht) en herintreders (mensen die nu van een huurwoning naar een koopwoning zijn verhuisd, maar al wel eerder een koopwoning hebben gehad) samengenomen. Deze twee groepen worden in de conclusies aangeduid als 'starters'.

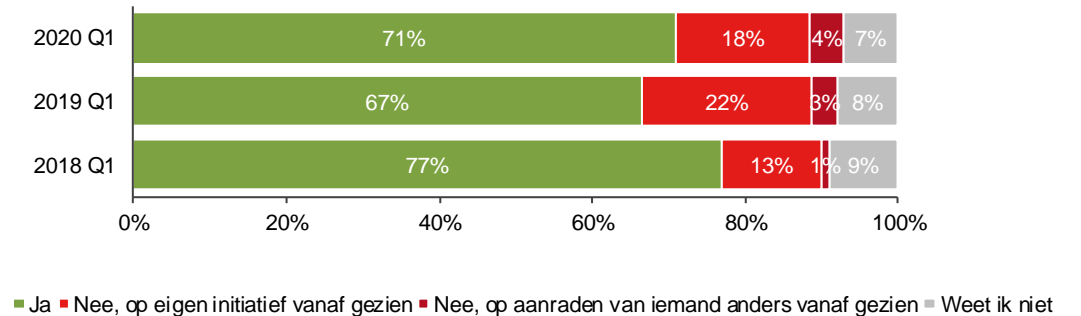
Type hypotheeksluiter Basis: Alle recente sluiters hypotheek (Q1 2020: n = 600) (Q1 2012 t/m Q1 2019: n=323-600)

Oversluiten vanwege aflopen rentevastperiode Basis: Recente oversluiters hypotheek (n=785). Bron: Screening Maart 2020, n = 38.644

Ongeveer driekwart de hypotheeksluiters kiest voor een rentevastperiode van tien jaar of langer



Gebruik gemaakt van voorbehoud op (hypotheek)financiering?

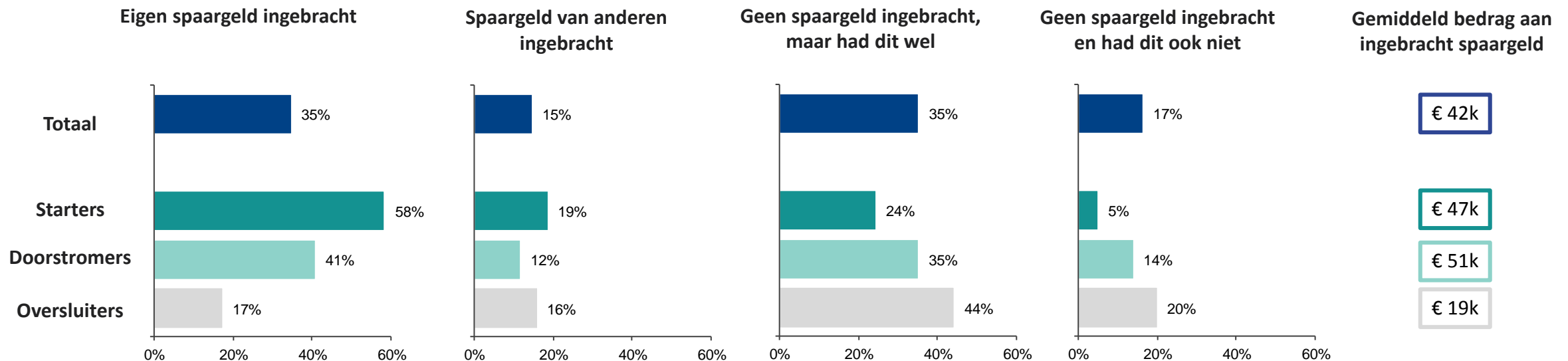


- De meeste hypotheeksluiters kiezen voor een rentevastperiode van 10 jaar of langer (73%). 13% kiest zelfs voor een periode van 20 jaar of meer.
- Hypotheeksluiters tot 45 jaar kiezen vaker voor variabele rente dan oudere hypotheeksluiters (18-34 jaar: 25%; 35-44 jaar: 24%; 45-54 jaar: 7%; 55 jaar en ouder: 5%).
- Het aandeel hypotheeksluiters dat gekozen heeft voor variabele rente is opnieuw toegenomen in vergelijking met eerdere metingen (2020: 18%; 2019: 12%; 2018: 2%).
- 71% van degenen die een hypotheek hebben gesloten voor de aanschaf van een nieuwe woning, hebben hierbij gebruik gemaakt van een voorbehoud op financiering. Dat is iets meer dan in 2019, maar nog altijd minder dan in 2018.

Voor welke rentevastperiode heeft u gekozen? *Basis: Alle recente sluiters hypotheek (Q1 2020: n = 600)*
 Heeft u bij het kopen van de nieuwe woning gebruik gemaakt van voorbehoud op (hypotheek)financiering?
Basis: Recente sluiters hypotheek die een woning hebben gekocht (Q1 2018-2019: n = 310-325, Q1 2020: n = 351)

Met name starters en doorstromers leggen spaargeld in om hun hypotheekbedrag te verlagen

Verlagen hypotheekbedrag met spaargeld en gemiddelde hoeveelheid ingebracht spaargeld



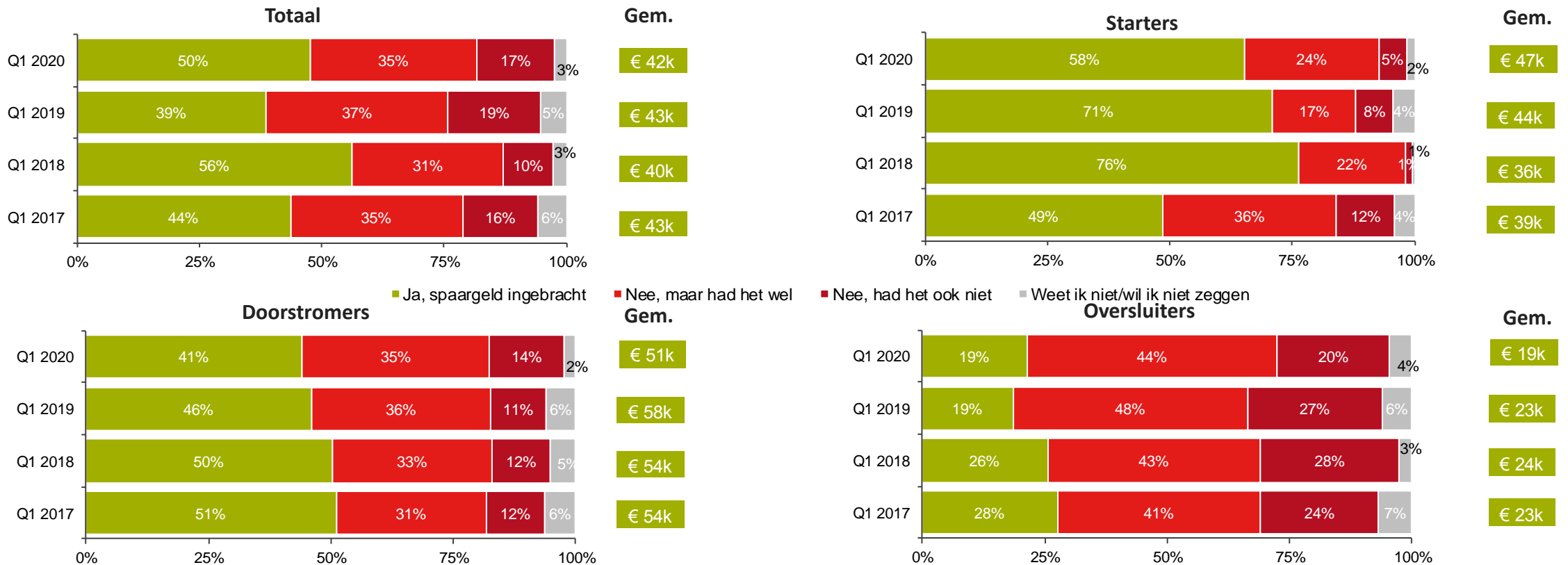
- Met name starters leggen hun eigen spaargeld in (58%) en ook onder doorstromers is dat regelmatig het geval (41%). Zij leggen ook relatief veel geld in (starters: gemiddeld 47k, doorstromers: 51k).
- Verbouwers en oversluiters leggen het minst vaak eigen spaargeld in (resp. 17% en 12%). En ook het gemiddelde bedrag dat zij inleggen, ligt een stuk lager dan bij starters en doorstromers (verbouwers: 22k, oversluiters: 19k).
- Starters leggen ook vaker spaargeld van anderen in (19%) [antwoordden (ook): “Ja, ik heb spaargeld van anderen ingebracht, bijvoorbeeld een lening of gift van familieleden”]. Ook oversluiters maken vaker gebruik van spaargeld van anderen (16%). Doorstromers en verbouwers doen dit minder (beide 12%).

Heeft u spaargeld ingebracht om tot een lager hypotheekbedrag te komen? Basis: Starters (n=148), Doorstromers (n=202), Oversluiters (n=174), Verbouwers (n=76).

Hoeveel spaargeld heeft u ingebracht? Basis: Alle recente hypotheeksluiters waarvan bekend is hoeveel spaargeld ze hebben ingebracht, Starters (n=91, Doorstromers (n=108), Oversluiters (n=53). NB. Voor Verbouwers zijn onvoldoende waarnemingen om weer te geven (n=16).

