

**"WAAROM MAG IK
WEL HOGE HUUR
BETALEN, MAAR
KAN IK NIET KOPEN
MET LAGERE
MAANDLASTEN?"**

Rapport
Duurhuurders in Nederland



BLGwonen

Colofon

© BLG Wonen 2020

Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: BLG Wonen, de titel van de publicatie en het jaar van uitgave.

G.A. Lageman-Ledegang (auteur), BLG Wonen
Expertise Centrum Wonen

BLG Wonen | De Volksbank
Croeselaan 1, 3521 BJ Utrecht
Postbus 8031, 35 RA Utrecht

T: 046 - 478 88 88

E: info@blg.nl | www.blg.nl

Redactie: Kim Vendelmans en Maura Vaandrager, BLG Wonen
Vormgeving: Buro Dirigo, Haarlem

Het Rapport 'Duurhuurders in Nederland' is een samenstelling van bevindingen en onderzoeksresultaten op het gebied van de duurhuurproblematiek. BLG Wonen heeft deze verzameld met als doel de problematiek te agenderen, betrokken partijen te activeren en zelf actief bij te dragen aan een oplossing, waardoor de woningmarkt toegankelijker wordt voor duurhuurders.

Inhoudsopgave

Samenvatting	4		
Inleiding	6		
1. De waarde van wonen Waarom eigenwoningbezit voor veel mensen belangrijk is	8		
2. De wisselwerking tussen huur en koop De vrijesectorhuurder die tussen wal en schip valt	10		
3. De duurhuurders in Nederland Waarom mag ik wel duur huren, maar niet kopen met lagere maandlasten?	14		
		4. Hypotheekmogelijkheden voor duurhuurders De pilot met de huurverklaring: een zoektocht naar hypotheekoplossingen	20
		5. Conclusies en aanbevelingen Vervolgstappen voor de duurhuurproblematiek	28
		Begrippenlijst	32
		Bronnen en verwijzingen	34
		Bijlage	36

Samenvatting

De 'waarde van wonen' is veelzijdig en van grote betekenis voor de samenleving. Het kunnen kopen van een eigen huis heeft namelijk een grote impact op onder meer de (woon)tevredenheid, leefbaarheid in buurten, duurzaamheid en de economie. Het is dan ook niet verrassend dat wanneer de toegang tot het eigenwoningbezit voor groepen minimaal is, dit tot problemen leidt op individueel niveau maar ook onze samenleving als geheel raakt. Dit rapport gaat over een grote groep die problemen ondervindt, de **duurhuurders**.

Ontoegankelijke woningmarkt

Veel huurhuurders willen de overstap van huur naar koop maken, maar lopen daarin vast. Voor een koopwoning verdienen zij vaak net te weinig. En om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning verdienen zij vaak net te veel. Bovendien worden er overheidsmaatregelen getroffen voor zowel de koopmarkt als de sociale huursector, maar is de vrije huursector aan de markt overgeleverd. De vrijesectorhuurders vallen daarmee tussen wal en schip. BLG Wonen wil de **duurhuurproblematiek** agenderen.

Duurhuurders omvangrijke en gemêleerde groep

In Nederland hebben 574.000 hurende huishoudens een huur boven de € 737. Ruim 61% van hen (349.000) is meer dan 33% van hun netto besteedbare inkomen kwijt aan hun huur. Deze huurhuurders zijn heel divers. Ze verschillen van leeftijd, van samenstelling van het huishouden en komen uit diverse regio's in Nederland. Wat hen verbindt, zijn de hoge huurlasten. Door een huis te kopen, willen huurhuurders financiële zekerheid, het trotse gevoel van bezit, vrijheid en vooruitgang realiseren. Door de lange huurduur en de hoge prijzen voelen huurhuurders de druk om bij de overstap direct het ideale huis te kopen. Hoewel een deel van de huurhuurders toereikende financiële middelen heeft, worden de individuele hypotheekmogelijkheden door te algemene online tools niet altijd voldoende duidelijk. De huurhuurders blijven gefrustreerd achter, wachtend op betere tijden.

Onduidelijkheid over explain aanleiding voor pilot met huurverklaring

De huidige hypotheekregels bieden ruimte om huurhuurders aan een huis te helpen, hetzij binnen de standaardregels, hetzij met een maatwerkoplossing ('**explain**'). Echter, het feit dat deze mogelijkheid er is, betekent in de praktijk helaas nog niet dat deze altijd wordt gebruikt. De zogenaamde explain roept bij veel adviseurs onduidelijkheid op. Wanneer geldverstrekkers er meer voor open zouden staan en er duidelijkere richtlijnen zouden zijn, verwachten de adviseurs wel meer huurhuurders te kunnen financieren. BLG Wonen hield daarom een pilot met de **huurverklaring**. Binnen de pilot toetste BLG Wonen of standaard uitgangspunten voor hypotheekaanvragen met een explain van huurhuurders, adviseurs meer houvast zou bieden.

Uitkomsten van de pilot. De pilot een succes of niet?

De pilot met de huurverklaring leidde tot grote aandacht voor de duurhuurproblematiek, onder meer in de Tweede Kamer. Veel huurhuurders en financieel adviseurs kwamen in actie en onderzoeken de financieringsmogelijkheden. Op basis van de oriëntatiegesprekken in de pilot geven adviseurs aan dat er voor 39% van de huurhuurders wel degelijk financieringsmogelijkheden zijn. Voor 25% van hen zelfs binnen de standaard hypotheekregels.

Tegelijkertijd bleek uit de pilot ook dat de standaardisering van de explain niet de oplossing is. Hoewel 39% van de aan de pilot deelnemende adviseurs vindt dat de huurverklaring de financieringsnormen verduidelijkt, blijken de duurhuurders te gemêleerd, waardoor binnen de pilot een beperkt aantal duurhuurders voldoet aan alle voorwaarden en gebruik kan maken van de huurverklaring.

Is de pilot dus een succes gebleken? Ja en nee. Door de pilot is de duurproblematiek onderwerp van gesprek geworden en zijn meer dan 2.000 duurhuurders in actie gekomen. En dat is belangrijk omdat 64% van de duurhuurders dacht dat er geen mogelijkheden zijn, terwijl bijna vier op de tien toch een financiering kan krijgen. De pilot heeft tegelijkertijd niet geleid tot een kant-en-klare oplossing die voor alle duurhuurders die niet binnen de standaarden vallen, ingezet kan worden. Met de opgedane inzichten zullen vervolgstappen gezet moeten worden.

De vervolgstappen

BLG Wonen blijft zich voor duurhuurders inzetten. BLG Wonen rondt de pilot met de huurverklaring

af, maar gaat de duurhuurders die een explain nodig hebben, binnen haar extra verduidelijkte bestaande explainproces opvangen. Duurhuurders kunnen dus nog steeds bij BLG Wonen terecht. BLG Wonen zet daarbij actief in op een betere informatievoorziening, omdat veel duurhuurders denken dat er niets kan en/of veel vragen hebben.

BLG Wonen gaat daarnaast adviseurs actief ondersteunen bij explainaanvragen bij 'van huur naar koop'-situaties. Door het inzetten van een educatief programma, maakt BLG Wonen aan de hand van praktijkvoorbeelden helder hoe dergelijke aanvragen ingediend kunnen worden. Daarnaast kunnen adviseurs bij een centrale voorbespreekdesk hun vragen over hypotheekaanvragen rond van huur naar koop-situaties bespreken met gespecialiseerde acceptanten. BLG Wonen werkt zo aan meer duidelijkheid voor adviseurs.

Tenslotte wil BLG Wonen ook actief de dialoog en samenwerking met andere partijen in de markt aan blijven gaan om de dienstverlening voor duurhuurders te verbeteren, daartoe doet zij de onderstaande aanbevelingen.

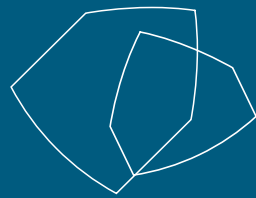
Aanbevelingen

Voor de consument:

1. Verbeter de informatievoorziening voor huurders die willen kopen.
2. Betrek de financiële gevolgen van alternatieve woonkeuzen actiever in een adviesgesprek.

Voor de adviseur:

3. Voeg aan de hypotheekbeoordelingsmethodiek naast de **'Loan To Value'** en de **'Loan To Income'** ook **'Loan to Paymentbehavior'** toe.
4. Werk aan een meer open houding voor explain rond 'van huur naar koop'-situaties.
5. Zorg daarbij voor meer aandacht voor explain in het opleidingscurriculum van adviseurs.



Veel huurhuurders zouden graag een eigen huis kopen, maar kunnen dat soms niet met de huidige hypotheekregels.

Inleiding

“Waarom mag ik wel hoge huur betalen, maar kan ik niet kopen met lagere maandlasten?” Het is de centrale vraag die leeft onder veel huurders in de vrije huursector. In Nederland huren ruim een half miljoen huishoudens een woning in de vrije sector. De meerderheid van deze huurders betaalt maandelijks een groot deel van het inkomen aan huur, terwijl zij die bedragen liever ‘in een eigen huis zouden willen stoppen’. Het is een probleem dat velen van ons direct terug zien in de eigen omgeving. Bij familie, vrienden of bij kinderen van... En dat maakt dat de duurhuurproblematiek breed wordt herkend in Nederland.

Streven naar een toegankelijke woningmarkt

BLG Wonen is een geldverstrekker met meer dan 65 jaar aan expertise op het gebied van hypotheekoplossingen. In 1954 werd BLG Wonen opgericht met als doel de mijnwerkers aan een eigen woning te helpen. Vandaag de dag zijn er andere doelgroepen die hulp bij de koop van een eigen woning goed kunnen gebruiken. BLG Wonen ziet dagelijks hoeveel waarde een eigen huis voor mensen heeft, daarom vindt zij het belangrijk dat iedereen goed kan wonen in Nederland. BLG Wonen wil daaraan bijdragen door te streven naar een toegankelijke woningmarkt en een grotere woontevredenheid in Nederland. Want of je nu huurt of koopt, het is belangrijk dat je zelf een keuze kan maken wat past bij jouw woonwensen en financiën. Dat draagt bij aan meer woongeluk.

De duurhuurproblematiek

Voor huurders in Nederland ligt dat woongeluk vaak ver weg. Zij zouden graag een eigen huis kopen, maar kunnen dat soms niet met de huidige hypotheekregels en/of de beperkte mogelijkheden op de woningmarkt. Voor sociale huur komen zij ook niet in aanmerking. Noodgedwongen huren zij in de vrije huursector. Daar zijn de huurders een groot deel van hun inkomen kwijt aan de hoge huur. Duurhuurders kunnen daardoor weinig sparen om later alsnog te kopen. Het is een vicieuze cirkel, waar zij moeilijk uit komen.

Concreet aan de slag

BLG Wonen heeft in de afgelopen twee jaar veel marktonderzoek gedaan en met uiteenlopende partijen gesproken. Duurhuurders, financieel adviseurs, woningmarktexperts en politici deelden hun zorgen, ervaringen, kennis en ideeën tijdens individuele gesprekken, maar ook tijdens het landelijk WoonDebat. Mede op basis van deze input hield BLG Wonen een jaar lang een pilot met de huurverklaring. In dit rapport bundelt BLG Wonen alle opgedane (praktijk)kennis met als doel een volgende stap te zetten voor een landelijk betere financiële dienstverlening voor huurders. Op basis van alle uitkomsten is er een groot vertrouwen dat er oplossingen mogelijk zijn.

