



Kwartaalcijfers

Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW)

2e kwartaal 2017 | Peildatum: 3 juli 2017

Disclaimer: Dit kwartaalbericht is gebaseerd op voorlopige cijfers van het WEW, zonder controle van de accountant.

Nog steeds uitdagingen op de woningmarkt

In het 1e half jaar van 2017 werden meer woningen verkocht dan in dezelfde periode vorig jaar. Ook het aantal huishoudens dat voor de aankoop van een woning een lening afsloot met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) nam toe. De stijgende woningprijzen pakken gunstig uit voor woningbezitters en dat zien we terug in de resultaten van het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW). Tegelijkertijd wordt de koopwoningmarkt voor bepaalde groepen, zoals starters, flexwerkers en senioren, door diezelfde ontwikkeling minder toegankelijk. De oplossing hiervoor ligt in het ontwikkelen van nieuwe standaarden voor maatwerksituaties. Deze uitdaging heeft het WEW samen met marktpartijen opgepakt. Minister Plasterk heeft gevraagd hem actief te informeren over de ontwikkelingen. Hij heeft de Tweede Kamer daarover in een [kamerbrief](#) geïnformeerd.

Ontwikkelingen garanties

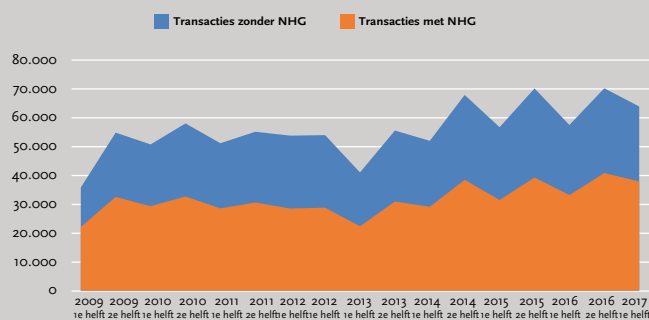
Garanties

Aantal afgerond op 100-tallen	2e kwartaal		1e half jaar	
	2017	2016	2017	2016
NHG totaal	29.300	28.400	57.600	56.400
NHG aankoop woning	25.300	24.500	49.100	48.100
NHG woningverbetering	3.600	3.500	7.700	7.400
NHG overige	400	400	800	900

Veel vraag naar NHG

In het 2e kwartaal kozen weer veel kopers ervoor hun woning verantwoord te financieren met NHG. In vergelijking met dezelfde periode vorig jaar is het aantal afgesloten garanties gestegen met 3%. Ook het aantal huishoudens dat met een NHG-lening een woningverbetering financierde nam toe met 3%. Dit gaat bijvoorbeeld om een renovatie van een bestaande woning of het treffen van energiebesparende voorzieningen.

Ontwikkeling transacties bestaande koopwoningen binnen de NHG kostengrens



Transacties binnen NHG kostengrens

Bovenstaande afbeelding laat zien dat het aantal transacties op de markt voor bestaande koopwoningen met een NHG-lening op peil blijft. Tegelijkertijd zien we dat sinds de financiële crisis haar keerpunt bereikte, het aandeel transacties binnen de kostengrens zonder NHG stijgt. Eén van de redenen is dat steeds meer woningen worden gekocht met alternatieve financiële middelen, zoals schenkingen of borgstellingen via vermogende ouders.

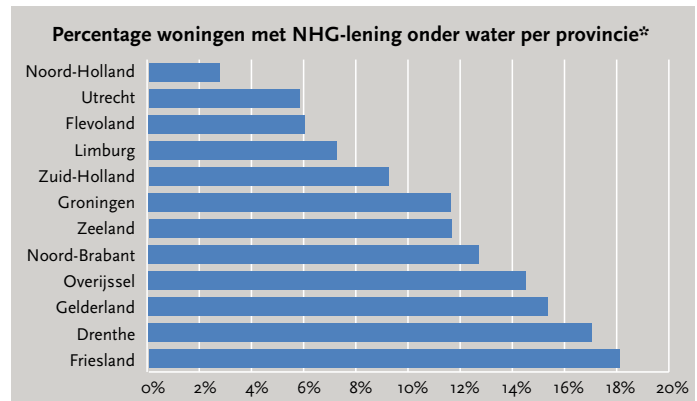
Ontwikkelingen verliesdeclaraties

Aanspraken op de borgstelling	2e kwartaal		1e halfjaar	
	2017	2016	2017	2016
Aantal ingediende verliesdeclaraties	526	923	1.176	1.869
% afgehandelde verliesdeclaraties	91%	100%	95%	100%
Aantal gehonoreerde verliesdeclaraties	434	814	1.016	1.670
Totaal geborgd verliesbedrag (A)*	11,7	30,3	28,7	64,2
Totaal uitgekeerd verliesbedrag (B)*	11,1	28,1	27,2	59,6
Gem. uitgekeerd verliesbedrag in €	25.557	34.477	26.773	35.708
Pay-out ratio (B/A)	95,2%	92,6%	94,9%	92,8%

