

Factsheet onderzoek oversluiten hypotheek

<p>Over het onderzoek</p> <p>Het onderzoek is uitgevoerd door DirectResearch in opdracht van SNS. 1.014 Nederlandse huizenbezitters van 18 jaar en ouder is gevraagd naar hun oversluitgedrag. Bij de selectie van de respondenten is rekening gehouden met een representatieve spreiding van leeftijd, geslacht en opleiding. Het onderzoek is in december 2019 afgenomen. Het onderzoek richt zich voornamelijk op respondenten die daadwerkelijk hun hypotheek hebben <u>overgesloten</u> naar aanleiding van de lage hypotheekrente en de mensen die besloten hebben om <u>niet</u> over te sluiten.</p>	
<p>Waarom hebben mensen niet de intentie om hun hypotheek over te sluiten?</p>	<p>53% van de respondenten heeft er niet aan gedacht om hun hypotheek over te sluiten omdat:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mensen denken dat het niet relevant is (50%) • Mensen hebben geen tijd om het uit te zoeken (8%) • Het klinkt als te veel gedoe (8%) • 37% geeft een andere reden aan waaronder 'ik heb net een nieuwe hypotheek' of 'mijn rente is al laag'
<p>Wat besparen oversluiters per soort hypotheek?</p>	<p>31% van de respondenten heeft de hypotheek overgesloten, dit is wat zij per maand besparen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aflossingsvrije hypotheek: tussen €20 en €450 per maand • Annuïtaire hypotheek: tussen €20 en €1.000 per maand • (Bank)spaarhypotheek: tussen €20 en €1.350 per maand • Lineaire hypotheek tussen €150 en €200 per maand • Beleggingshypotheek tussen €50 en €350 per maand <p>Gemiddeld besparen mensen met een hypotheek €224 per maand. Het bedrag is afhankelijk van het soort hypotheek.</p>
<p>Waarom besteden de mensen het geld dat ze hebben bespaard?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Geld gezet op de spaarrekening (34%) • Geld geïnvesteerd in het huis (bijv. verbouwing/installatie zonnepanelen) (29%) • Een (deel) van de schulden afbetaald (19%)
<p>Hoe waren mensen ervan op de hoogte dat ze konden oversluiten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Omdat mensen proactief zijn benaderd door de financieel adviseur/bank/hypotheekaanbieder (28%) • Via de (social) media (25%) • Door advies van vrienden en familie (14%) • Doordat mensen er toevallig achter kwamen via de website, social media kanalen van een bank/hypotheekaanbieder (13%)
<p>Hoe hebben de mensen het oversluiten ervaren?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 5%* zegt niet tevreden te zijn met het oversluiten, 95% zegt wel tevreden te zijn met het oversluiten. • 55% is geruster over de financiën na het oversluiten • 44% geeft aan dat het oversluiten achteraf gezien meeviel qua tijd. • 43% geeft aan ruimer te kunnen leven na het oversluiten
<p><i>*is niet verder onderzocht</i></p>	

Vinden mensen het lastig om met hun partner te praten over het oversluiten?	<ul style="list-style-type: none">• 63% vindt het niet lastig om hierover te praten• 29% niet van toepassing, heeft niet overgesloten of heeft geen partner• 7% zegt dat de partner het nog even wil laten rusten, vindt het lastig de partner te overtuigen of zegt dat er onderling helemaal geen financiën worden besproken
<p>Voor meer informatie, neem aub contact op met:</p> <p>Woordvoerder SNS Sijmen Veenstra Sijmen.veenstra@devolksbank.nl +31 630906119</p>	