De indeling van het rapport

Om goed te begrijpen waarom huurders een eigen woning willen, leest u in hoofdstuk één eerst meer over de waarde van wonen. Welke voordelen biedt eigen woningbezit, dat maakt dat zoveel huurders een eigen woning willen? In hoofdstuk twee staat de woningmarkt en de wisselwerking tussen de huur- en koopmarkt centraal. Is een overstap van huur naar koop mogelijk op de huidige woningmarkt? Wie de huurder is, staat beschreven in hoofdstuk drie. Is het omvangrijke groep en wat zijn hun mogelijkheden? Hoofdstuk vier geeft een doorvertaling naar de hypotheekmogelijkheden voor huurders weer. Wat zien financieel adviseurs en wat heeft BLG Wonen in de pilot teruggezien? Ten slotte leest u in hoofdstuk vijf de conclusies en aanbevelingen.

De waarde van wonen

Waarom eigenwoningbezit voor veel mensen belangrijk is

In Nederland wonen ruim 17 miljoen mensen. Zoveel mensen, zoveel (woon)wensen. De één kiest voor de stad, de ander voor het platteland. Sommigen willen huren, anderen kopen. Hoe mensen willen wonen is heel persoonlijk. Toch is het opvallend dat maar liefst 85% van de Nederlanders een eigen huis wil¹. Volgens 56% van de Nederlanders maakt een eigen huis gelukkiger.² Naast de individuele beleving bij eigen woningbezit, is er ook langs juridische, socio-economische en ecologische assen een positieve impact van eigen woningbezit op te merken die de behoefte aan een eigen huis versterken. In dit hoofdstuk leest u meer over de waarde van wonen in Nederland.

1.1 Wonen en gelijke rechten

Ongeacht leeftijd, ras of geslacht heeft wonen een dusdanige betekenis dat het wereldwijd is opgenomen als basisrecht. Volgens de Universele Verklaring van de Rechten van de Mens (UVRM) heeft iedereen recht op een levensstandaard die hoog genoeg is om de gezondheid en het welzijn te realiseren voor zichzelf en zijn of haar gezin. Daaronder valt ook huisvesting³. In het verdrag van UNESCO⁴, in de 'Sustainable Development Goals' van de Verenigde Naties⁵ en in onze eigen Grondwet staat betere huisvesting ook als recht en/of doelstelling opgenomen⁶. Ondanks deze agendering hebben mensen ook op de Nederlandse huizenmarkt, nog lang niet altijd gelijke kansen en rechten op het gebied van huisvesting. Het nastreven van meer eigen woningbezit kan daarin het verschil maken. Het levert meer bezitsspreiding op en geeft meer mensen een gelijke duurzame basis van waaruit zij hun leven verder kunnen opbouwen.

1.2 Wonen en persoonlijk/financieel welzijn

Wie in Nederland voldoende eigen vermogen bezit om een huis te kopen, bevindt zich vaak in een bevoorrechte positie. Het eigen woningbezit versterkt die positieve situatie. Het bezit van een eigen huis biedt een bewoner namelijk stabiliteit en een persoonlijke ruimte die hij naar zijn eigen smaak kan inrichten. Huizenbezitters blijken ook tevredener met het leven, ervaren minder gezondheidsproblemen en hebben meer vertrouwen in de toekomst dan huurders. Daarnaast leidt het eigen woningbezit, mede door aflossen op de hypotheek, tot meer eigen vermogen. En zijn huizenbezitters, ondanks de kosten die een eigen huis met zich meebrengt, gemiddeld een kleiner gedeelte van hun inkomen kwijt aan woonlasten dan huurders. De woning verhoogt daarmee de financiële weerbaarheid en kredietwaardigheid van huizenbezitters⁷.

1.3 Wonen en leefbaarheid en sociale cohesie

Wonen heeft ook sociaaleconomische effecten. Wanneer een buurt een hoog eigen woningbezit kent, ligt het aantal verhuisbewegingen vaak lager. Huizenbezitters zijn minder mobiel en blijven vaak langer in een buurt wonen waardoor zij ook meer contacten met buurtbewoners aangaan. Daarnaast zijn huizenbezitters vaker lid van buurtverenigingen en meer geneigd om problemen in de buurt op te lossen⁸. Dit heeft een effect op de ervaren sociale cohesie, veiligheid in de buurt en de tevredenheid met de woonomgeving⁹. De mate van eigen woningbezit en een aangename woonomgeving vormen dus een belangrijke factor voor de leefbaarheid en de sociale cohesie in Nederland.

1.4 Wonen en de economie

De stijging of daling van de huizenprijzen is direct van invloed op de mate waarin de economie groeit. En wanneer de economie groeit, brengt dat hogere vermogens van huishoudens, gestegen consumentenvertrouwen, maar ook een toename van woninginvesteringen¹⁰ met zich mee. Hoge huizenprijzen bezorgen huizeigenaren een gevoel van welstand, waardoor zij meer geld gaan uitgeven. Bovendien zijn tal van bedrijven, van de bouw tot doe-het-zelfketens, voor hun inkomsten direct afhankelijk van de woningmarkt. Een te grote afhankelijkheid tussen de huizenprijzen en economie is tegelijkertijd niet wenselijk, omdat bij dalende prijzen ook een economische crisis kan volgen. Dat conjunctuureffect, met pech- en gelukgeneraties als gevolg, wordt voorkomen als ontwikkelingen op de woningmarkt gelijkmatiger verlopen.

1.5 Wonen en duurzaamheid

De groeiende aandacht voor een kwalitatieve, duurzame woningvoorraad komt ook voort uit het feit dat 40% van de CO₂-uitstoot afkomstig is van woningen¹¹. In Nederland verkeert 98% van alle woningen in een goede bouwkundige conditie¹². Bij koopwoningen heeft de doorstroming een positief effect op de (energetische) kwaliteit van de woningvoorraad. Doordat de nieuwe eigenaar na aankoop (energiebesparende) verbeteringen aanbrengt. Onderhoud en met name het verduurzamen van de bestaande woningvoorraad biedt huizeigenaren comfort, besparingen en meer woningwaarde. Maar onderhoud kan door de reductie van de CO₂-uitstoot dus ook van grote invloed zijn op de klimaatdoelstellingen.

“Ongeacht leeftijd, ras of geslacht heeft wonen een dusdanige betekenis dat het wereldwijd is opgenomen als basisrecht.”

Conclusie

De ‘waarde van wonen’ is veelzijdig en van grote betekenis voor de samenleving. Het kunnen kopen van een eigen huis heeft namelijk een grote impact op onder meer de (woon)tevredenheid, leefbaarheid in buurten, duurzaamheid en de economie. Het is dan ook niet verrassend dat wanneer de toegang tot het eigenwoningbezit voor groepen minimaal is, dit tot problemen leidt op individueel niveau, maar ook onze samenleving in zijn geheel raakt. Dit rapport gaat over een grote groep die dergelijke problemen ondervindt, de huurhuurders. In het volgende hoofdstuk staan de woningmarkt en de wisselwerking tussen de koop- en huurmarkt centraal. Is een overstap van huur naar koop mogelijk op de huidige woningmarkt?

De wisselwerking tussen huur en koop

De vrijesectorhuurder die tussen wal en schip valt

In Nederland zijn er 7,7 miljoen woningen. De woningmarkt is onder te verdelen in: 4,4 miljoen koopwoningen (57%), 2,2 miljoen sociale huurwoningen (29%) en 1,1 miljoen huurwoningen in de vrije sector (14%)¹³. Men zou op basis van deze cijfers denken dat er voor iedereen plek is op de woningmarkt. Wie wil kopen kijkt op de koopmarkt en wie wil huren kijkt afhankelijk van zijn inkomen op de sociale dan wel de vrije huurmarkt. Wie dieper inzoomt op de woningmarkt, komt er echter al snel achter dat bij de vrijesectorhuurder vaak geen vrije keuze aan de woonlocatie ten grondslag ligt. Een overstap van huur naar koop is niet zo gemakkelijk en dat heeft financiële en maatschappelijke gevolgen. In dit hoofdstuk staan de overstapmogelijkheden van de vrijesectorhuurders naar een koopwoning centraal.

2.1 De toegankelijkheid van de koopmarkt en de sociale en vrije huurmarkt

2.1.1 Krapte op de dure koopmarkt

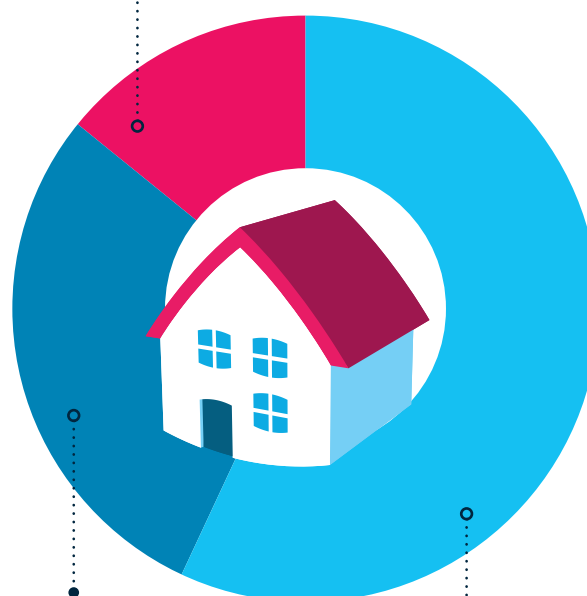
Hoewel de meeste woningen in Nederland koopwoningen zijn, is er al jaren een tekort aan koopwoningen. Jaarlijks zijn er tussen de 70.000 tot 80.000 extra woningen nodig om het tekort van meer dan 300.000 woningen op te vangen¹⁴. Een achterlopende bouw met duurzaamheidsopgave, een netto bevolkingsgroei, arbeids- en studiemigratie, een toename van (eenpersoons)huishoudens en de privatisering van de zorg waardoor senioren langer zelfstandig blijven wonen, liggen daar aan ten grondslag. Het tekort in combinatie met historisch

Nederlandse woningmarkt

7,7

miljoen
woningen

1,1 miljoen
vrije sector
huurwoningen
(14%)



2,2 miljoen
sociale
huurwoningen
(29%)

4,4 miljoen
koopwoningen
(57%)

lage hypotheekrentes, doet de huizenprijzen stijgen. Zo bedroeg de gemiddelde verkoopprijs van een koopwoning in het derde kwartaal van 2020 € 354.000¹⁵. Slechts 6% van de **koopstarters** heeft het inkomen en vermogen om een woning met deze prijs aan te schaffen¹⁶.

Er zijn weliswaar uiteenlopende overheidsmaatregelen, zoals de begrenzing van de **loan-to-value** naar 100%, het afbouwen van de **hypotheekrenteaftrek**, de **woonplicht** bij nieuwbouwwoningen en de afschaffing van de **overdrachtsbelasting** die de koopmarkt toegankelijk moeten houden. Maar alle maatregelen kennen voor- en tegenstanders die het met elkaar oneens zijn of de maatregelen juist de koopmarkt toegankelijk houden voor nieuwkomers of juist de prijzen verder doen laten stijgen, omdat de maatregelen de potentiële kopers meer financiële ruimte om te lenen geven.

Bijna vier op de tien huurders (39,1%) in de vrije sector zouden hoe dan ook de huurwoning het liefst inruilen voor een koopwoning¹⁷. De toegenomen gemiddelde leeftijd waarop de vrijesectorhuurder kon kopen¹⁸ en de beperkte toegenomen slaagkans van koopstarters¹⁹ laten echter zien dat die overstap nog niet zo gemakkelijk is.