*o.b.v. gehonoreerde verliesdeclaraties (x € 1.000.000)

Aantrekkelijke woningmarkt leidt tot minder verliezen

Met het verdere herstel van de koopwoningmarkt is het aantal ingediende verliesdeclaraties afgenomen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Mede door de stijgende woningprijzen en extra aflossingen, daalde ook het gemiddelde verliesbedrag. Desondanks deden in het 2e kwartaal nog 526 huishoudens een beroep op NHG, omdat zij hun woning met verlies moesten verkopen. In totaal heeft het WEW vanaf 2007, het begin van de crisis, meer dan 19.000 huishoudens geholpen met kwijtschelding van schulden als gevolg van onvermijdelijke verkoop door bijvoorbeeld werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of relatiebeëindiging.



Nog relatief veel woningen onder water in buitenstedelijk gebied

Mede door hogere aflossingen, de daling van de wettelijke LTV-limiet en een stijging van de woningprijzen, komen in Nederland minder woningen 'onder water' te staan. Ook voor woningen met een NHG-lening geldt dit. Wanneer op regionaal niveau wordt ingezoomd, worden echter grote verschillen zichtbaar. In de stedelijke gebieden, zoals Utrecht en Noord-Holland, is het aandeel woningen dat onder water staat laag. Terwijl in Friesland en Drenthe 1 op de 6 woningen nog onder water staat.

* Percentage van de uitstaande garanties, waarvan het door NHG gegarandeerde leenbedrag hoger is dan de marktwaarde van de woning. De percentages zijn exclusief Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Den Haag, omdat hier < 1% woningen onder water staat.

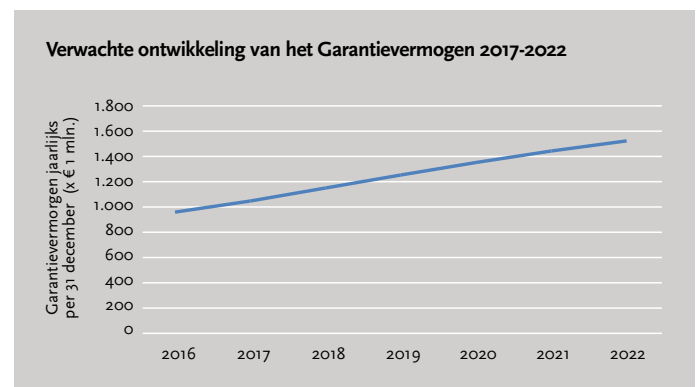
Ontwikkelingen waarborgfonds

Waarborgfonds	Schatting	Jaarrekening	Jaarrekening
	Per 30-06-2017	Per 31-12-2016	Per 31-12-2015
Aantal actieve garanties	1.324.000	1.309.000	1.254.000
Gegarandeerd vermogen x € 1 mrd. ¹	194	193	187
Garantievermogen NHG x € 1 mln. ²	1.032	970	889
Kapitaalratio ³	0,53%	0,50%	0,47%

¹ Het gegarandeerd vermogen is de som van de nominale waarde minus de annuïtaire daling van alle lopende leningen met NHG.
² Het garantievermogen is het vermogen van de Stichting WEW, waaruit toekomstige verliezen worden betaald.
³ De verhouding tussen het gegarandeerd vermogen en het garantievermogen.

Opbouw van het garantievermogen

In het 2e kwartaal is het garantievermogen van het waarborgfonds toegenomen naar een miljard euro. De groei is deels te verklaren door de aantrekkelijke woningmarkt en de stijgende woningprijzen. Hierdoor blijft de instroom van garanties op niveau en neemt het aantal verliesdeclaraties en het gemiddelde verliesbedrag af. Het garantievermogen is bedoeld om woningeigenaren ook in de toekomst te ondersteunen bij problemen en onder ongunstige conjuncturele omstandigheden toenemende verliezen te kunnen opvangen.



Vooruitblik: onverminderd verder werken aan maatwerkoplossingen

Op 30 juni 2017 publiceerde het WEW haar [liquiditeitsprognose](#) voor de periode 2017-2022. Op basis hiervan wordt verwacht dat het fondsvermogen als gevolg van gunstige conjuncturele omstandigheden de komende 5 jaar een groei doormaakt. Daarmee wordt de buffer van het WEW om in slechte tijden verliezen op te kunnen vangen groter. Deze vooruitzichten stellen het WEW ook in staat, samen met markt en overheid, verder te werken aan maatwerkoplossingen voor doelgroepen die tegen uitdagingen aanlopen op de koopwoningmarkt. Voor senioren wordt bijvoorbeeld gekeken naar oplossingen waarmee zij langer in hun woning kunnen blijven wonen.