Vergeleken met vorige jaren, hebben starters minder vaak spaargeld ingelegd om het hypotheekbedrag te verlagen

Verlagen hypotheekbedrag met spaargeld en gemiddelde hoeveelheid ingebracht spaargeld



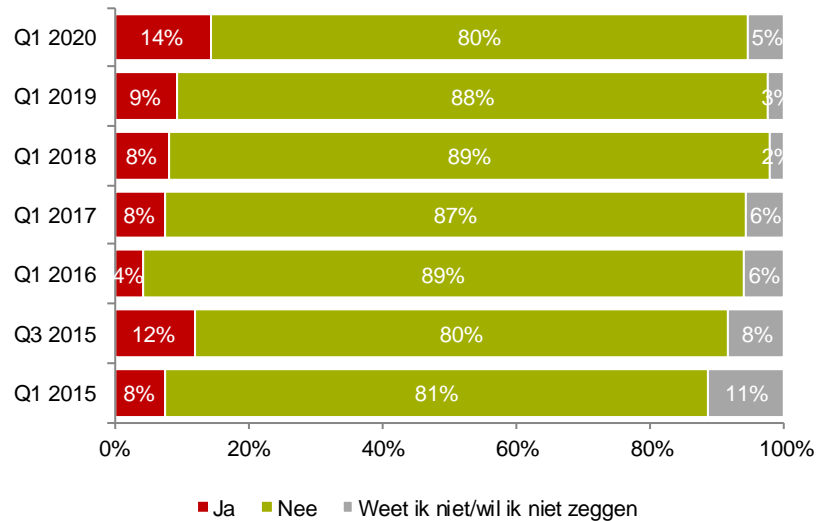
Heeft u spaargeld ingebracht om tot een lager hypotheekbedrag te komen? Basis: Starters (n=148), Doorstromers (n=202), Oversluiters (n=174), Verbouwers (n=76).

NB. Voor Verbouwers zijn onvoldoende waarnemingen om weer te geven (2020: n=16).

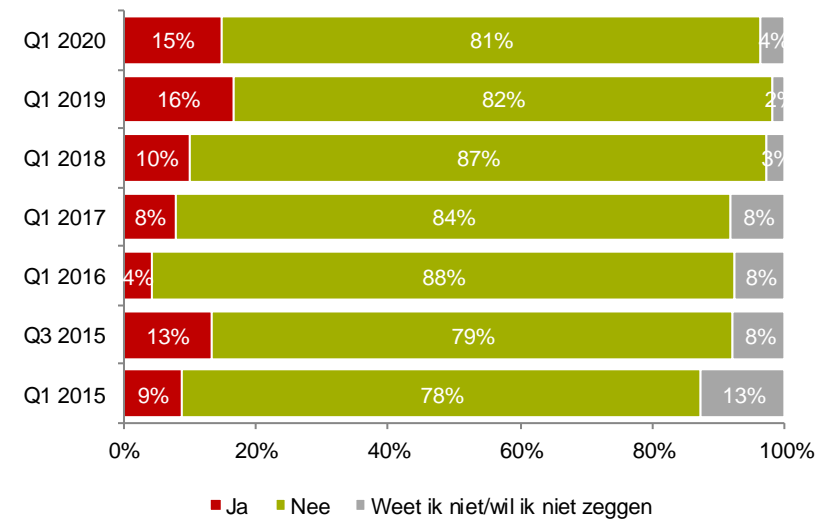
NB2. Vanaf 2020 zijn er meerdere antwoordopties voor "spaargeld ingebracht" (eigen spaargeld of dat van anderen), om te vergelijken zijn deze hier samen genomen en wordt het percentage voor alle unieke respondenten getoond.

Een op de zeven starters maakt gebruik van een consumptief krediet om hun hypotheekbedrag te verlagen

Verlagen hypotheekbedrag met een consumptief krediet
Totaal



Verlagen hypotheekbedrag met een consumptief krediet
Starters



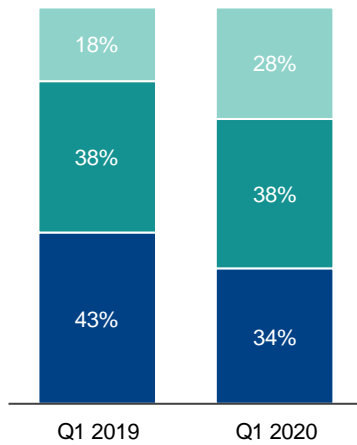
- 14% van de hypotheeksluiters heeft een consumptief krediet afgesloten om de financiering rond te krijgen. 15% van de starters heeft consumptief krediet gebruikt, dit ligt in lijn met 2019.
- Recente sluiters die hun hypotheek via een zelfstandig adviseur hebben afgesloten, hebben minder vaak gebruik gemaakt van consumptief krediet dan gemiddeld (9%).

Heeft u een consumptief krediet afgesloten om de financiering rond te krijgen?

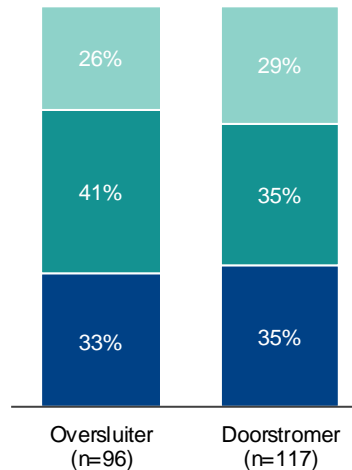
- Basis: Alle recente hypotheeksluiters (Q1 2016: n = 401 - Q1 2017: n = 455 - Q1 2019: n = 600 - Q1 2020: n = 600)
- Basis: Alle Starters (Q1 2016: n = 170 - Q1 2017: n = 142 - Q1 2019: n = 123 - Q1 2020: n = 132)

Bijna drie op de tien die voorheen een aflossingsvrij hypotheekdeel had heeft dit voor de nieuwe hypotheek vergroot

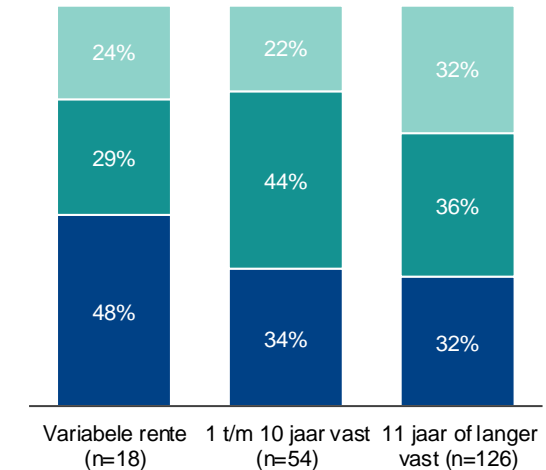
Hoogte aflossingsvrij deel



Hoogte aflossingsvrij deel x Type sluiters



Hoogte aflossingsvrij deel x Rentevastperiode



■ Bij nieuwe hypotheek kleiner dan bij vorige hypotheek ■ Bij nieuwe hypotheek hetzelfde als bij vorige hypotheek ■ Bij nieuwe hypotheek groter dan bij vorige hypotheek

- In vergelijking met vorig jaar heeft men bij de nieuwe hypotheek vaker een groter aflossingsvrij deel dan bij de vorige hypotheek (2020: 28%; 2019: 18%). Daarbij zijn geen verschillen tussen doorstromers en oversluiters.
- Doorstromers en oversluiters met een lange rentevastperiode (11 jaar of langer) hebben op de nieuwe hypotheek vaker een groter aflossingsvrij deel dan bij hun vorige hypotheek (32% vs. variabele rente: 24%; max. 10 jaar vast: 22%). Hypotheekbezitters met een variabele rente hebben daarentegen vaker een kleiner aflossingsvrij deel op de nieuwe hypotheek (48% vs. max. 10 jaar: 34%; 11 jaar of langer: 32%).

Als het aflossingsvrije hypotheekdeel verlaagd wordt, dan zet men daar vaker eigen geld voor in



- Het verkleinen van het aflossingsvrije deel heeft men overwegend bewerkstelligd door over te stappen op een andere hypotheekvorm (40%). Bij oversluiters is dat zelfs 52%. Het aandeel dat eigen geld inzet is van 20% gestegen naar 30%.
- Doorstromers hebben het aflossingsvrije deel relatief vaak verkleind met de extra verkoopopbrengst van de vorige woning (46%) of door een lagere hypotheek af te sluiten voor de nieuwe woning (26%).
- Negen op de tien doorstromers en oversluiters (88%) heeft de hoogte van het aflossingsvrije deel deels of volledig bepaald op advies van de adviseur. Slechts 4% heeft dit tegen het advies van de adviseur in gedaan.

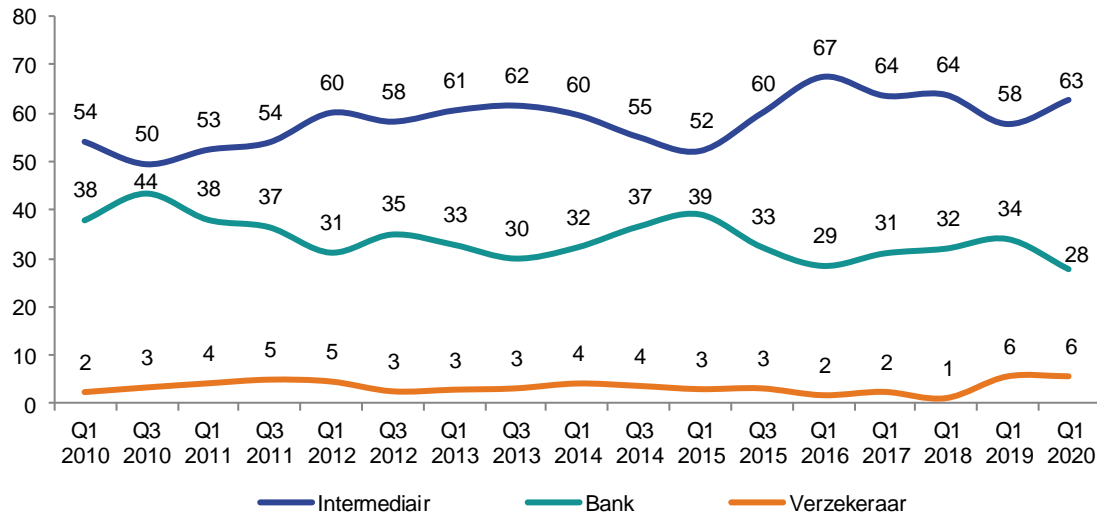
Uw nieuw afgesloten hypotheek heeft een kleiner/even groot/groter aflossingsvrij deel dan uw vorige hypotheek. In hoeverre was dat op advies van uw adviseur? (meerdere antwoorden mogelijk) *Basis: Doorstromers en oversluiters met een veranderd aflossingsvrij deel die voorheen ook een aflossingsvrij deel hadden (Q1 2020: n=212; Q1 2019: n = 383)*
 Op welke wijze heeft u ervoor gezorgd dat het aflossingsvrije deel van uw nieuw gesloten hypotheek kleiner is dan bij uw vorige hypotheek? (meerdere antwoorden mogelijk)
Basis: Doorstromers en oversluiters waarbij nieuwe hypotheek kleiner aflossingsvrij deel heeft dan vorige hypotheek (n = 73)