2.1.2 Lange wachttijden en beperkte plek in de sociale huursector

Wanneer de vrijesectorhuurder niet terecht kan op de koopmarkt, is uitwijken naar de sociale huursector ook niet direct een mogelijkheid. Eén op de vijf huurders in de vrije sector geeft aan een voorkeur te hebben voor een sociale huurwoning²⁰. Er zijn in Nederland 2,2 miljoen sociale huurwoningen die voor 70% onder het beheer van woningbouwcorporaties vallen²¹. Om er voor te zorgen dat de sociale huur voor hen

met de lagere inkomens beschikbaar is, zien zij toe op strikte inkomensgrenzen en gezinsgrootte om aan te geven wie wel of niet recht heeft op de sociale huurwoning. Zo is 80% van de sociale huurwoningen voor huurders met een inkomen tot € 39.055 (prijsspeil 2020) en mag slechts de overige 20% van de woningen aan huishoudens met hogere inkomens worden toegewezen²². Wie aanspraak wil maken op een sociale huurwoning met beperkte huurlast, mag dus niet teveel verdienen. Een deel van de vrijesectorhuurders zou qua inkomen in aanmerking komen (zie hoofdstuk 3.2). Echter, ook hier is de vraag groter dan het aanbod en nemen de wachtlijsten in vrijwel alle regio's toe.

“De grootste uitdaging is om een goede balans te vinden tussen enerzijds marktwerking en anderzijds een vorm van huurdersbescherming.”

2.1.3 Vrije huursector

Een groeiend deel van de bevolking²³ huurt dan ook in de vrije huursector, al dan niet door gebrek aan ruimte op de sociale huurmarkt of koopmarkt. Waar het aantal koopwoningen en sociale huurwoningen nagenoeg hetzelfde blijven qua omvang, steeg het aantal woningen met een huur boven de € 1.000 in de vrije huursector met 40%²⁴. Beleggers hebben de afgelopen jaren een opmars gemaakt op de woningmarkt. Door de lage rente is het kopen en verhuren van een woning voor veel mensen interessanter dan hun geld op een spaarrekening laten staan. Daar komt bij dat er veel meer mogelijkheden zijn gekomen om de aankoop voor een groot deel met een

buy-to-let hypotheek te betalen. Hoewel veel expathuurders door de coronacrisis wegbleven en de **verhuurhypotheekmogelijkheden** leken aangescherpt te gaan worden, neemt het aantal vrije sector huurwoningen gestaag toe. In tegenstelling tot de koopmarkt en sociale huurmarkt wordt de vrije huursector nagenoeg niet gereguleerd. Er worden nu vanuit overheidswege wel maatregelen genomen om de jaarlijkse huurstijgingen te begrenzen en niet hoger te laten te zijn dan de inflatie. De grootste uitdaging blijft echter om een goede balans te vinden tussen enerzijds marktwerking en anderzijds een vorm van huurdersbescherming. Een redelijk rendement en een huurniveau dat daarop is gebaseerd, zijn nodig voor de continuïteit van de vrije huursector. Tot die tijd valt de duurhuurder tussen wal en schip waar het gaat om steun vanuit de overheid.

2.2 Financiële nadelen voor vrijesectorhuurders

Meer dan 60% van de vrijesectorhuurders woont liever in een ander type woning dan waar ze nu wonen²⁵. Naast het gebrek aan keuze op de woningmarkt zijn het vooral ook de financiële nadelen die de huurders tot een overstap aanzetten.

2.2.1 Vrijesectorhuurder gaat er op achter uit door huurstijgingen en inflatie

De vrije huur wordt onderverdeeld in **middenhuur**, woningen met een huur tussen de € 750 en € 1.000, en duurhuur; de huurwoningen met huren boven de € 1.000. Toch leeft in de markt de vraag of middenhuur niet ook al duurhuur is. Voor een huur van € 900 kan men immers ook al een huis kopen, stelt adviesbureau Companen. En daar komen de huurverhogingen nog jaarlijks bij. De huurstijging in de vrije sector was in 2020 ruim 3%. Daarentegen lag de inflatie in 2019 rond de 2,6%. De huur steeg harder dan de inflatie. De huurder ging er dus op achteruit²⁶.

2.2.2 Misgelopen vermogensopbouw

Bovendien worden de huurders bij de huurwoning nul procent eigenaar en stijgen de netto woonlasten. De huiseigenaar heeft ook netto maandlasten maar die bestaan vooral uit een aflossing. In wezen sparen zij daarmee, want na zoveel jaar is het huis

helemaal afbetaald en in eigen bezit. Berekeningen laten zien dat wanneer vrijesectorhuurders voor hun huurprijs een vergelijkbare standaard koopwoning zouden hebben gehad, zij een flink vermogen hadden kunnen opbouwen. In tien jaar gaat dat al snel over € 47.500 in krimpgebieden tot € 68.500 in de Randstad²⁷.

2.3 De maatschappelijke gevolgen van een ontoegankelijke woningmarkt

2.3.1 Invloed op levenskeuzes

Een ontoegankelijke woningmarkt is voor grote groepen mensen een grote bron van onvrede. Naast de financiële nadelige gevolgen, kan dat ook effect hebben op andere aspecten van het leven. Zo passen de woningen lang niet altijd bij de huishoudgrootte van gezinnen. Wanneer gezinnen in te kleine huizen wonen, kan dat ook gevolgen hebben voor bijvoorbeeld schoolprestatie van de kinderen. Of effect hebben op levenskeuzes. Wel of niet in loondienst gaan of eerder gaan samenwonen, zijn keuzes die nu onder invloed van een ontoegankelijke woningmarkt met oog op betere inkomensperspectieven soms anders worden genomen om de hypotheekchansen te laten toenemen²⁸.

2.3.2 Effect op werkloosheid

Zodra bepaalde regio's door toenemende huizenprijzen voor steeds meer (beroeps)groepen onbetaalbaar worden, heeft dat ook effect op de arbeidsmarkt. Bewoners worden dan qua achtergrond steeds uniformer. Middeninkomens vindt men in bepaalde regio's dan minder terug en dat heeft grote gevolgen voor bijvoorbeeld het vervullen van veel vacatures. Regio's zullen het gebrek aan bijvoorbeeld winkelpersoneel, verpleegkundigen, politieagenten en andere beroepsgroepen gaan voelen. Zij wonen buiten de stad en zijn lang niet altijd geneigd een langere woon-werkafstand af te leggen. Tegelijkertijd is het voor hen die gedwongen buiten het stedelijk gebied wonen, lastiger een baan vinden²⁹.

2.3.3 Tweedeling

In Nederland is er niet zozeer **inkomensongelijkheid**, maar wel een grote **vermogensongelijkheid**. Eén van de hoogste in de wereld. Dat komt vooral door de woningmarkt waarbij mensen met een eigen woning vermogen opbouwen. Zij geven dat door aan hun kinderen waardoor generaties op generaties steeds rijker worden en het verschil steeds groter wordt. Het belastingvrij schenken versterkt dat contrast. Experts zien nu al een driedeling ontstaan in de samenleving. Een bovenlaag die één of meerdere huizen kunnen hebben. Een middenlaag die profiteert van de waarde stijging. En de onderlaag die huurt en geen vermogen kan opbouwen met een eigen huis³⁰.

Conclusie

Duurhuurders zouden de overstap van huur naar koop willen maken, maar lopen daarin vast. Voor de koopmarkt met de hoge huizenprijzen en een groot tekort verdienen zij vaak net te weinig. En om in aanmerking te komen voor de sociale huursector verdienen zij vaak te veel. Bovendien worden er overheidsmaatregelen getroffen voor zowel de koopmarkt als de sociale huursector, maar is de vrije huursector aan de markt overgeleverd. De vrijesectorhuurders vallen tussen wal en schip en dat voelen zij ook financieel door de huurstijgingen, de inflatie en een misgelopen vermogensopbouw. De ontoegankelijkheid van de woningmarkt voor bepaalde groepen kan leiden tot een uniformisering en een tweedeling in de samenleving. In het volgende hoofdstuk gaat over een specifieke groep onder de vrijesectorhuurders, de duurhuurders.

De huurhuurders in Nederland

Waarom mag ik wel duur huren, maar niet kopen met lagere maandlasten?

Niet alle vrijesectorhuurders ervaren problemen met hun woonsituatie en – mogelijkheden. Het zijn vooral de vrijesectorhuurders die een groot deel van hun inkomen aan huurlasten kwijt zijn en zich gevangen voelen zitten en daarom de overstap naar een eigen huis willen maken. De zogenaamde ‘duurhuurders’. Dit hoofdstuk gaat over huurhuurders: wie zij zijn, wat hen drijft en welke activiteiten zij ondernemen om aan een koopwoning te komen.

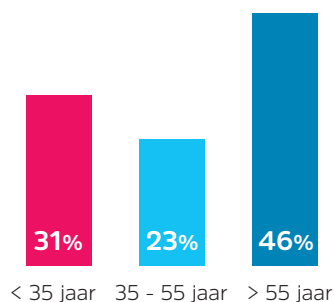
3.1 Wat is een huurhuurder?

Hoewel de term ‘duurhuurder’ weinig uitleg nodig heeft en regelmatig terugkomt in de actualiteiten, is de term nog niet zo lang in gebruik. Op het WoonDebat van BLG Wonen in 2019 werd de term geïntroduceerd om de problematiek waarmee veel vrijesectorhuurders te maken hebben, te benoemen. Onder een ‘duurhuurder’ verstaat BLG Wonen: een huishouden bestaande uit een of meer personen, met een huur boven de **liberalisatiegrens** (2020: € 737) en die 33% of meer van het netto besteedbare inkomen aan woonlasten uit geeft.

Duurhuurders kunnen zowel bij corporaties als bij particuliere eigenaren huren, alhoewel vooral dat laatste voorkomt.

3.2 Wat is het profiel van de huurhuurder?

De huurhuurder komt voor in verschillende leeftijdscategorieën. Zo is 31% jonger dan 35 jaar. 23% van de huurhuurders is tussen de 35 en 55 jaar. En 46% van de huurhuurders heeft een leeftijd boven 55 jaar. De 55-plussers gaan de huurlast vaak meer voelen omdat zij gezien hun pensioengerechtigde leeftijd er qua inkomen vaak op achteruit gaan³¹.



Qua woonlocatie wonen de meeste huurhuurders in de **romper** (zie afbeelding) (52%) en in de steden Amsterdam en Utrecht (27%) en in de rest van Nederland (21%). Jongeren tot 35 jaar wonen vooral in Amsterdam en Utrecht. Huurders boven de

55 jaar wonen vooral buiten de steden Amsterdam en Utrecht en in de romper³².

De huishoudens van huurhuurders worden vooral gekenmerkt door eenpersoonshuishoudens (32%) en tweepersoonshuishoudens (34%). In mindere mate door gezinnen met kinderen (14%)³³.

De meeste huurhuurders hebben een inkomen tot € 50.000 (76%). De groepen in de navolgende inkomensgroepen nemen af: € 50-60.000 (14%) en € 60-70.000 (5%) en tenslotte boven de € 70.000 (5%). Uit cijfers blijkt dat vooral de huurhuurders met hogere inkomens de voorkeur geven aan koop. Ongeveer 12% van alle huurhuurders is zzp'er³⁴.

De periode dat een huurhuurder huurt is lang. Zo huurt 38% al meer dan vijf jaar en 27% tussen twee en vijf jaar. Men huurt vooral omdat men geen hypotheek kan krijgen (39%) en omdat men niet in aanmerking kwam voor sociale huur (32%). 70% van de huurhuurders heeft zich al voorgenomen om te gaan verhuizen³⁵.



Romper

38% van de
duurhuurders huurt
al meer dan vijf jaar

Duurhuurders huren
vooral omdat zij
geen hypotheek
kunnen krijgen
(39%)

Bron:
Companen 2020

3.3 Hoe groot is de groep duurhuurders?

In Nederland wonen 574.000 huishoudens die een huur betalen boven de liberalisatiegrens (> € 737 huur). Van de 574.000 huishoudens hebben 349.000 huurders (61%) een **woonquote** boven de 33%. Deze huurders met een hogere woonquote zijn meer dan gemiddeld geneigd

“Ik vind het belangrijk om een woning te creëren waar we langere tijd gelukkig kunnen zijn.”

“We zijn gaan kijken naar wat we in de buurt kunnen krijgen, maar dan mis je nog steeds een tuin. We komen allebei uit een rustige omgeving en zoeken ook een rustige wijk, maar wel in een stad.”

om te verhuizen. Duurhuurders met hoge woonquotes komen door heel Nederland voor. Het is dus niet alleen een stedelijk probleem³⁶.

Wie het aantal huurders wil weten dat in aanmerking komt voor een overstap van huur naar koop, moet specifieker kijken of zij ook voldoende financiële middelen hebben. Van de 349.000 huurders met een woonquote boven de 33% heeft 25% voldoende inkomen en voldoende eigen middelen (87.250 huurders). 34% heeft voldoende inkomen, maar te weinig eigen middelen (118.660 huurders). 19% onvoldoende inkomen, maar wel voldoende eigen middelen (66.310 huurders). En 22% van de huurders heeft geen van beiden (76.780 huurders)³⁷.

3.4 Duurhuurders en hun koopwensen

Duurhuurders hechten veel belang aan een eigen woning. ‘Een huis kopen’ is dan ook veelvuldig onderwerp van gesprek met kennissen en vrienden. Duurhuurders zijn zich bewust van de verplichtingen en de verantwoordelijkheden die horen bij een koophuis. De hypotheek wordt gepercipieerd als een hoge lening, wat voor sommigen de

nodige spanning oplevert. Toch ziet men meer voordelen dan nadelen aan een eigen huis³⁸.

3.4.1 Wooncarrière opbouwen niet aan de orde

Duurhuurders zien het kopen van een eigen huis als een grote stap vooruit. Duurhuurders zoeken een koophuis dat aanzienlijk groter is en meer wooncomfort biedt dan het huidige huurhuis.

Ze verwachten van een koophuis dat dit hen meteen op een ideaal niveau van wooncomfort zal brengen: idealiter een huis met veel ruimte en een tuin. Gezien de hoge huizenprijzen die zij moeten betalen, willen ze het ook graag in één keer goed doen. Een zogenaamde wooncarrière opbouwen (van een klein naar een steeds groter huis overgaan en/of naar een andere locatie verhuizen) is vaak niet aan de orde. Duurhuurders zijn vaak weinig flexibel in hun woonwensen: zelfs als blijkt (uit een online berekening of een oriëntatiegesprek) dat het inkomen niet toereikend is, zijn ze geneigd vast te houden aan de woonwensen³⁹.

3.4.2 De drie belangrijke redenen om te willen kopen

60% van de huurhuurders wil vooral een huis kopen om het naar eigen smaak te kunnen aanpassen. Duurhuurders kijken ernaar uit iets te hebben wat van henzelf is, dat geeft een gevoel van trots, iets wat ze hebben bereikt door hard te werken⁴⁰.

De tweede belangrijke reden om een huis te kopen is voor 50% van de huurhuurders: het kunnen sparen en het kunnen opbouwen van vermogen. Duurhuurders zijn zich ervan bewust dat ze door een hypotheek af te betalen eigen vermogen opbouwen. Daarnaast verwachten ze lagere maandlasten en daardoor meer financiële ruimte⁴¹.

De derde belangrijke reden voor huurhuurders om te kopen is de samenhang met het begin van hun volwassen leven. De aankoop van een eigen woning geeft huurhuurders een fijn gevoel van vooruitgang: opgroeien en volwassen worden. Zo vindt 28% van de huurhuurders een koophuis beter bij zijn leven passen. 26% van de huurhuurders heeft het gevoel dat hij dan weer door kan met zijn leven en 13% van de huurhuurders denkt daarbij specifiek aan het kunnen stichten van een (groter) gezin⁴².

3.5 Hypotheekmogelijkheden vaak op aannames berust

Duurhuurders zijn niet heel positief gestemd over hun mogelijkheden op de woningmarkt. Ruim 60% van hen vindt dat het de slechte kant op gaat met de woningmarkt en met zijn kansen op de woningmarkt⁴³. 64% van de huurhuurders twijfelt of hij een hypotheek kan krijgen of is overtuigd dat hij geen hypotheek kan krijgen. Lang niet alle huurhuurders ondernemen daardoor nog actie. Als ze de hypotheekmogelijkheden wel onderzoeken, berekenen ze

.....

“Je bent meer jezelf in een eigen huis dan in een huurhuis.”

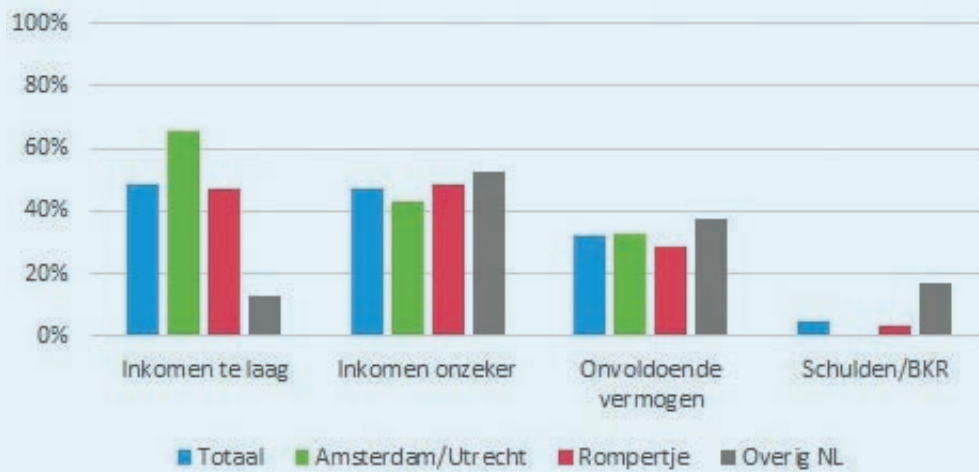
.....

“Ik wil mijn eigen gang kunnen gaan in mijn huis en niet voor alles toestemming hoeven vragen, dat geeft me vrijheid.”

.....

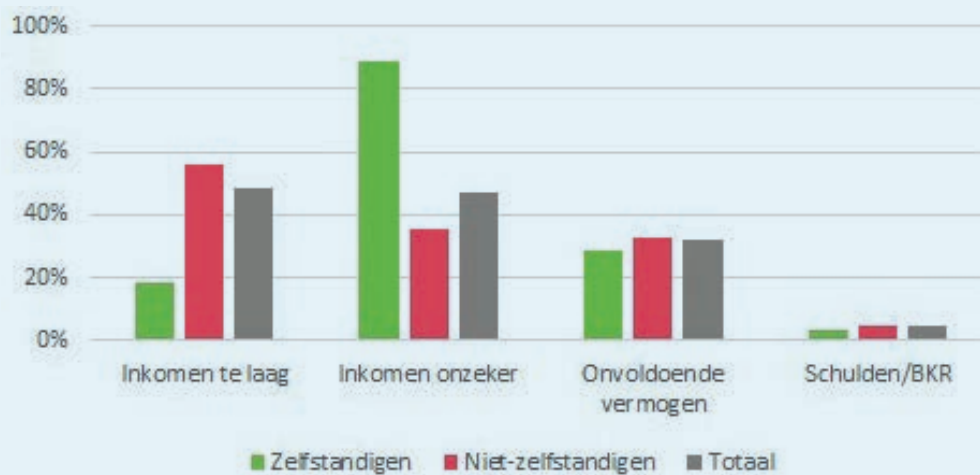
REDEN GEEN KOOPWONING

(tot 55 jaar, meerdere redenen mogelijk)



ZELFSTANDIGEN

(tot 55 jaar, meerdere redenen mogelijk)



Bron: WoOn 2018, bewerking Companen

met online tools hoeveel hypotheek zij zouden kunnen krijgen met de huidige huurlasten (56%). Ook spreken ze met een financieel adviseur (38%) of schatten hun kansen door de eigen situatie te vergelijken met de woonlasten van vrienden, familie en/of buurtgenoten (20%)⁴⁴.

Bijna vier op tien huurhuurders geven aan wel eens een hypotheekaanvraag te hebben gedaan. Wanneer men bij een hypotheekaanvraag vast loopt, ligt dat vooral aan een te laag inkomen/ geen vast contract, een te laag eigen vermogen, een te laag hypotheekbedrag voor het huis dat men wil kopen, (studie)schulden of een BKR-registratie. Zelfstandigen hebben vaak een voldoende maar onzeker inkomen⁴⁵.

3.6 De emotionele impact van beperkte keuze

De urgentie om te kopen verschilt. Sommige huurhuurders zijn als het ware gevangen in de gouden kooi van hun A-locatie in de stad, hun fijne huis, hun mooie buurt en/of het comfort van kosteloos onderhoud. Daarom 'berust' deze huurhuurder voor nu in zijn lot. Als er een groot gat zit tussen de mogelijkheden en benodigde hypotheek, besluiten huurhuurders om een paar jaar te wachten. In die paar jaar streven ze ernaar de salarissen en spaarrekeningen te laten groeien, in de hoop dat een toereikende hypotheek dan wel binnen handbereik komt. Ook geven veel huurhuurders aan te wachten tot de woningmarkt weer instort. Iets wat veel huurhuurders verwachten, ondanks de voortdurende prijsstijgingen.

Andere huurhuurders ervaren meer gevoelens van frustraties en machteloosheid. Zij zitten voor hun gevoel vast: met hun inkomen kunnen zij niet genoeg lenen voor een toereikende hypotheek. Door de hoge maandlasten is sparen moeilijk. Duurhuurders hebben zelf niet het gevoel veel aan de situatie te kunnen veranderen, terwijl externe factoren zoals het beleid van banken en de woningmarkt de mogelijkheden beperken. Ondertussen laait de frustratie over de situatie elke

maand weer in meer of mindere mate op wanneer de huur wordt afgeschreven, mede doordat de mogelijkheid om andere uitgaven te doen wordt beperkt door de hoge huurlasten⁴⁶.

Conclusie

In Nederland leven er 574.000 hurende huishoudens met een huur boven de € 737. Ruim 61% van hen (349.000) zijn meer dan 33% van hun netto besteedbare inkomen kwijt aan hun huur. Deze huurhuurders hebben allerlei verschillende leeftijden, huishoudens en komen uit allerlei regio's in Nederland. Wat hen verbindt, zijn de hoge huurlasten. Met een overstap naar een koopwoning willen huurhuurders financiële zekerheid, het trotse gevoel van bezit, vrijheid en vooruitgang realiseren. Door de lange periode dat wordt gehuurd en de hoge prijzen voelen huurhuurders de druk om bij de overstap direct het ideale huis te kopen. Hoewel een deel van de huurhuurders toereikende financiële middelen heeft, worden de individuele hypotheekmogelijkheden door algemene online tools niet altijd voldoende duidelijk. Veel huurhuurders blijven gefrustreerd achter, wachtend op betere tijden. Het volgende hoofdstuk geeft de hypotheekmogelijkheden voor huurhuurders weer. Zijn er wel of geen hypotheekmogelijkheden?

Emotionele impact onder duurhuurders als zij geen eigen huis kunnen kopen:

- 30% krijgt een onzeker gevoel over de toekomst (47% van de gezinnen met kinderen),
- 38% ervaart stress,
- 9% geeft aan niet verder te kunnen met het opbouwen van hun leven.