Oriëntatie- en afsluitproces

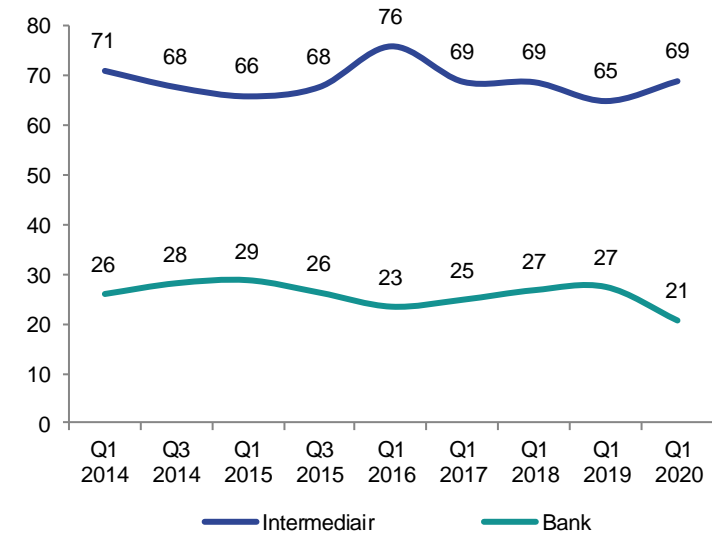


Opnieuw worden de meeste hypotheeklen afgesloten via het intermediaire kanaal

Kanaal van afsluiten - Totaal



Kanaal van afsluiten - Starters



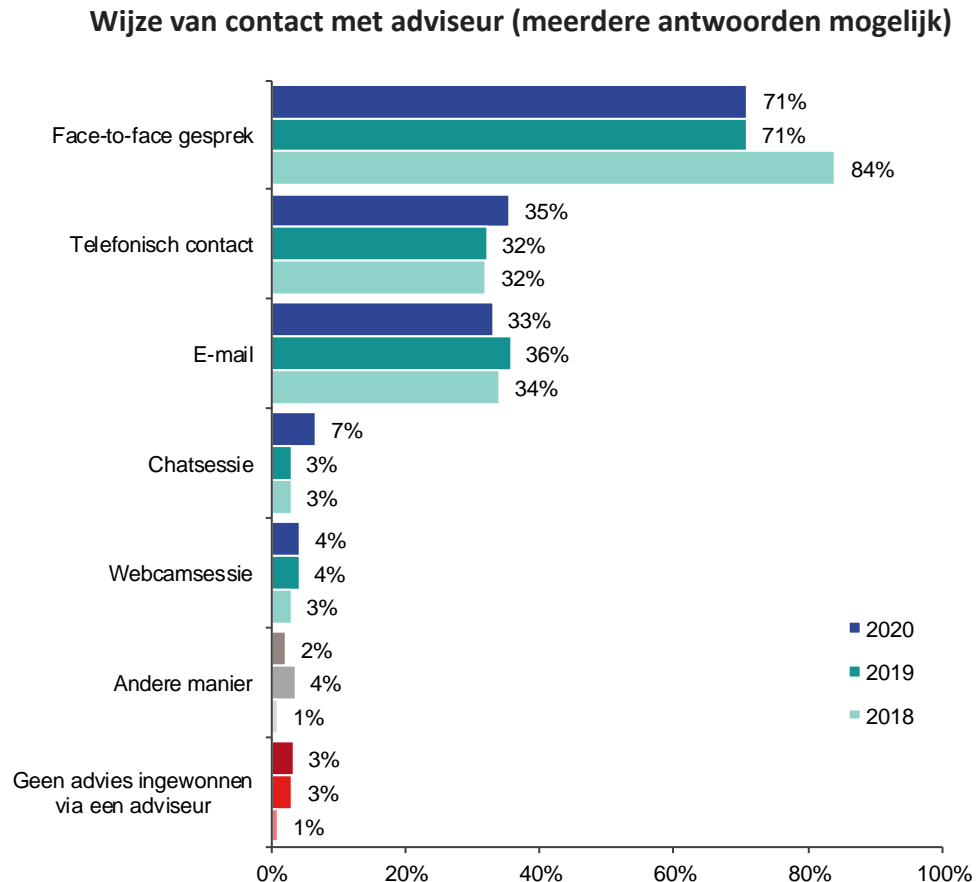
- Het intermediaire kanaal wordt opnieuw het meest gebruikt voor het afsluiten van de hypotheek (63%), het betreft hier met name zelfstandig adviseurs (44%; hypotheekketens: 19%). Het aandeel van het bancaire kanaal is afgenomen (28%) en dat van verzekeraars is gelijk gebleven (6%).
- Het verschil tussen intermediairs en banken is onder starters/herintreders groter dan bij de gemiddelde hypotheeksluiter. Zeven op de tien (69%) starters/ herintreders heeft de hypotheek via een intermediair afgesloten. Oversluiters en verbouwers sluiten daarentegen wel vaak via de bank af (resp. 37% en 35%).

Via welk kanaal heeft u de hypotheek afgesloten?

Basis: Alle recente hypotheeksluiters (Q1 2020: n = 600) (Q1 2010-Q1 2019: n = 323-600)

Alle starters (Q1 2020: n = 132) (Q1 2014-Q1 2019: n = 123-170)

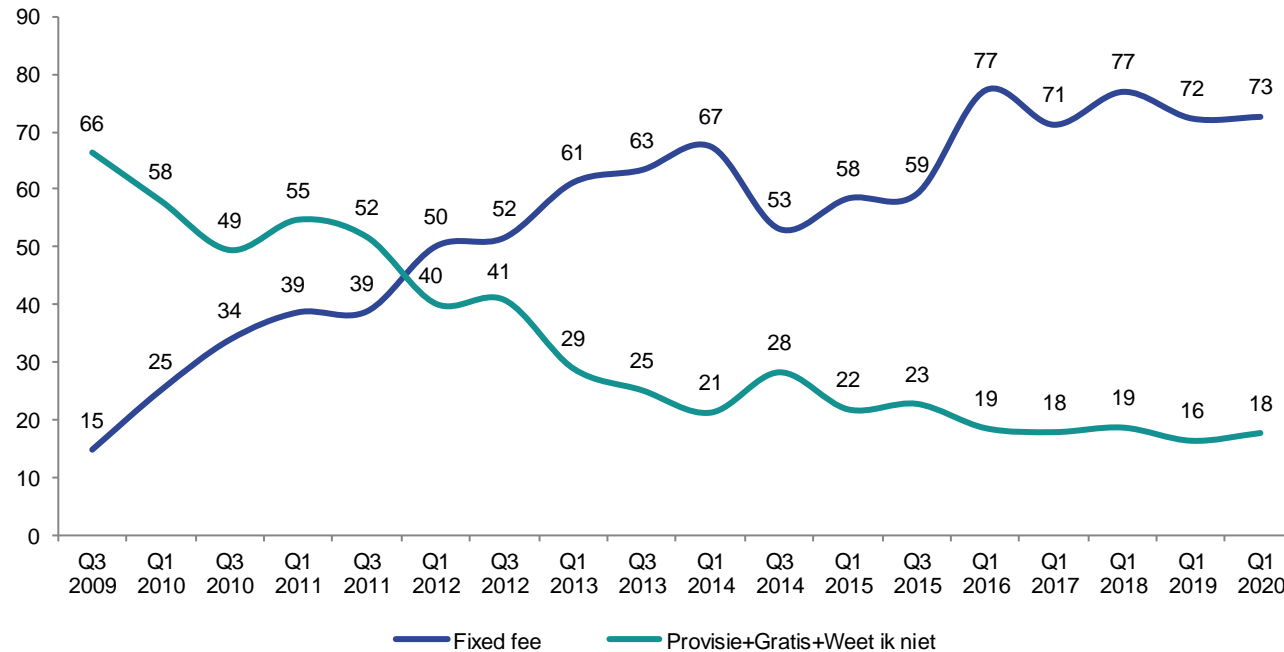
Persoonlijk contact is nog steeds leidend bij het contact met de hypotheekadviseur



- **Let op: de respondenten hebben de hypotheek gesloten voordat de corona-maatregelen van kracht werden. Door corona zijn de persoonlijke contacten veelal geminderd.**
- Het contact met een hypotheekadviseur verloopt net als een jaar geleden het vaakst via een face-to-facegesprek. Oversluiters maken relatief weinig gebruik van zo'n face-to-facegesprek (57%).
- Ook het contact via telefoon (35%) en e-mail (33%) is vergelijkbaar met vorig jaar.
- Chatsessies worden daarentegen wel vaker gebruikt dan in 2019 (7% vs. 3%). Deze manier van contact wordt relatief vaak gebruikt door jongeren onder de 25 jaar (16%).
- Daarnaast maken jongeren onder de 25 jaar relatief weinig gebruik van face-to-face gesprekken (51%) en juist vaker van contact via e-mail (38%).
- Hoog opgeleiden hebben relatief vaak contact via e-mail (41% vs. laag: 24%; midden: 27%).