Bron: Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos

Hypotheekmogelijkheden voor huurhuurders

De pilot met de huurverklaring: een zoektocht naar hypotheekoplossingen

Afgaande op berichtgeving in de media en ervaringsverhalen van huurhuurders zelf, kan het beeld ontstaan dat er weinig hypotheekmogelijkheden zijn voor huurhuurders. Maar is dat werkelijk zo? In dit hoofdstuk staan centraal: de hypotheekmogelijkheden vanuit de ervaring van financieel adviseurs en de pilot die BLG Wonen het afgelopen jaar heeft gehouden met de huurverklaring.

4.1 Financieel adviseurs herkennen de huurhuurproblematiek in de praktijk

Bij de overstap van een huur- naar een koopwoning speelt de financieel adviseur een belangrijk rol. Vanuit zijn rol is hij degene die woonwensen en financiële mogelijkheden bij elkaar brengt. Hij is daarbij wel gebonden aan de wet- en regelgeving rond hypotheek, de **'Tijdelijke regeling hypothecair krediet' (TrhK)**. Maar hij is ook afhankelijk van de mogelijkheden van de geldverstrekkers voor het verstrekken van de hypotheek. Hetzij volgens standaardregels, hetzij met maatwerkoplossingen, de zogenoemde explain.

Adviseurs geven aan de huurhuurproblematiek te herkennen. Volgens hen komt echter een deel van de huurhuurders nooit bij de adviseur, omdat huurhuurders op basis van algemene online rekentools denken dat er geen mogelijkheden zijn en hun pogingen staken. Volgens adviseurs is een betere informatievoorziening nodig. De algemene tools om de maximale hypotheek te berekenen houden immers geen rekening met met financieringen buiten de standaard hypotheekregels

waarmee huurhuurders wel mogelijkheden zouden hebben. Aan de huurhuurders die wel langs komen en op basis van de standaard hypotheekregels niet terecht kunnen, vinden adviseurs het moeilijk uit te leggen waarom de gewenste hypotheeklasten niet verantwoord zijn, terwijl de hogere lasten voor de huur wel gedragen kunnen worden⁴⁷.

“Huurders die ik spreek zijn heel voorzichtig en willen niet te veel lenen. Ze zijn bang door alle verhalen over aflossingsvrije hypotheek en studieschulden. Ze denken dat er niets meer kan. Terwijl er best ruimte is.”

4.1.1 Explain ondanks behoefte, met wisselend succes beperkt gebruikt

De TrhK biedt een mogelijkheid om van de standaard hypotheekregels af te wijken door middel van de zogenaamde 'explain', maar die wordt door adviseurs met wisselend succes ingezet voor huurhuurders. Adviseurs geven daar de volgende redenen voor: geldverstrekkers staan er beperkt voor open, onbekendheid onder adviseurs en acceptanten, de aansprakelijkheidsrisico's die adviseurs en geldverstrekkers ermee lopen en het ontbreken van richtlijnen waardoor de maatwerk aanvragen tijdrovend en kostbaar zijn⁴⁸.

Toch geeft 75% van de adviseurs aan klanten te spreken die buiten de **inkomenstoets** vallen, maar die wel een hypotheek zouden kunnen betalen. Zo wordt voor 50% van de huurhuurders die buiten

de inkomenstoets valt een financiering met een explain aangevraagd. 46% daarvan wordt echter niet geaccepteerd. “Geldverstrekkers staan niet open voor explain” is voor adviseurs dan ook de belangrijkste reden waarom de explain nu niet wordt ingezet (54%). 25% van de adviseurs zegt zelfs bij geen enkele geldverstrekker voor de explain terecht te kunnen. Terwijl 92% van de adviseurs gelooft dat zij meer huurders kan helpen als zij bijvoorbeeld op basis van aantoonbare gedragen huurlasten aan een hypotheek zouden kunnen komen⁴⁹.

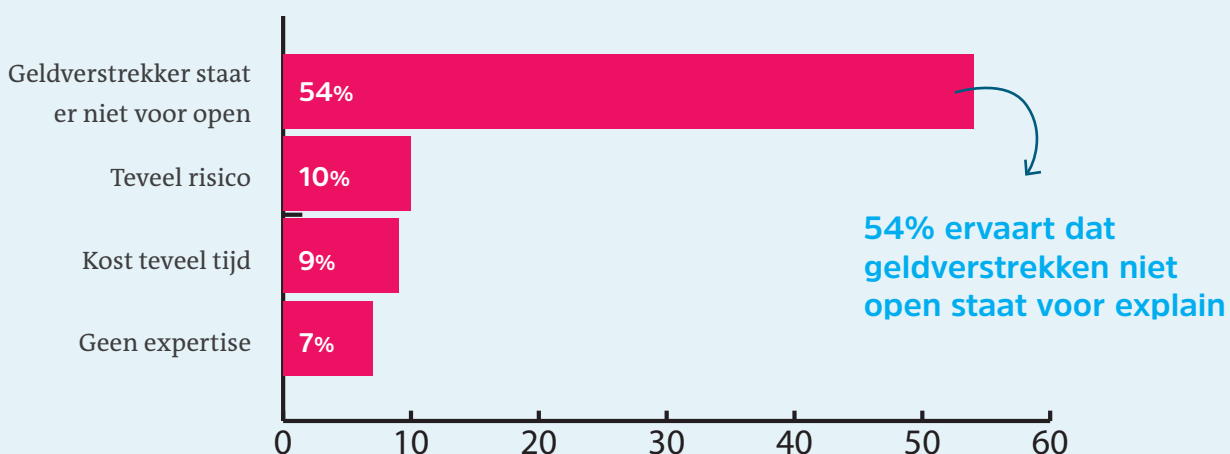
In onderzoek geven adviseurs aan dat zij de explainmogelijkheden voor duurhuurders ook niet inzetten door een gebrek aan expertise, onder zowel adviseurs als acceptanten. In het opleidingsspectrum van financieel adviseurs is er niet of nauwelijks aandacht voor de toepassingen van explain,

aldus adviseurs. En wanneer de explain wel wordt toegepast, leidt dit bij het interpreteren van de regels regelmatig tot discussies. Centraal staat bij elke lening een verantwoorde financiering, maar wat verantwoord is en hoe je dat onderbouwt, kan men in de praktijk verschillend over denken⁵⁰.

4.1.2 Verbetersuggesties vanuit de financieel adviseur

De financieel adviseurs dragen zelf vooral verbeterpunten aan die te maken hebben met een versoepeling van het beleid van geldverstrekkers, het mee laten wegen van aantoonbaar bewijs dat de hypotheeklasten gedragen kunnen worden en andere manieren om te bepalen of de hypotheeklasten gedragen kunnen worden (Zie kader op de volgende pagina).

TOP VIER BELANGRIJKSTE REDENEN OM EXPLAIN NIET TE GEBRUIKEN:



Bron: Adviseursonderzoek, 2019, DFO

VERBETERSUGGESTIES VAN ADVISEURS VOOR DE EXPLAIN VOOR 'VAN HUUR NAAR KOOP'-SITUATIES:

1. Biedt adviseurs hulpmiddelen aan zoals een checklist, standaardvoorwaarden of een rekentool. Dat geeft meer duidelijkheid en zal bijdragen aan het vergroten van het vertrouwen en het gevoel van een gedeelde verantwoordelijkheid tussen geldverstrekkers en adviseurs.
2. Zet in op kennisuitwisseling aan de hand van rekenvoorbeelden of roep een bespreekdesk in het leven.
3. Maak duidelijker welke onderbouwing nodig is voor het bewijs dat klanten in staat zijn geweest de huur tijdig en langdurig te betalen, bijvoorbeeld aan de hand van bankafschriften.
4. Laat het aantal jaren huur meewegen en kijk daarbij of huurhuurders langdurig de lasten hebben kunnen dragen.
5. Sluit de hypotheek, als de maandlast lager is dan huidige huurmaandlasten.
6. Financier standaard 80-90% van de huurlast als de huurhuurder kan aantonen dat hij al langere tijd zijn huur kan betalen.
7. Bekijk bij de berekening van de explain de toekomstige huurlast ten opzichte van de hypotheeklast die zij zouden betalen. Bij huur wordt de studieschuld vaak niet meegenomen bij koop wel.
8. Toets op werkelijke lasten.
9. Maak duidelijke normen ook vanuit de NHG voor eenvoudiger en snellere beoordelingen.
10. Betrek inkomen en uitgaven en werk met het netto besteedbare inkomen.

Bron: Kwalitatief adviseursonderzoek, 2018, BLG Wonen

4.2 De pilot met de huurverklaring

Door de omvangrijke groep huurhuurders enerzijds en de signalen van adviseurs over onduidelijke financieringskaders anderzijds, heeft BLG Wonen in 2019 het plan opgevat om met de huurhuurdersproblematiek aan de slag te gaan. Daartoe kondigde zij op het WoonDebat op 23 mei 2019 de huurverklaring aan. De aankondiging leidt tot landelijke aandacht in de media. Duizenden Nederlanders reageren en dezelfde week worden er nog Kamervragen over gesteld (Zie bijlage 1). De huurhuurproblematiek blijft tot de dag van vandaag een veel besproken onderwerp. In een pilot die van september 2019 tot september 2020 liep, heeft BLG Wonen de huurverklaring als mogelijk hulpmiddel bij explain voor 'van haar naar koop'-situaties getoetst.

4.2.1 Wat is de huurverklaring?

De huurverklaring is een formulier waarmee de huurder laat zien wat zijn woonlasten zijn geweest in de afgelopen drie jaar en hoe hij deze goed heeft kunnen betalen. De huurder onderbouwt zijn betaalgedrag met onder andere bankafschriften en een huurcontract.

De adviseur heeft met de huurverklaring een middel waarmee hij op een onderbouwde wijze hypotheekadvies kan geven aan huurders die willen kopen. Met de huurverklaring kan hij de huidige en toekomstige financiële woonsituatie van de klant gemakkelijk vaststellen. Hij houdt daarbij rekening met de

extra kosten die de huurder krijgt als hij een eigen woning heeft, zoals onderhoud, verzekeringen en gemeentelijke belastingen.

De bank beoordeelt de hypotheekaanvraag die de adviseur voor zijn klant indient. De bank toetst daarbij de huurverklaring en neemt deze mee als één van de factoren ter onderbouwing van het afwijken van de standaard wettelijke financieringslastnormen, de explain.

4.2.2 De doelstelling en basisprincipes van de pilot

Tijdens de pilot met de huurverklaring wil BLG Wonen een antwoord vinden op de volgende vraag: 'Leiden specifiekere werkinstructies en de huurverklaring als formulier rond 'van huur naar koop' tot een verbetering van verantwoorde financieringsmogelijkheden binnen de explaincategorie (artikel 4 lid 1 TrhK)?'

De huurverklaring heeft daarbij als doel de

voorspelbaarheid voor adviseurs en klanten te vergroten, omdat dat helpt bij het toepassen van de kaders en de (cijfermatige) onderbouwing. Als basisprincipes gelden bij de huurverklaring:

- Consument en adviseur constateren dat er sprake is van een bestendig inkomsten- en uitgavenpatroon over twee jaar (daar inbegrepen de hoge huur over drie jaar), waarbij lasten tijdig zijn betaald en er niet is ingeteerd op het eigen vermogen.
- Bij de begroting van de lasten wordt uitgegaan van de huidige hoge huur, minus de afslag die Nibud bepaald heeft voor verschil huurlasten en eigenaarslasten (ongeveer 1,4% van de WOZ-waarde van de aan te kopen woning).
- De huurverklaring kent een begrenzing van 10% overschrijding van de toegestane financieringslast.