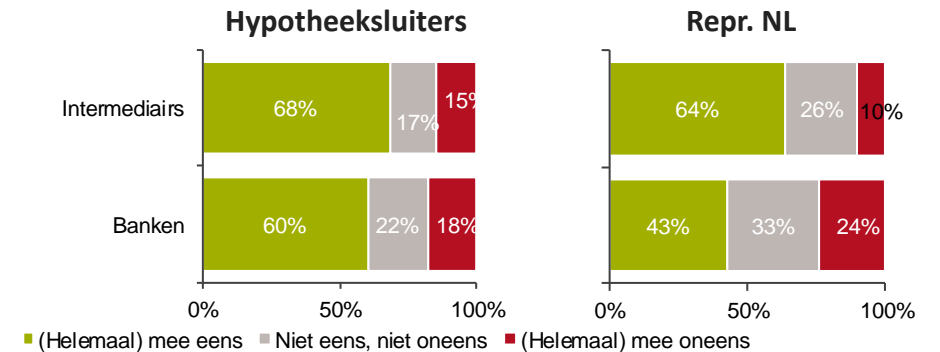
Driekwart van de sluiters weet dat hypotheekadviseurs tegenwoordig met een fixed fee werken

Beloning adviseurs – Intermediairs & banken



Beloning	Intermediair	Bank
Provisie	11%	10%
Gratis	3%	12%
Weet niet	4%	5%
Totaal	18%	27%

“Ik begrijp dat ik moet betalen voor advies bij...”



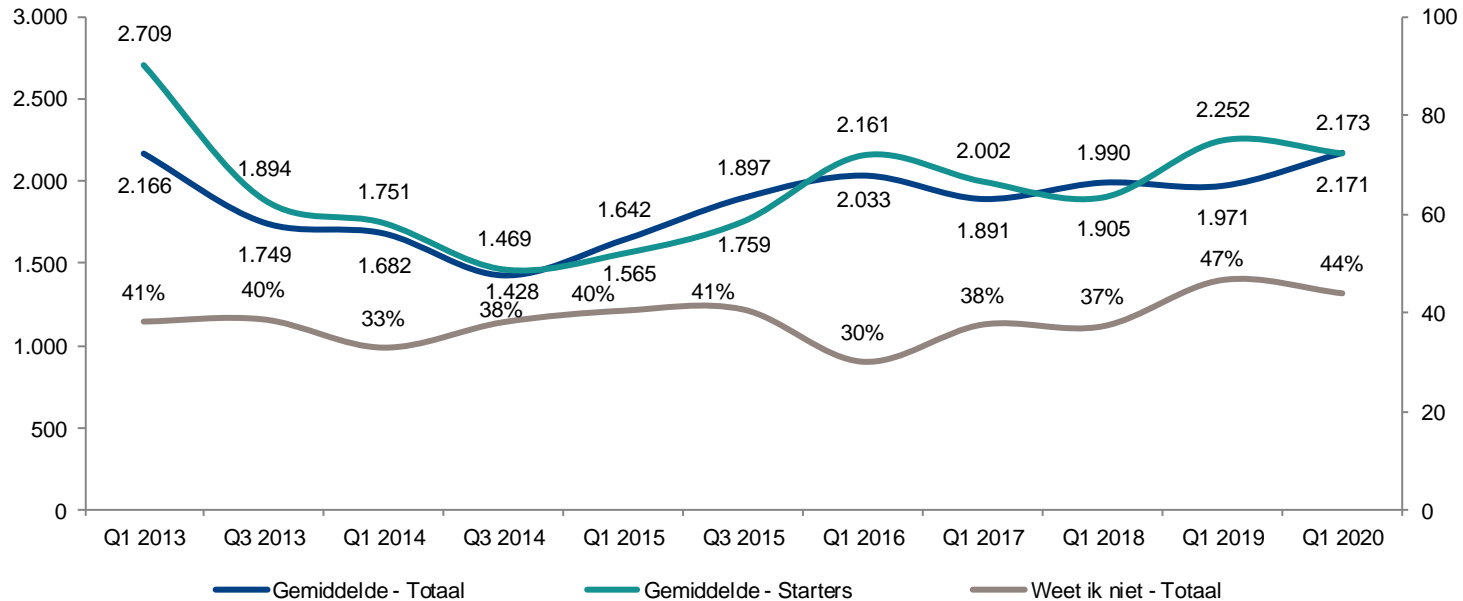
- Per 1 januari 2013 is het provisieverbod van kracht waardoor adviseurs niet meer via provisie mogen worden beloond. Hypotheekadviseurs worden nu dus via een fixed fee beloond. Ongeveer driekwart (73%) van de hypotheeksluiters is hiervan op de hoogte.
- Zeven op de tien (68%) hypotheeksluiters begrijpt dat men moet betalen voor advies bij intermediairs en zes op de tien (60%) begrijpt dat dit moet bij banken. Dezelfde vraag is ook gesteld aan representatief Nederland. Van hen gaf 64% aan het te begrijpen dat men moet betalen voor advies bij intermediairs, voor banken was dit een stuk lager (43%).

Hoe wordt uw hypotheekadviseur volgens u beloond? Basis: Recente sluiters die via een intermediair hebben afgesloten (Q1 2020: n = 600) (Q3 2009-Q1 2019: n = 157-346)

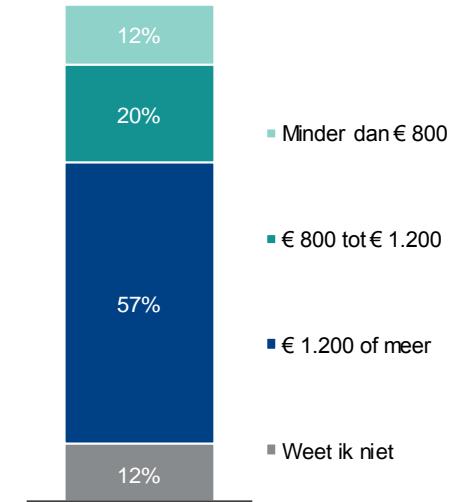
Stelling: Ik begrijp dat ik moet betalen voor advies bij banken/zelfstandig adviseurs. Basis: Representatief Nederland (Q1 2020: banken (n = 540), zelfstandig adviseurs (n = 536))

Gemiddelde advies- en afsluitkosten vertonen licht stijgende trend

Advies- en afsluitkosten – gemiddelde en % 'weet niet'



Advies- en afsluitkosten



- Veel hypotheeksluiters weten precies niet wat zij betaald hebben voor hun hypotheekadvies en het afsluiten van de hypotheek (44%). Degenen die het wel weten, noemen gemiddeld een bedrag van € 2.171, dat is wederom iets hoger dan het jaar ervoor. Doorstromers betalen gemiddeld het meest voor de hypotheekadvies en het afsluiten van de hypotheek (€ 2.380).
- Indien hypotheeksluiters de kosten niet weten is aan hen gevraagd of ze deze wel globaal (in categorieën) wisten, de antwoorden van de sluiters die de kosten wel weten zijn in dezelfde categorieën ingedeeld om tot een totaalbeeld te komen. Hieruit blijkt dat de meerderheid (57%) van de hypotheeksluiters meer dan € 1.200 heeft betaald voor de advies- en afsluitkosten.

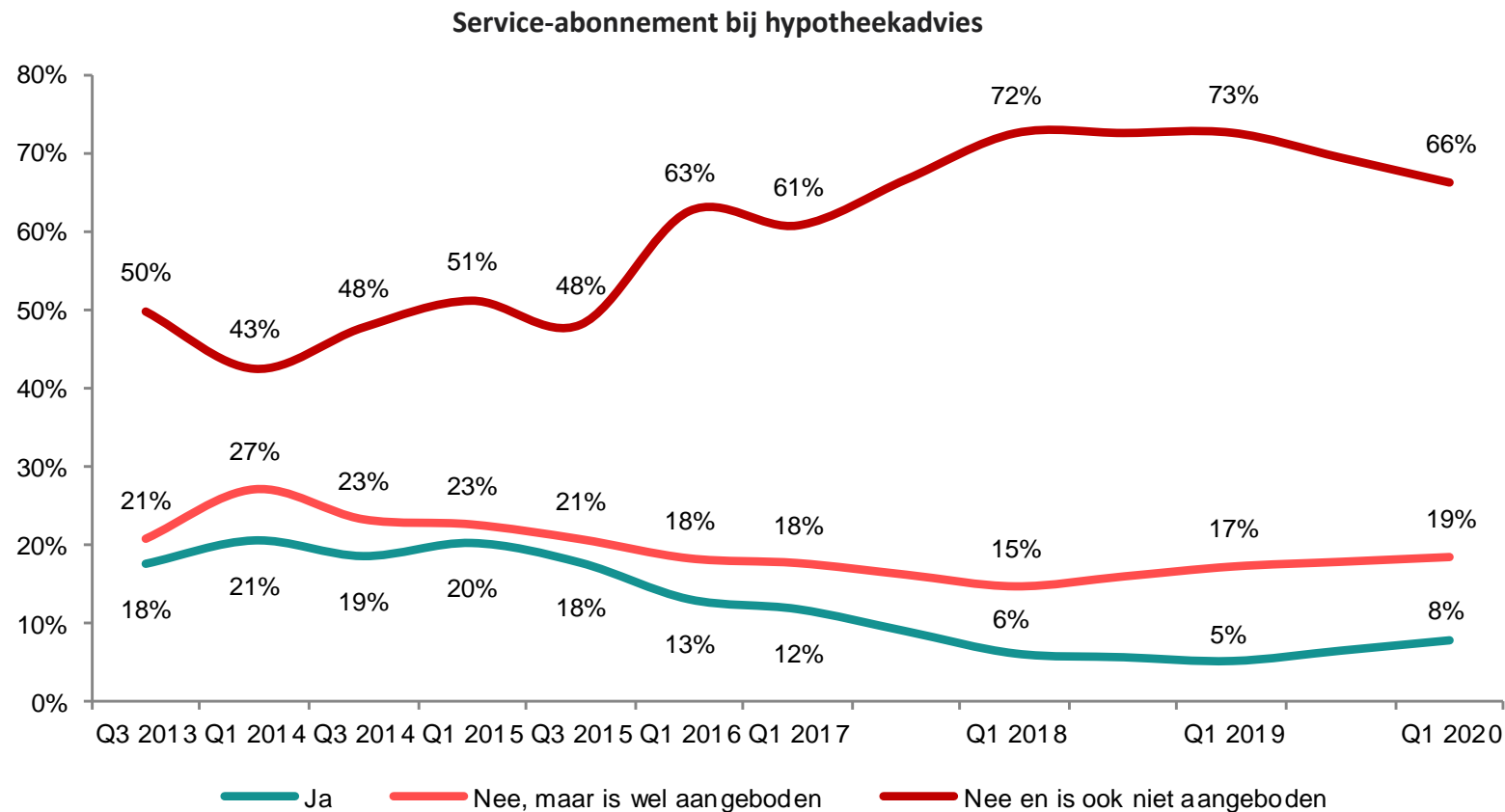
Hoeveel heeft u in totaal betaald voor het hypotheekadvies en het afsluiten van de hypotheek?