PILOTVOORWAARDEN

Tijdens de pilot gelden voor het gebruik van de huurverklaring de volgende voorwaarden:

- De aanvraag voldoet aan overige standaard regels voor het verstrekken van een hypotheek.
- De financieringslast van de gevraagde hypotheek mag niet hoger zijn dan de toegestane financieringslast plus 10%.
- De woonlast (dat is de netto financieringslast plus 1,368% van de WOZ-waarde van de aan te kopen woning) is lager dan of gelijk aan de huur.
- De hypotheek wordt tenminste annuïtair afgelost gedurende de looptijd.
- Er geldt een maximale verstrekking van 100% van de marktwaarde.
- Het aan te kopen pand heeft minimaal energielabel C.
- Het aan te kopen pand heeft een goede staat van onderhoud.
- Geen uitzondering op de LTV i.v.m. verduurzaming.
- Als bestendig inkomen geldt een vast dienstverband. Voor zzp'ers, tijdelijke dienstverbanden (eventueel met intentie) en flexwerkers geldt het gemiddelde inkomen van de laatste drie jaar (geen variabele meetellen bijv. bonus).
- De aanvrager(s) heeft/hebben geen kredieten afgesloten of BKR-achterstandsregistraties. Enige toegestane uitzondering is een limiet op de betaalrekening (RK) of een telefoonkrediet (AK) tot een maximaal bedrag van € 2.500,- voor (beide) aanvrager(s) tezamen.
- De studieschuld toetst BLG Wonen zoals gebruikelijk.
- Restschulden meefinancieren is niet toegestaan.
- De klant heeft aantoonbaar voldoende eigen middelen voor kosten koper.

4.2.3 Pilot als onderzoeksvorm

De werkwijze met de huurverklaring is nieuw. Vandaar dat BLG Wonen besluit de werking ervan te testen in een pilot. Het allerbelangrijkste vindt BLG Wonen dat klanten met een verantwoorde financiering een woning kunnen kopen. Daarom is een pilot voor een eventuele bredere/landelijke uitrol noodzakelijk. Voor de pilot, waarbinnen plek is voor 40 klanten, neemt BLG Wonen een jaar de tijd. Aan de pilot werken veertien onafhankelijke advieskantoren mee.

“39% van de deelnemende huurhuurders kan een financiering krijgen.”

4.2.4 De uitkomsten van de pilot

- 1.887 mensen tonen interesse in de pilot, waarvan ruim 1.532 huurhuurders. Van deze huurhuurders meldt 24% (373) zich aan voor een gratis oriëntatiegesprek. De meeste aanvragen komen uit Noord- en Zuid-Holland. 20% van de deelnemende huurhuurders zoekt al meer dan vier jaar naar een huis.
- De huurhuurders zijn tevreden met hun huurwoning (7+), maar willen kopen om lagere woonlasten te hebben en vermogen op te bouwen. De achtergrond van de deelnemende huurhuurders is zeer divers qua leeftijd, opleiding, huishouden, koopervaring, arbeidscontract/inkomen en de financiële situatie.
- Duurhuurders denken voorafgaand aan het oriëntatiegesprek dat het gebrek aan inkomen en spaargeld knelpunten vormen. Deels onterecht want 20% van de huurders die al eerder onverrichte zaken bij de adviseur vandaan kwam, kan nu wel een financiering krijgen. 41% van de deelnemende huurhuurders is al eerder bij een adviseur geweest en 47% heeft online gezocht. Een kleine 60% van de huurhuurders onderneemt geen actie omdat zij denkt dat er toch geen mogelijkheden zijn.
- Adviseurs geven op basis van oriëntatiegesprekken aan dat 39% van de aan de pilot deelnemende huurhuurders een financiering zou kunnen krijgen. 25% binnen de bestaande acceptatiekaders en 14% met een explain. Zes huurhuurders (vijf zonder BLG Wonen, een met BLG Wonen zonder huurverklaring) maken binnen de pilotduur de overstap van een huur- naar een koopwoning.
- De krapte op de woningmarkt en privé-ontwikkelingen van huurhuurders liggen ten grondslag aan het trager binnen komen van hypotheekaanvragen dan gedacht. 26 huurhuurders die wel een financiering kunnen krijgen, zijn op zoek naar een woning. Een deel van de deelnemende huurhuurders komt door de hoge huizenprijzen tot de conclusie dat de financieringsmogelijkheden in de pilot niet toereikend zijn voor het gewenste huis. Zij blijven ondanks de hoge huurlasten huren. Uiteindelijk doorloopt 1,5% van de deelnemende huurhuurders het hele proces tot aankoop van een huis.
- 61% van de aan de pilot deelnemende huurhuurders kan geen financiering krijgen. De redenen zijn: schulden, te laag inkomen/flexibel inkomen en het ontbreken van eigen middelen (35%). Ruim 20% heeft behoefte aan (spaar)advies m.b.t. de schulden. Driekwart van de huurhuurders die geen financiering kan krijgen, is ondanks het ontbreken van mogelijkheden, positief over de pilot met de huurverklaring.
- 39% van de deelnemende adviseurs vindt dat de huurverklaring de financieringsnormen verduidelijkt. En 35% van de adviseurs vindt dat door de huurverklaring sneller duidelijk is welke financieringsmogelijkheden er zijn. 26% vindt de huurverklaring gebruiksvriendelijk.

- 43% van de deelnemende adviseurs vindt dat er door de huurverklaring meer klanten geholpen kunnen worden. 78% vindt de huurverklaring dan ook een goed en maatschappelijk initiatief waar veel behoefte aan is. 35% vindt de huurverklaring een oplossing voor huurhuurders.
- 83% van de deelnemende adviseurs vindt dat de huurverklaring zich nog wel moet bewijzen. 70% van hen vindt de voorwaarde “Maximaal toegestane woonlast bedraagt niet meer dan 110%” een belemmering (de 10%-regel). 57% van de deelnemende adviseurs vindt de voorwaarde “De aan te kopen woning moet minimaal een energielabel C hebben” een belemmering.
- Voor 87% van de adviseurs is de verwachting van de pilot niet uitgekomen omdat: a) ze (te) weinig klanten spraken b) de financiële situatie van de aangedragen huurhuurder geen mogelijkheden bood of c) de 10%-regel te weinig mogelijkheden bood. 70% van deelnemende adviseurs wil wel doorgaan met de pilot.

“78% van de deelnemende adviseurs vindt de huurverklaring een goed maatschappelijk initiatief.”

4.3 Reacties van BLG Wonen op de uitkomsten van de pilot

BLG Wonen is blij dat zij haar expertise heeft kunnen inzetten voor een maatschappelijk probleem. Cijfers en praktijkervaringen tonen aan dat de huurhuurproblematiek veel mensen in de samenleving op een langdurige en impactvolle manier raakt. Door actief de dialoog aan te gaan met partijen binnen en buiten de financiële branche is de problematiek landelijk geagendeerd (Zie bijlage 1).

Door deze agendering zijn adviseurs en huurhuurders uit het hele land in actie gekomen. Met honderden huurhuurders zijn oriëntatiegesprekken gevoerd. Waardoor huurhuurders meer inzichten kregen

in hun financiële mogelijkheden en heeft een klein deel daardoor reeds de overstap naar de koopmarkt kunnen maken. Adviseurs kregen door de komst van de huurverklaring meer inzicht in de acceptatiemogelijkheden van de geldverstrekker. Zij gaven aan daardoor meer klanten te kunnen adviseren.

Uit de pilot blijkt dat 25% van de huurhuurders binnen het standaard acceptatiekader financieerbaar is. Voor hen is geen explain met de huurverklaring nodig. 14% van de huurhuurders heeft wel een explain nodig. Voor hen blijkt de huurverklaring niet de oplossing. Of er voor individuele gevallen een financiering mogelijk is, blijkt namelijk met voorwaarden op voorhand lastig vast te stellen. De huurhuurders zijn te gemaaleerd waardoor ‘standaard uitgangspunten’ niet aansluiten bij de praktijk.

4.3.1 Vervolgstappen vanuit BLG Wonen

Is de pilot daarmee een succes? Ja en nee. BLG Wonen heeft de huurhuurproblematiek geagendeerd en een oplossingsrichting aangeboden, waardoor een groot aantal adviseurs en huurhuurders verder kwamen in ‘van huur naar koop-situaties’. Zijn we daarmee klaar? Nee. Er zijn nog steeds veel huurhuurders die willen kopen. BLG Wonen rond de pilot met de huurverklaring af, maar blijft zich in zetten voor de huurhuurders. Enerzijds door actief huurhuurders te gaan informeren over hun mogelijkheden. En anderzijds door adviseurs met een structurele kennisuitwisseling en besprekdesk met gespecialiseerde acceptanten meer houvast te gaan bieden voor explain voor huurhuurders. Tenslotte wil BLG Wonen ook de landelijke dialoog blijven aangaan. Alleen als meer partijen gaan samenwerken zullen oplossingen op grotere schaal het gewenste effect voor de huurhuurders in Nederland hebben. De woningmarkt wordt dan toegankelijker voor huurhuurders.

Conclusie

De huidige hypotheekregels bieden ruimte om huurhuurders aan een huis te helpen, hetzij binnen de standaardregels, hetzij met een explain. Echter, het feit dat deze mogelijkheid er is, betekent in de praktijk helaas nog niet dat deze altijd wordt gebruikt. De explain roept bij veel adviseurs onduidelijkheid op. Wanneer geldverstrekkers er meer voor open zouden staan en er duidelijkere richtlijnen zouden zijn, verwachten de adviseurs wel meer huurhuurders te kunnen financieren.

BLG Wonen start daarop een pilot met de huurverklaring. Binnen de pilot toetst BLG Wonen of standaard uitgangspunten voor hypotheekaanvragen met een explain voor huurhuurders, adviseurs meer houvast zou bieden.

De pilot met de huurverklaring leidt tot grote aandacht voor en (h)erkenning van de huurhuurproblematiek, onder meer in de Tweede Kamer. Veel huurhuurders en financieel adviseurs komen in actie en onderzoeken de financieringsmogelijkheden. Op basis van de oriëntatiegesprekken in de pilot geven adviseurs

aan dat er voor 39% van de huurhuurders wel degelijk financieringsmogelijkheden zijn. Voor 25% zelfs binnen de standaard hypotheekregels. Uit de pilot van de BLG Wonen blijkt ook dat het standaardisering van de explain niet de oplossing is. Hoewel 39% van de aan de pilot deelnemende adviseurs vindt dat de huurverklaring de financieringsnormen verduidelijkt, blijken de huurhuurders te gemêleerd, waardoor binnen de pilot een beperkt aantal huurhuurders voldoet aan alle voorwaarden en gebruik kan maken van de huurverklaring.

Is de pilot dus een succes? Ja en nee. Door de pilot is de huurhuurproblematiek onderwerp van gesprek geworden en zijn ruim 1.500 huurhuurders in actie gekomen. En dat is belangrijk omdat 64% van de huurhuurders dacht dat er geen mogelijkheden zijn. De pilot leidt tegelijkertijd niet tot een kant-en-klare oplossing voor huurhuurders die een explain nodig hebben. Met de opgedane inzichten zullen vervolgstappen gezet moeten worden. In hoofdstuk vijf leest u daartoe een overzicht van alle conclusies en de aanbevelingen voor de vervolgstappen.



Conclusies en aanbevelingen

Vervolgstappen voor de duurhuurproblematiek

In het laatste hoofdstuk leest u alle conclusies en aanbevelingen onder elkaar met als doel de problematiek verder te kunnen bespreken, betrokken partijen te activeren en zelf actief bij te dragen aan een oplossing, zodat de woningmarkt toegankelijker wordt voor huurders.

Welke conclusies zijn er te trekken en wat zijn lessen waarmee vervolgstappen gezet kunnen worden?