Basis: Alle recente hypotheeksluiters

(Totaal - Q1 2020 n = 600) (Totaal - Q1 2013-Q1 2019: n = 323-600)

(Starters gemiddelde - Q1 2020 n = 132) (Starters gemiddelde - Q1 2013-Q1 2019: n = 59-142)

Animo voor een service-abbonement is relatief laag



- 28% van de hypotheeksluiters die bij het afsluiten van hun hypotheek gebruik hebben gemaakt van een adviseur, heeft een service-abbonement aangeboden gekregen. 8% heeft hier ook gebruik van gemaakt.
- Bij een hypotheekketen wordt vaker een service-abbonement aangeboden (41%) dan bij andere kanalen van afsluiten.

Heeft u een service-abbonement afgesloten bij uw hypotheekadvies?

Basis: Recente sluiters hypotheek die gebruikt hebben gemaakt van een adviseur bij het afsluiten (Q1 2020: n = 574) (Q3 2013-Q1 2019: n = 306-559)

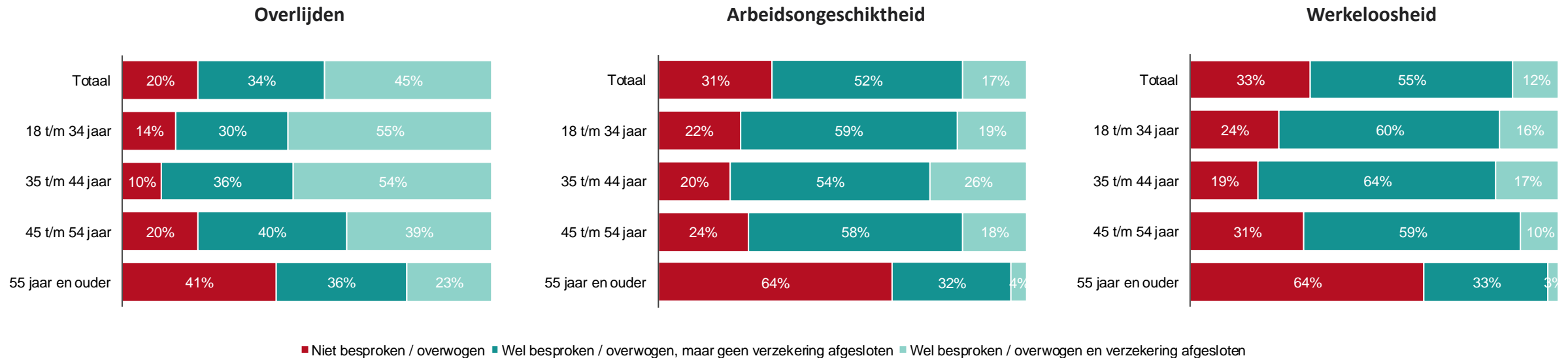
Getallen tellen niet op tot op 100% omdat % "weet niet" niet getoond wordt

Risico's



Ouderen geven voor alle drie de risico's vaker aan dat deze niet besproken of overwogen zijn bij de hypotheekaanvraag

Besproken risico's bij aanvraag hypotheek



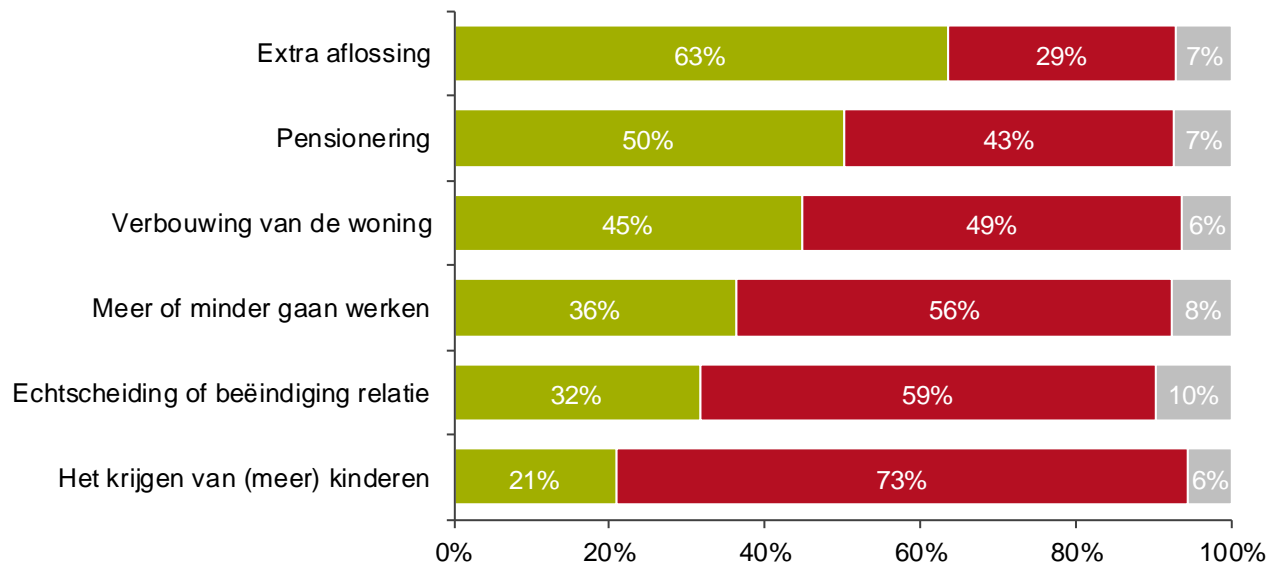
- Het risico van overlijden wordt het vaakst besproken bij het sluiten van een hypotheek (80%). Voor dit risico wordt ook het vaakst een verzekering afgesloten (45%). Het zijn voornamelijk starters die een overlijdensrisicoverzekering afsluiten (59%).
- Arbeidsongeschiktheid en werkeloosheid worden ongeveer even vaak besproken (respectievelijk 69% en 67%). Echter worden hier relatief weinig verzekeringen voor afgesloten (arbeidsongeschiktheid: 17% en werkeloosheid 12%).
- Ouderen (55 jaar en ouder) geven voor alle drie de risico's significant vaker dan andere leeftijdscategorieën aan dat dit risico niet besproken of overwogen is tijdens de hypotheekaanvraag.

Kunt u per risico aangeven wat voor u meest van toepassing is?

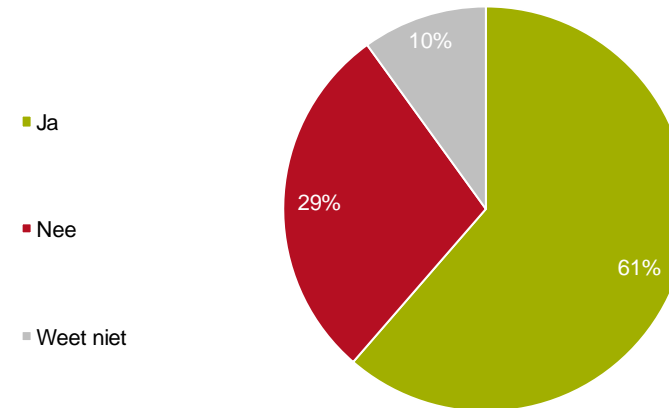
Basis: Alle recente hypotheeksluiters: totaal: n = 600; 18-34 jaar: n = 165; 35-44 jaar: n = 169; 45-54 jaar: n = 143; 55 jaar en ouder: n = 123

De onderwerpen die meegenomen worden in het hypotheekadvies variëren per doelgroep

Meegenomen in het hypotheekadvies



Gewezen op verplichting hypotheekverstrekker



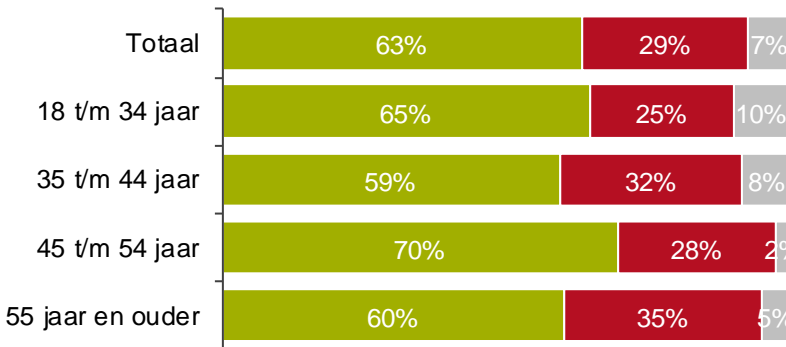
- Bij het hypotheekadvies wordt het vaakst rekening gehouden met de mogelijkheid voor extra aflossen (63%). Intermediairs houden hier vaker rekening mee dan banken (zelfstandig adviseurs 72%; hypotheekketen: 68%; bank: 52%).
- De onderwerpen die meegenomen worden in het hypotheekadvies zijn afhankelijk van wat relevant is voor de sluiters (zie ook volgende slide). Pensionering wordt vaker besproken met doorstromers (57%) en 55-plussers (62%), terwijl het krijgen van kinderen relatief vaak besproken wordt met starters (32%)
- In 61% van de gevallen heeft de hypotheekadviseur de klant erop gewezen, dat de hypotheekverstrekker zelf ook een verplichting heeft om zorgvuldig met hem/haar om te gaan mocht deze door omstandigheden in betalingsachterstand komen.

Kunt u van de volgende situaties aangeven of daar in het hypotheekadvies rekening mee is gehouden? Respondenten die gebruik hebben gemaakt van een adviseur (n = 574)
Heeft de adviseur u erop gewezen, dat de hypotheekverstrekker zelf ook een verplichting heeft om zorgvuldig met u als klant om te gaan mocht u door omstandigheden in betalingsachterstand komt? Respondenten die gebruik hebben gemaakt van een adviseur (n = 574)

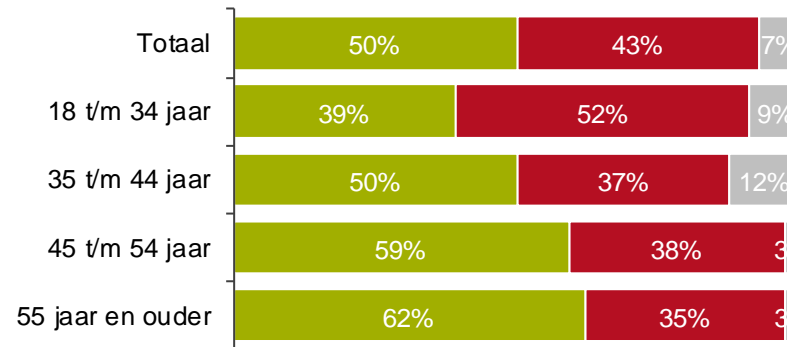
De onderwerpen die meegenomen worden in het hypotheekadvies variëren afhankelijk van de leeftijd van de aanvrager

Meegenomen in het hypotheekadvies – Per leeftijdscategorie

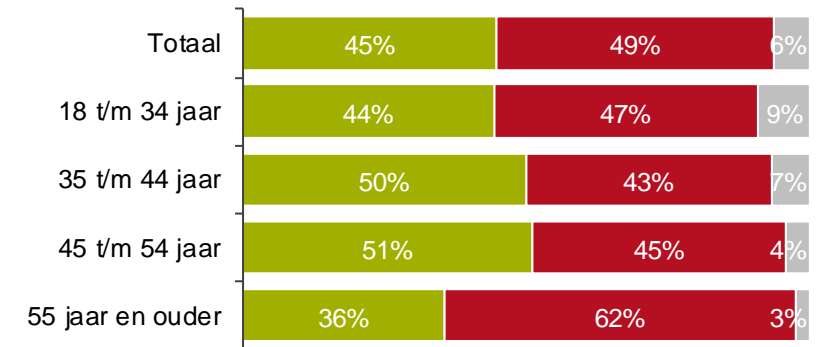
Extra aflossing



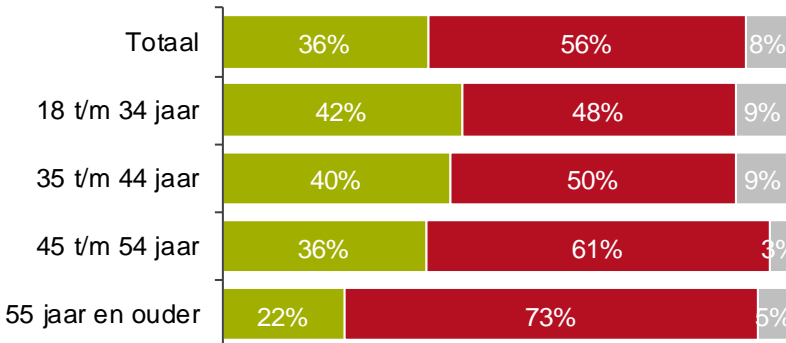
Pensionering



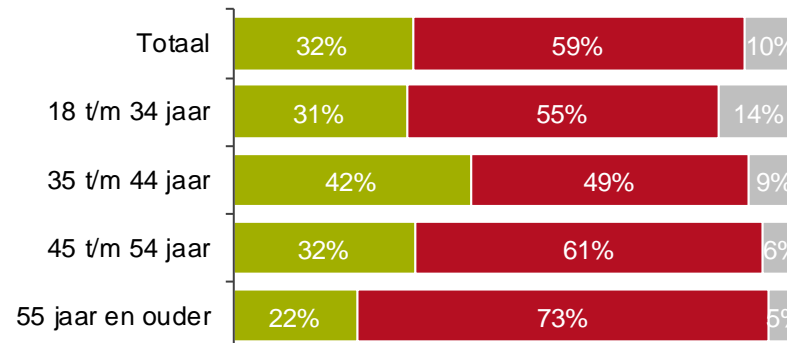
Verbouwing



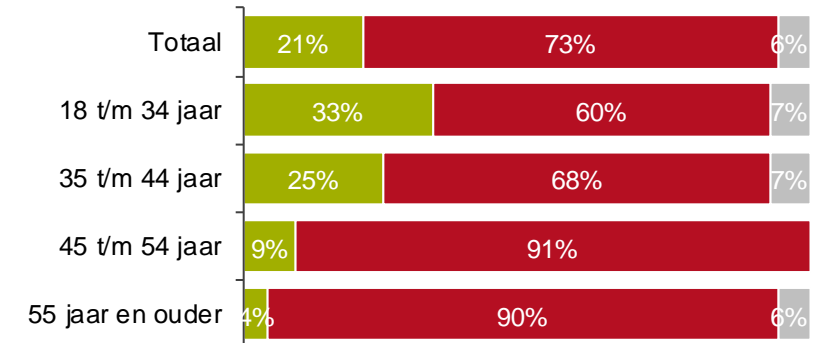
Meer of minder gaan werken



Echtscheiding of beëindiging relatie

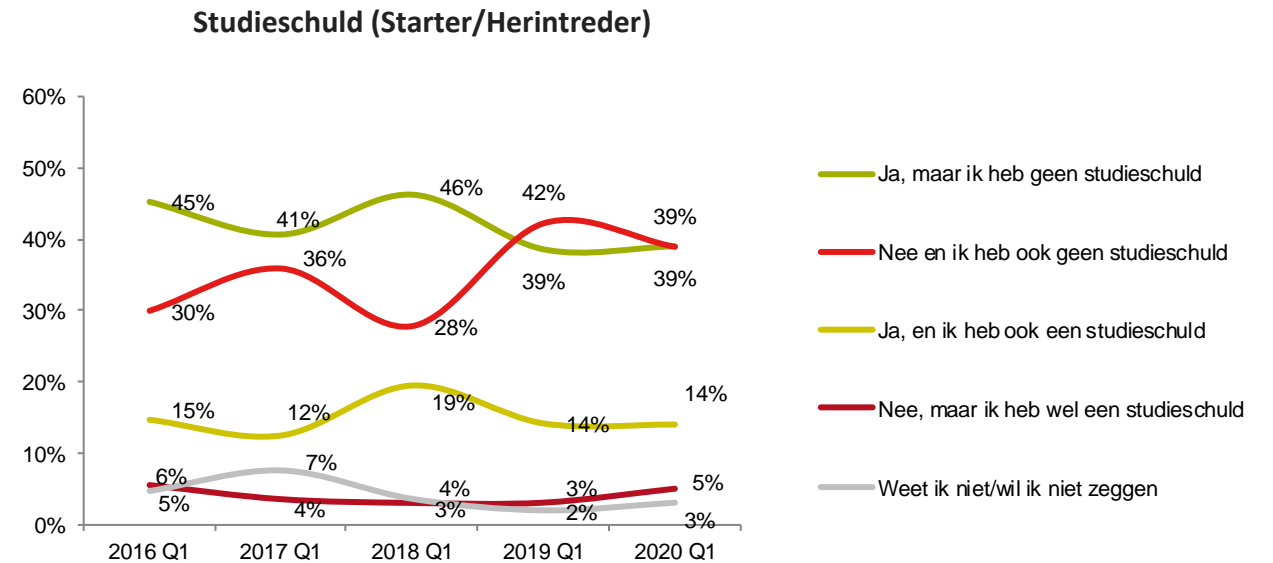
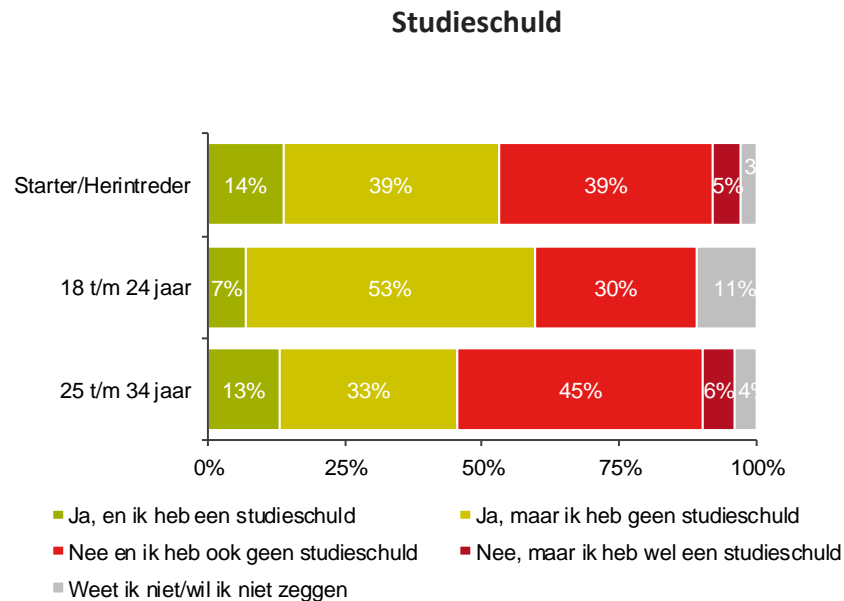


Het krijgen van (meer) kinderen



Kunt u van de volgende situaties aangeven of daar in het hypotheekadvies rekening mee is gehouden? Respondenten die gebruik hebben gemaakt van een adviseur, Totaal: n = 574; 18-34 jaar: n = 156; 35-44 jaar: n = 164; 45-54 jaar: n = 136; 55 jaar en ouder: n = 118

De adviseur vraagt in bijna de helft van de gevallen niet of starter een openstaande studieschuld heeft



- Er wordt door adviseurs minder vaak dan vorig jaar gevraagd of men een openstaande studieschuld heeft (2020: 53%; 2019: 59%).
- Bij starters wordt in 44% van de gevallen niet naar studieschuld gevraagd. 12% van de starters waar de vraag niet aan gesteld is heeft echter wel een studieschuld (5% van het totaal).