5.1 Conclusies

- Onderzoekscijfers tonen aan dat de groep huurders omvangrijk is. Huurders geven aan al gelangere tijd naar een huis te zoeken. De krapte op de woningmarkt biedt de huurder weinig uitwijkruimte naar de sociale huurmarkt of de koopmarkt. Naast de aandacht voor passende financieringsnormen, blijkt het werken aan een betere wisselwerking tussen huur en koop en het creëren van meer woonruimte van groot belang.
- Het agenderen van de huurproblematiek leidt tot een brede (h)erkenning in de samenleving. Onder consumenten, financieel adviseurs, woningmarktexperts en politici. Door de agendering is er meer aandacht gekomen voor de problematiek en mogelijke oplossingen. Veel huurders voelden zich gehoord. Aandacht blijft nodig en betekent veel voor de vergeten kwetsbare huurders, die in tegenstelling tot sociale huurders en eigen woningbezitters niet kunnen profiteren van overheidssteun.
- De huurproblematiek blijkt landelijk aanwezig en de achtergrond van huurders is zeer divers qua leeftijd, opleiding, huishouden, koopervaring, arbeidscontract/inkomen en de financiële situatie. De gemêleerde achtergrond van huurders maakt het lastig standaard uitgangspunten voor ‘van huur naar koop’-situaties te formuleren.
- De deelnemende huurders zijn tevreden met hun huurwoning, maar willen vooral kopen om lagere woonlasten te hebben en vermogen op te bouwen. Berekeningen laten zien dat wanneer vrijsectorhuurders voor hun huurprijs een vergelijkbare standaard koopwoning zouden hebben gehad, zij in tien jaar een vermogen tussen de € 50.000 en € 70.000 hadden kunnen opbouwen. De ontoegankelijke woningmarkt kan dus op termijn voor een grotere vermogensongelijkheid in de samenleving leiden.
- Veel deelnemende huurders zijn eerder bij een adviseur geweest en/of hebben online gekeken wat er mogelijk is. Men denkt dat het gebrek aan inkomen en spaargeld knelpunten vormen. Deels onterecht want een deel van de huurders die al eerder onverrichte zaken bij de adviseur vandaan kwam, kan een financiering krijgen. De inschatting of er hypotheekmogelijkheden zijn, berusten vaak op aannames die verder niet door huurders voor de eigen situatie wordt uitgezocht. Betere informatievoorziening over de overstap van huur naar koop is nodig.

- In de praktijk blijkt dat 39% van de deelnemende huurhuurders wel een financiering lijkt te kunnen krijgen. Van de 39% kan 25% binnen de standaard acceptatienormen een financiering krijgen. De overige 14% van de huurhuurders heeft een explain nodig. Er zijn in de praktijk dus voor een deel van de huurhuurders wel degelijk financieringsmogelijkheden.
- Duurhuurders die geen financiering kunnen krijgen, hebben schulden, een te laag inkomen of niet genoeg eigen middelen. Een groot deel van hen heeft behoefte aan (spaar)advies voor het omgaan met schulden. Duurhuurders zijn ondanks de uitkomst blij dat de adviseur de verschillende mogelijkheden heeft bekeken en dat de huurhuurder zijn vragen kon stellen (58%). Bij nieuwe ontwikkelingen weet de huurhuurder dat hij opnieuw contact met de adviseur op kan nemen (92%).
- De hypotheekregels, de ‘Tijdelijke regeling hypothecair krediet’ biedt een explainmogelijkheid maar die wordt door adviseurs vaak weinig succesvol voor huurhuurders gebruikt omdat geldverstrekkers daar beperkt voor open staan, adviseurs er mogelijk aansprakelijkheidsrisico’s mee op lopen en het voor adviseurs door het ontbreken van richtlijnen te tijdrovend en kostbaar is. Meer kennisuitwisseling rond de toepassing van een explain (voor ‘van huur naar koop’-situaties) is nodig.
- De huurverklaring, als verduidelijking van de explain, wordt door huurhuurders en adviseurs met veel enthousiasme ontvangen. Adviseurs vinden het een goed maatschappelijk initiatief dat financieringsmogelijkheden (sneller) verduidelijkt, waardoor zij meer klanten kunnen helpen. In de praktijk blijkt echter dat een deel van de huurhuurders binnen de standaardregels gefinancierd kan worden en dus geen huurverklaring nodig heeft. En voor de huurhuurders die wel een explain nodig hebben, lijkt de bestaande explainmogelijkheid meer ruimte te bieden aan de uiteenlopende achtergronden van de huurhuurders, dan de huurverklaring. Hoewel de huurverklaring dus een sterke communicatieve en activerende werking heeft, biedt het in de praktijk nog niet de gehoopte oplossing voor grote groepen huurhuurders in Nederland.
- Een deel van de huurhuurders komt door de hoge huizenprijzen tot de conclusie dat de financieringsmogelijkheden niet toereikend zijn voor het gewenste huis. Zij blijven ondanks de hoge huurlasten huren en wachten tot de huizenprijzen zullen dalen. Zij overwegen daarbij zeer beperkt om af te zien van bepaalde woonwensen, zoals de wens om in een stedelijk gebied te wonen, terwijl de hypotheekkansen daarmee soms tot 20% zouden kunnen toenemen (Zie bijlage 2).

5.2 Aanbevelingen

#1

Verbeter de informatievoorziening voor de huurder die wil kopen

Duurhuurders zoeken in het oriëntatieproces vaak steun bij algemene online tools om de maximale hypotheek te berekenen. Deze tools gaan uit van standaard berekeningen, waardoor zaken als gedragen huurlasten uit het verleden niet worden meegenomen. In de praktijk kan het ertoe leiden dat duurhuurders op basis van de uitkomsten van de tool geen mogelijkheden zien en niet de moeite nemen verder te kijken. Veel duurhuurders blijven met vragen zitten: 'Kan ik voor het bedrag waar ik nu voor huur, ook een hypotheek krijgen?' 'Wat kan ik beter doen mijn (studie)schuld aflossen of een spaarbuffer aanleggen?' 'Als ik nu geen huis kan kopen, wat moet ik dan doen, zodat het over een tijd wel kan?' Met een betere informatievoorziening kan veel onzekerheid bij duurhuurders worden weggenomen.

#2

Betrek de financiële gevolgen van alternatieve woonkeuzen actiever in een adviesgesprek

De financiële sector zou duurhuurders ook meer kunnen wijzen op alternatieve woonkeuzen en de bijbehorende financiële consequenties. Onderzoeksgegevens geven aan dat wanneer men van een zeer stedelijk gebied naar een niet-stedelijk gebied zou verhuizen de kans op een hypotheek met 20% zou toenemen (Zie bijlage 2). Door duurhuurders de toenemende kansen te tonen bij verhuisbewegingen buiten de eigen regio/stad en het vermogen wat men daarmee zou opbouwen, zouden duurhuurders meer keuze-inzicht krijgen. Duurhuurders kunnen dan beter overwegen of zij op de gewenste locatie duur blijven huren of dat zij tegen lagere woonlasten op een tweede locatie naar keuze kunnen beginnen aan een wooncarrière en na een tijd wellicht alsnog kunnen verhuizen naar de locatie van hun eerste keuze.

#3

Voeg aan de hypotheekbeoordelingsmethodiek naast LTV en LTI ook 'LTP' toe

Binnen de huidige beoordelingsmethodiek in het hypotheekproces wordt vooral uit gegaan van de 'Loan to Value' en de 'Loan to Income'. Echter, een inkomen of waarde van een onderpand 'alleen' zegt niets over de mate waarin de consument het geld op verantwoorde wijze voor zijn hypotheek en bijbehorende verplichtingen aan kan wenden. Het zijn vooral het betaalgedrag en uitgavenpatronen die een specifieke graadmeter zijn voor de individuele financiële weerbaarheid van een mens. Daarom zou de toevoeging van 'Loan to Paymentbehavior' een belangrijke verrijking kunnen zijn bij het beoordelen van een bestendig betaalgedrag. Een onderdeel van betaalgedrag, zouden de in het verleden gedragen woonlasten kunnen zijn in het geval van duurhuurders.

#4

Werk aan een meer open houding voor explain rond 'van huur naar koop'-situaties

Binnen de 'Tijdelijke regeling hypothecair krediet' is er nu ruimte opgenomen om in individuele gevallen van de standaard hypotheeknormen af te wijken. Echter, deze ruimte wordt nog lang niet altijd gebruikt. Enerzijds door financieel adviseurs die daar door een gebrek aan kennis, tijd of zorg over risicoaansprakelijkheid niet voor open staan. Anderzijds door een gesloten houding en onduidelijkheid over acceptatiekaders vanuit geldverstrekkers. De bestaande onwetendheid en/of aversie ten aanzien van explain kunnen een nadelige uitwerking hebben voor consumenten die een explain nodig hebben. Zeker in een tijd waar de samenleving op allerlei gebieden flexibiliseert, is de gedachte dat alle consumenten binnen de standaardkaders gefinancierd kunnen worden een illusie. Ruimte en aandacht voor explain is noodzakelijk voor een passende financiële dienstverlening in de praktijk.

#5

Zorg voor meer aandacht voor explain in het opleidingscurriculum van adviseurs

De wettelijke ruimte in de hypotheekregels alleen is niet genoeg. Door op structurele wijze met elkaar in gesprek te blijven over de toepassing van explain in de praktijk, wordt de wijze waarop de explain in de praktijk kan worden toegepast helder. Door de interactie kan kennisuitwisseling plaats vinden, zowel onder adviseurs als bij acceptanten van geldverstrekkers.

Begrippenlijst

Buy-to-let hypotheek: ook wel een beleggingshypotheek of verhuurhypotheek genoemd. Bij deze hypotheekvorm moet de woning verhuurd zijn en mag de eigenaar er niet zelf in wonen.

Duurhuurder: een huishouden bestaande uit een of meer personen met een huur boven de € 737 dat meer dan 33% van het netto besteedbare inkomen aan woonlasten uitgeeft.

Duurhuurproblematiek: huurders in de vrije sector die een eigen woning willen kopen maar daar (net) te weinig voor verdienen en door de hoge huurlasten ook niet of weinig kunnen sparen om later alsnog te kopen. Duurhuurders voelen zich gevangen zitten in de vrije huursector.

Explain: de Tijdelijke Regeling Hypothecair Krediet (Trhk) geeft de mogelijkheid aan kredietverstrekkers om in individuele gevallen van de standaard financieringslastnormen af te wijken en maatwerk te leveren. Kredietverstrekkers moeten een afwijking van de standaard financieringslastnormen wel goed onderbouwen (met documenten en berekeningen), vandaar dat gesproken wordt over de zogenaamde 'explain'.

Huurverklaring: een formulier waarmee de huurder laat zien wat zijn woonlasten zijn geweest in de afgelopen drie jaar en hoe hij deze goed heeft kunnen betalen.

Hypotheekrenteaf trek: dat woningbezitters de jaarlijkse rente die ze moeten betalen over hun hypotheekschuld af mogen trekken van hun bruto inkomen. Door de betaalde hypotheekrente van het inkomen af te trekken wordt het belastbare inkomen,

het inkomen waar belasting over moet betaald worden, lager.

Inkomensongelijkheid: de verdeling van inkomen over bepaalde groepen binnen een samenleving.

Koopstarters: mensen die voor het eerst een huis willen kopen.

Middenhuur: woningen met een maandhuur die tussen ongeveer € 750 en € 1.000.

Liberalisatiegrens: de bovengrens voor het ontvangen van huursubsidie (in 2020 € 737). Wiens huur onder de grens ligt, woont vaak in een sociale huurwoning. Wiens huur boven de grens ligt, woont vaak in een woning in de vrije huursector.

Inkomenstoets of Loan to Income (LTI): het percentage van het inkomen dat een klant maximaal aan hypotheeklasten (rente en aflossing) mag besteden. Dat percentage (ook wel financieringslastpercentage genoemd) wordt op basis van financieringslastnormen jaarlijks door het Nibud vastgesteld. De inkomenstoets moeten ervoor te zorgen dat een gemiddeld huishouden naast de hypotheeklasten nog voldoende geld overhoudt voor onder meer boodschappen, zorgkosten en andere kosten van levensonderhoud.