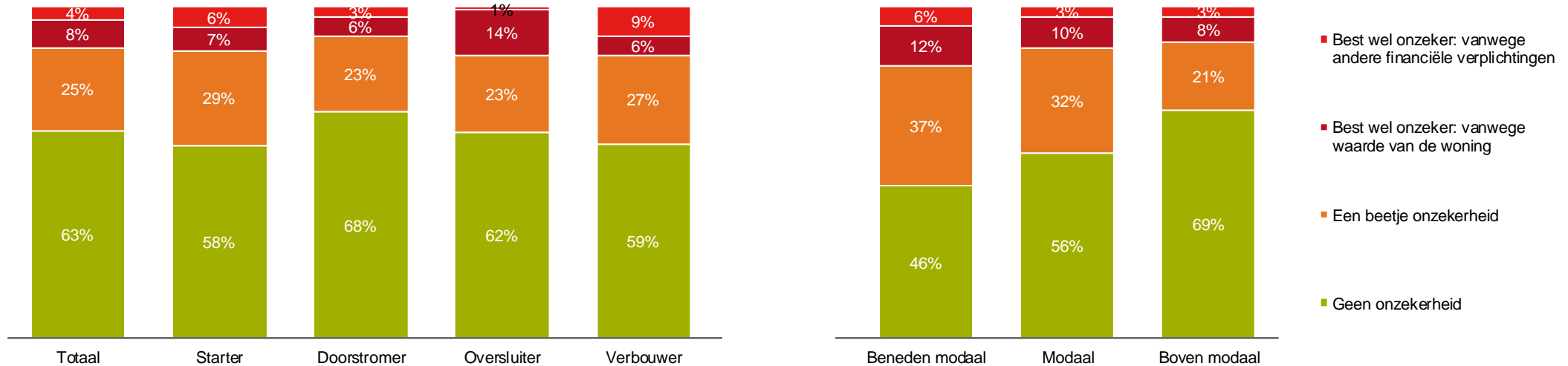
Heeft uw adviseur gevraagd of u momenteel een openstaande studieschuld bij DUO heeft?

Basis: Recente sluiters hypotheek die gebruikt hebben gemaakt van een adviseur bij het afsluiten

(Starter/Herintreder Q1 2020: n = 123) (18 t/m 24 jaar Q1 2020: n = 24) (25 t/m 34 jaar Q1 2020: n = 132)

Ongeveer een derde van de recente sluiters had enige onzekerheid bij hun leningsaanvraag

Mate van onzekerheid bij de leningsaanvraag

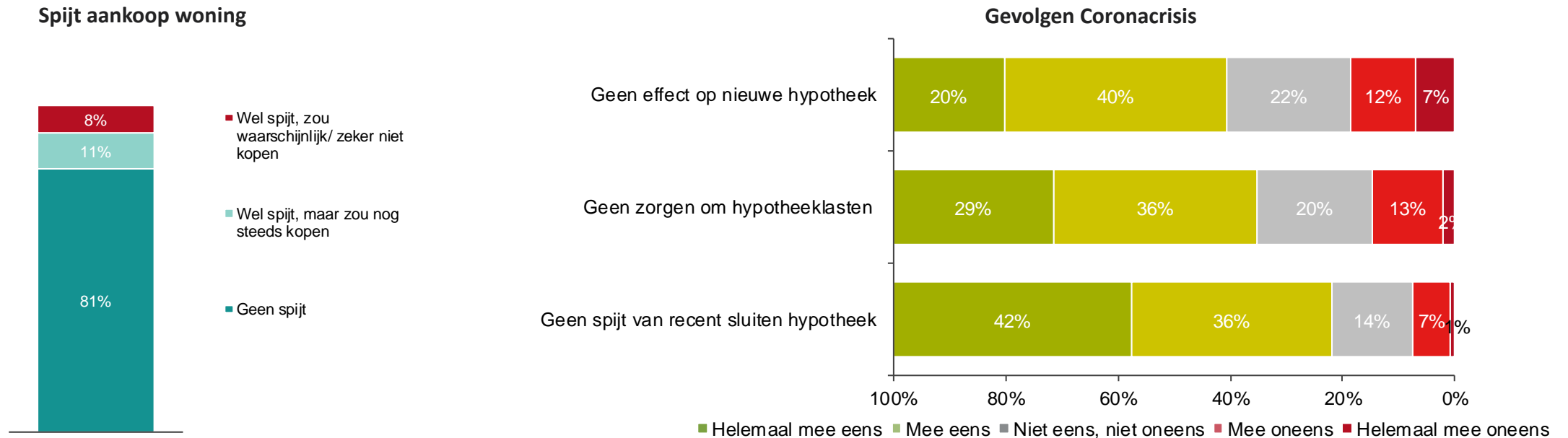


- Oversluiters zijn relatief vaak onzeker over hun leningsaanvraag i.v.m. de waarde van hun woning (14%). Zij zijn daarentegen maar weinig onzeker i.v.m. hun inkomen (1%)
- De onzekerheid is het laagst bij hypotheeksluiters met een boven modaal inkomen en het hoogst bij hypotheeksluiters met een beneden modaal inkomen (69% vs. 46%). Hypotheeksluiters met een beneden modaal inkomen zijn vaker onzeker in verband met hun inkomen tot andere financiële verplichtingen
- Hypotheeksluiters met en zonder een financieringsvoorbehoud beantwoorden deze vraag vergelijkbaar

In welke mate verkeerde u bij de aanvraag van de hypotheek in onzekerheid of de leningsaanvraag door de geldverstrekker geaccepteerd zou worden?

Basis: Alle recente hypotheeksluiters (n = 600)

Een op de vijf recente kopers van een woning heeft door de Coronacrisis spijt van deze aankoop



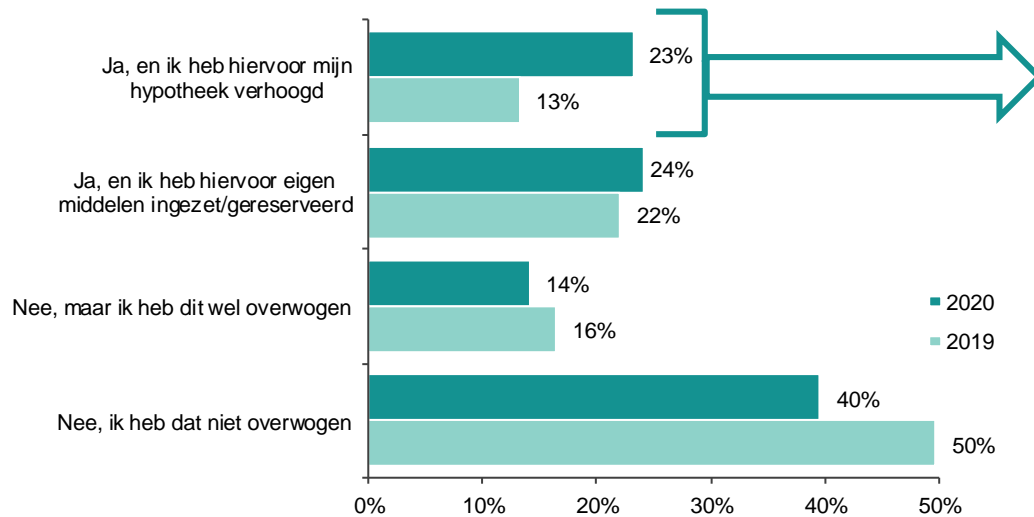
- Ten tijde van dit onderzoek (eind maart / begin april 2020) had het COVID-19 / Corona virus grote impact op de samenleving en de wereldwijde financiële markten. Één op de vijf (19%) consumenten die recent een woning heeft gekocht geeft aan op dit moment (enigszins) spijt te hebben van de aankoop en bijna één op de tien (8%) zou de woning waarschijnlijk of zeker niet gekocht hebben door de onzekerheid als gevolg van COVID-19.
- 19% van alle recente hypotheeksluiters denkt dat COVID-19 effect zal hebben op hun nieuwe hypotheek en 15% maakt zich hierdoor zorgen om het bekostigen van hun hypotheeklasten. De zorgen zijn groter onder jongeren dan onder ouderen (18-24 jaar: 29%; 25-34 jaar: 20%; 35-44 jaar: 18%; 45-54 jaar: 8%; 55+ jaar: 4%).

Verduurzamen woning

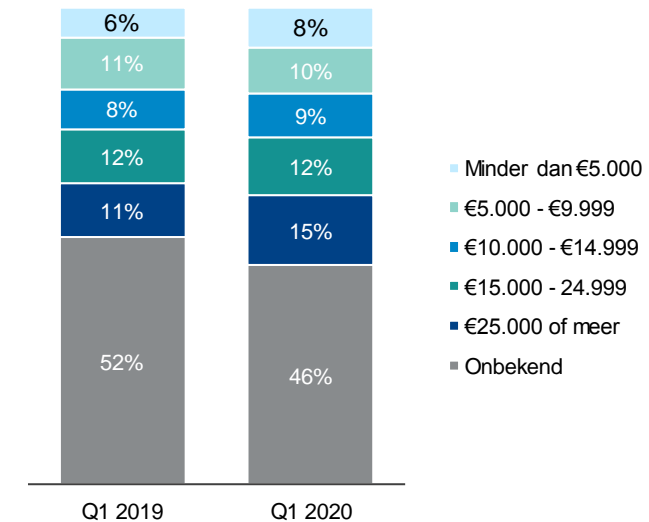


Bijna de helft heeft bij het afsluiten van de hypotheek een bedrag gereserveerd voor verduurzaming

Bedrag gereserveerd voor verduurzamen



Verhoging hypotheek voor verduurzaming



- 47% heeft bij het afsluiten van hun hypotheek een bedrag gereserveerd voor het verduurzamen van hun woning; door het verhogen van de hypotheek (23%) of door het gebruik van eigen middelen (24%).
- De bedragen waarmee hypotheeksluiters hun hypotheek hebben verhoogd voor het verduurzamen van hun woning lopen sterk uiteen. Gemiddeld heeft men de hypotheek met € 22k verhoogd om de woning te verduurzamen.

Heeft u bij het sluiten van uw hypotheek een bedrag gereserveerd voor verduurzamen van uw woning? *Basis: Alle recente hypotheeksluiters (n = 600)*

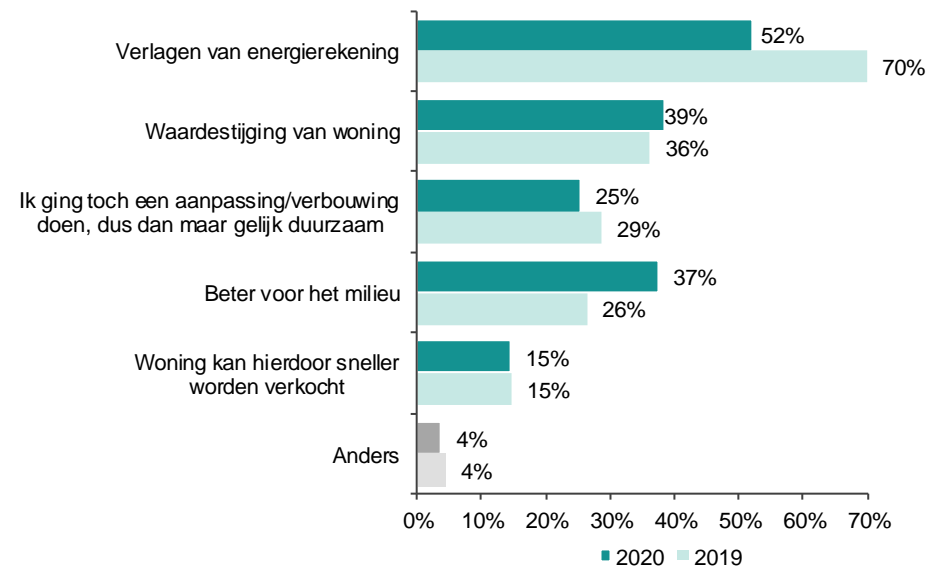
Kunt u aangeven met welk bedrag u uw hypotheek heeft verhoogd voor het verduurzamen van uw woning? (open)
Basis: Hypotheeksluiters die hun hypotheek verhoogd hebben voor het verduurzamen van de woning (n = 78)

Belangrijkste reden om de woning te verduurzamen is besparing op energiekosten

Motief niet verduurzamen van de woning
(meerdere antwoorden mogelijk)



Motief wel verduurzamen van de woning
(meerdere antwoorden mogelijk)



- De belangrijkste redenen om de woning niet verder te verduurzamen is omdat men dit simpelweg niet wil (23%), omdat men geen mogelijkheden ziet om de woning (verder) te verduurzamen (19%) of omdat men er geen financiële middelen voor heeft (17%). Oversluiters geven relatief vaak aan dat zij hun woning niet (verder) willen verduurzamen (35%).
- Het verlagen van de energierekening is net als vorig jaar de meest genoemde reden om de woning juist wel te verduurzamen (52%), al wordt dit nu minder vaak genoemd dan vorig jaar (toen 70%).

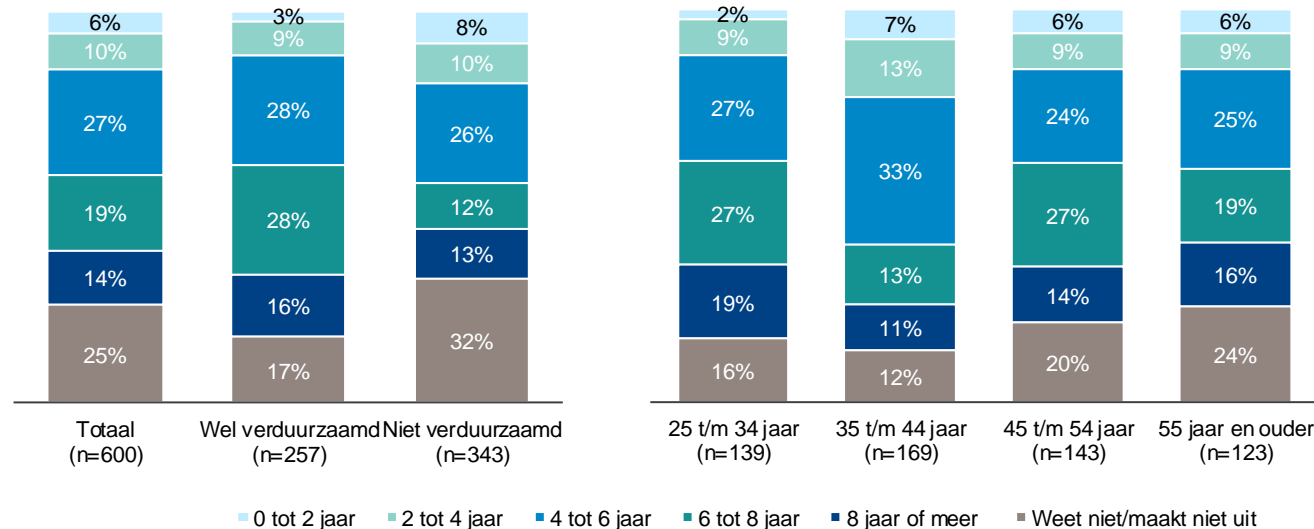
Waarom gaat u uw woning nu niet (verder) verduurzamen?/Waarom heeft u niet overwogen om uw woning nu (verder) te verduurzamen? (meerdere antwoorden mogelijk)

Basis: Hypotheeksluiters die hun huis niet verduurzaamd hebben (n = 343)

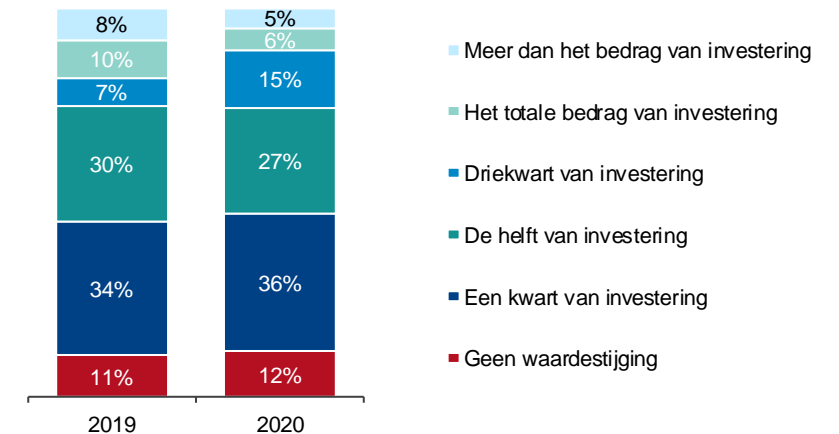
Wat is uw motief om uw woning (verder) te verduurzamen? (meerdere antwoorden mogelijk) Basis: Hypotheeksluiters die hun huis verduurzaamd hebben (n = 257)

Negen op de tien sluiters die woning hebben verduurzaamd verwacht hierdoor dat de woning in waarde stijgt

Gewenste terugverdiendijd duurzame maatregelen



Verwachte stijging in waarde van woning



- Vier op de tien (42%) wil de investering van duurzame maatregelen in maximaal vijf jaar terugverdiend hebben. Sluiters die daadwerkelijk hun woning hebben verduurzaamd geven de investering langer de tijd om zichzelf terug te verdienen dan sluiters die hun woning niet hebben verduurzaamd (max. 5 jaar: resp. 39% vs. 44%; 6 jaar of meer: 44% vs. 24%).
- 88% van de hypotheeksluiters die hun hypotheek verhoogd hebben om te verduurzamen, verwacht dat de waarde van hun woning hierdoor stijgt. De meerderheid (77%) denkt echter niet dat zij het geïnvesteerde bedrag volledig zullen terugzien in de waarde van hun woning.

Wanneer u verduurzamende maatregelen [treft/zou treffen] in uw woning, binnen hoeveel tijd wilt u dat de investering zich minimaal heeft terugverdiend?

Basis: Alle recente hypotheeksluiters (n = 600)

Verwacht u dat de waarde van uw woning stijgt door de verduurzamende maatregelen? Basis: Hypotheeksluiters die hun huis gaan verduurzamen/hebben verduurzaamd (n=257) © Ipsos 2020

Onderzoeksverantwoording en achtergrondkenmerken



Onderzoeksverantwoording

Methode



Online onderzoek (cawi)



44 vragen in totaal



Gemiddeld ongeveer 10 minuten invultijd per doelgroep



Vragen en attitudes rondom het afsluiten van een hypotheek

Veldwerk



Woensdag 25 maart tot maandag 8 april 2020



900 uitnodigingen verstuurd



600 ingevulde vragenlijsten



66% respons

Steekproef



Consumenten Panel met ± 100.000 leden



Steekproef van de Nederlandse bevolking (18+) die in de maandscreening van maart 2020 hebben aangegeven dat zij in de periode van september 2019 t/m februari 2020 een hypotheek hebben afgesloten.



De steekproef is herwogen naar geslacht, leeftijd en opleiding volgens de verdeling uit de maandscreening

Devices



Omdat steeds meer online vragenlijsten op een mobiele device (smartphone/tablet) worden ingevuld, is het van belang dat zowel de vraagstelling (kort en bondig) als de programmering (mobiel vriendelijk) hieraan worden aangepast.



53% van de respondenten heeft de vragenlijst ingevuld via een PC, 41% via een smartphone en 5% via een tablet.

Indeling achtergrondkenmerken

Type hypotheeksluiter

Starter/ herintreder	voor het eerst een koopwoning gekocht/ verhuisd van een huurwoning naar een koopwoning en al eerder een koopwoning gehad
Doorstromer	verhuisd van een koopwoning naar een andere koopwoning
Oversluiter	hypotheek vervangen en in dezelfde koopwoning blijven wonen
Verbouwer	hypotheek afgesloten om een verbouwing te kunnen financieren of om de woning te verduurzamen

Bruto huishoudinkomen per jaar

Beneden modaal	tot € 36.500
Modaal	€ 36.500 tot € 43.500
Boven modaal	€ 43.500 of meer

Opleidingsniveau

Laag	La -groep 1,2 en speciaal La -groep 3+ LBO Mavo/Mulo Opleiding leerlingwezen
Midden	VSO/MMS Havo/VWO/Gymnasium/HBS -1/3- Havo/VWO/Gymnasium/HBS -4+- Middelbaar beroepsonderwijs-
Hoog	Hoger beroepsonderwijs Post HBO onderwijs WO -prop/kand- WO -doctoraal-

Achtergrondkenmerken respondenten