Loan to Paymentbehavior (LTP): een door BLG Wonen bedachte term, bedoeld om de LTI en LTV bij de huidige beoordelingsmethodiek van hypotheekaanvragen aan te vullen met een LTP. Bij een LTP bekijkt men de verhouding van de hypotheek ten opzichte van het betaaldedrag. BLG Wonen is van mening dat een bestendig betaaldedrag en het uitgavenpatroon van een

consument een goede indicator is voor de manier waarop de consument zijn inkomsten ook op een verantwoorde wijze voor zijn hypotheek en bijbehorende verplichtingen kan aanwenden.

Loan to Value (LTV): is de verhouding tussen de hypotheek en de waarde van je huis. Sinds 2018 mag de LTV niet hoger zijn dan de waarde van het huis. Alle bijkomende kosten moet een koper dus uit eigen geld betalen.

Overdrachtsbelasting: de belasting die wordt betaald bij de aankoop van een bestaand huis. De belasting bedraagt twee procent van de aankoopwaarde van het huis. Voor woningkopers van 18 tot 35 jaar wordt de overdrachtsbelasting vanaf 1 januari 2021 afgeschaft.

Romper: verwijst naar de vorm van het geografische gebied dat grofweg samenvalt met de Randstad en door beleggers wordt gezien als het dominante marktgebied voor woninginvesteringen.

Trhk: de Tijdelijke regeling hypothecair krediet zijn de hypotheekregels over de maximale hypotheek waar alle geldverstrekkers zich aan moeten houden.

Vermogensongelijkheid: de ongelijkheid tussen het totaal van individuele bezittingen tussen groepen mensen in de samenleving.

Woonplicht: de verplichting dat de persoon die het nieuwbouwhuis koopt, daar ook moet gaan wonen. Met de woonplicht wil men voorkomen dat beleggers te veel huizen opkopen ten nadele van starters.

Woonquote: het percentage van het besteedbare inkomen dat aan woonlasten wordt besteed.

Bronnen en verwijzingen

1. Onderzoek 'Goed wonen voor iedereen', 2018, Miles Research.
2. Onderzoek 'Goed wonen voor iedereen', 2018, Miles Research.
3. UVRM, artikel 25: "Een ieder heeft recht op een levensstandaard die hoog genoeg is voor de gezondheid en het welzijn van zichzelf en zijn gezin, waaronder begrepen voeding, kleding, huisvesting en geneeskundige verzorging en de noodzakelijke sociale diensten, alsmede het recht op voorziening in geval van werkloosheid, ziekte, invaliditeit, overlijden van de echtgenoot, ouderdom of een ander gemis aan bestaansmiddelen, ontstaan ten gevolge van omstandigheden onafhankelijk van zijn wil.
4. UNESCO, artikel 11: "De Staten die partij zijn bij dit Verdrag erkennen het recht van een ieder op een behoorlijke levensstandaard voor zichzelf en zijn gezin, daarbij inbegrepen toereikende voeding, kleding en huisvesting, en op steeds betere levensomstandigheden. De Staten die partij zijn bij dit Verdrag nemen passende maatregelen om de verwezenlijking van dit recht te verzekeren, daarbij het essentieel belang erkennende van vrijwillige internationale samenwerking."
5. <http://www.un.org/sustainabledevelopment/cities>.
6. Artikel 22 van de Nederlandse Grondwet: "bevordering van voldoende woongelegenheid is voorwerp van zorg der overheid."
7. Kwaliteit van leven in Nederland, 2017, Centraal Bureau voor de Statistiek.
8. Woning en woonomgeving gerelateerd aan tevredenheid met het leven, 2018, Centraal Bureau voor Statistiek.
9. How neighbourhood features affect quality of life, 2002, Sirgy en Cornwell.
10. Economische Ontwikkelingen en Vooruitzichten, 2017, De Nederlandsche Bank.
11. <https://www.tno.nl/nl/aandachtsgebieden/bouw-infra-maritiem/roadmaps/buildings-infrastructure/energiepositieve-gebouwde-omgeving/>.
12. Energetische kwaliteit woningvoorraad sterk toegenomen. Planbureau voor leefomgeving, <http://themasites.pbl.nl/balansvandeleeftomgeving/jaargang-2016/themas/wonen/kwaliteit-woningvoorraad>.
13. De woning (beleggings)markt in beeld 2020, Capital Value.
14. Staat van de Woningmarkt – Jaarrapportage 2020, Ministerie van Binnenlandse Zaken.
15. Marktinformatie koopwoningen, NVM, <https://www.nvm.nl/wonen/marktinformatie/>.
16. WoOn 2018, bewerking Companen.
17. Prettige leefomgeving essentieel voor woongenot, Enquête naar woonvoorkeuren van huurders, 2020, ABN AMRO.
18. WoOn 2012, 2015 en 2018, bewerking Companen.
19. Ruimte + wonen, Vakblad over leefomgeving voor ruimtelijke professionals en woonexperts, 2019.
20. Prettige leefomgeving essentieel voor woongenot, Enquête naar woonvoorkeuren van huurders, 2020, ABN AMRO.
21. De woning (beleggings)markt in beeld 2020, Capital Value.
22. <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/woningcorporaties/toewijzen-betaalbare-woningen>.
23. Lokale Monitor Wonen (2014:12,6% en 2018:13,2%).

24. Crash course, 15 feiten over duurhuurder, Bram Klouwen, directeur, Companen, Advies voor woningmarkt en leefomgeving, Spreker WoonDebat 23 mei 2019.
25. Prettige leefomgeving essentieel voor woongenot, Enquête naar woonvoorkeuren van huurders, 2020, ABN AMRO.
26. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/36/huren-stijgen-met-2-5-procent-in-2019>.
27. Companen, Advies voor woningmarkt en leefomgeving, mei 2018.
28. Cody Hochstenbach, stadsgeograaf en postdoctoraal onderzoeker aan de Universiteit van Amsterdam, Spreker WoonDebat 23 mei 2019.
29. Mirthe Biemans, Manager Strategie woningcorporatie Rochdale, Spreker WoonDebat 23 mei 2019.
30. Cody Hochstenbach, stadsgeograaf en postdoctoraal onderzoeker aan de Universiteit van Amsterdam, Spreker WoonDebat 23 mei 2019.
31. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
32. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
33. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
34. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
35. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
36. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
37. Omvang duurhuurdersmarkt, Inventarisatie samenstelling, woonsituatie en woonwensen duurhuurders, 2020, Companen.
38. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
39. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
40. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
41. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
42. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
43. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
44. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
45. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
46. Duurhuurders, van huur naar koop, 2019, Ipsos in opdracht van BLG Wonen.
47. Kwalitatief adviseursonderzoek, 2018, BLG Wonen.
48. Rapport Maatwerk bij hypotheekverstrekking, 2017, Ministerie van Binnenlandse Zaken.
49. Adviseursonderzoek, 2019, DFO.
50. Kwalitatief adviseursonderzoek, 2018, BLG Wonen.

Bijlagen

Bijlage 1: Media berichten en politieke vragen rond pilot met huurverklaring

Mei 2019

Duurhuurders komen in aanmerking voor hypotheek_NRC

<https://www.nrc.nl/nieuws/2019/05/23/duurhuurders-komen-in-aanmerking-voor-hypotheek-a3961391>

BLG wil duurhuurder toch hypotheek geven_Telegraaf

<https://www.telegraaf.nl/financieel/3631092/blg-wil-duurhuurder-toch-hypotheek-geven>

Duurhuurders krijgen toegang tot hypotheek_FD

<https://fd.nl/ondernemen/1302304/duurhuurders-krijgen-toegang-tot-hypotheek>

Hypotheekaanbieder BLG Wonen wil duurhuurders toelaten_Nu.nl

<https://www.nu.nl/geldzaken/5905002/hypotheekaanbieder-blg-wonen-wil-duurhuurders-toelaten.html>

BLG Wonen wil hypotheek verstrekken op basis van duur huren_AD

<https://www.ad.nl/wonen/blg-wonen-wil-hypotheek-verstrekken-op-basis-van-duur-huren~ac7ba61a/>

Kamervragen leden Kops en Tony van Dijck aan ministers van Binnenlandse Zaken en van Financiën over hypotheek voor duurhuurders_24 mei 2019

<https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kv-tk-2019Z10464.html>

Ollongren: Huurdersverklaring BLG nuttige pilot voor meer maatwerk

<https://www.amweb.nl/financieel-planning/nieuws/2019/06/ollongren-huurdersverklaring-blg-nuttige-pilot-voor-meer-maatwerk-101117461/>

Toezichthouder AFM kritisch op huurverklaring bij hypotheek

<https://www.ad.nl/wonen/toezichthouder-afm-kritisch-op-huurverklaring-bij-hypotheek~a1f4fb48/>

Woord van de dag_Lexiton Taalbank_23 mei 2020

<https://www.taalbank.nl/2019/05/23/duurhuurder/>

September 2019

Pilot huurverklaring voor duurhuurders van start_VVP

<https://www.vvponline.nl/nieuws/pilot-huurverklaring-voor-duurhuurders-van-start>

Proef met hogere hypotheek voor duurhuurders van start_RTL Z

<https://www.rtlz.nl/life/personal-finance/artikel/4861231/huurverklaring-starters-hoge-huur-hypotheek>

BLG Wonen start met pilot die huurhuurders aan een hypotheek moet helpen_banken.nl
<https://www.banken.nl/nieuws/21922/blg-wonen-start-met-pilot-die-duurhuurders-aan-een-hypotheek-moet-helpen>

26 september 2019 | RTL Nieuws 19:30 uur
<https://www.rtlnieuws.nl/video/uitzendingen/video/4863256/rtl-nieuws-1930-uur>

Adfz blij met aandacht voor hypotheek voor huurhuurders_VVP
<https://www.vvponline.nl/nieuws/adfz-blij-met-aandacht-voor-hypotheek-voor-duurhuurders>

Juli 2020

Motie van het lid Terpstra C.S. Integrale visie op de Woningmarkt_32847_02 juli 2020
<https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/moties/detail?id=2020Z13124&did=2020D27936>

Meer dan 1000 euro huur? Dan moet een hypotheek krijgen makkelijker worden_NOS
<https://nos.nl/artikel/2339308-meer-dan-1000-euro-huur-dan-moet-een-hypotheek-krijgen-makkelijker-worden.html>

Duurhuurders moeten makkelijker hypotheek krijgen_RTL nieuws
<https://www.rtlnieuws.nl/economie/life/artikel/5168848/woningmarkt-duurhuurders-huurverklaring-julius-terpstra-cda-tweede>

CDA wil meer mogelijkheden op hypotheek voor huurhuurders_Banken.nl
<https://www.banken.nl/nieuws/22469/cda-wil-meer-mogelijkheden-op-hypotheek-voor-duurhuurders>

Gemakkelijker een hypotheek voor starters met hoge huur_AD
<https://www.ad.nl/wonen/gemakkelijker-een-hypotheek-voor-starters-met-hoge-huur~a9661333/>

Hoge huur? Dan krijg je makkelijker een hypotheek, vindt het CDA_Linda.nl
<https://www.linda.nl/nieuws/politiek/hoge-huur-hypotheek-huurverklaring/>

Unanieme politieke steun voor huurhuurders die willen kopen_Binnenlands bestuur
 Unanieme politieke steun voor huurhuurders die willen kopen_Binnenlands bestuur

OVFD pleit voor huurexplain_VVP
<https://www.vvponline.nl/nieuws/ovfd-pleit-voor-huurexplain?mid=k56ao2hqnmSYkQ==>

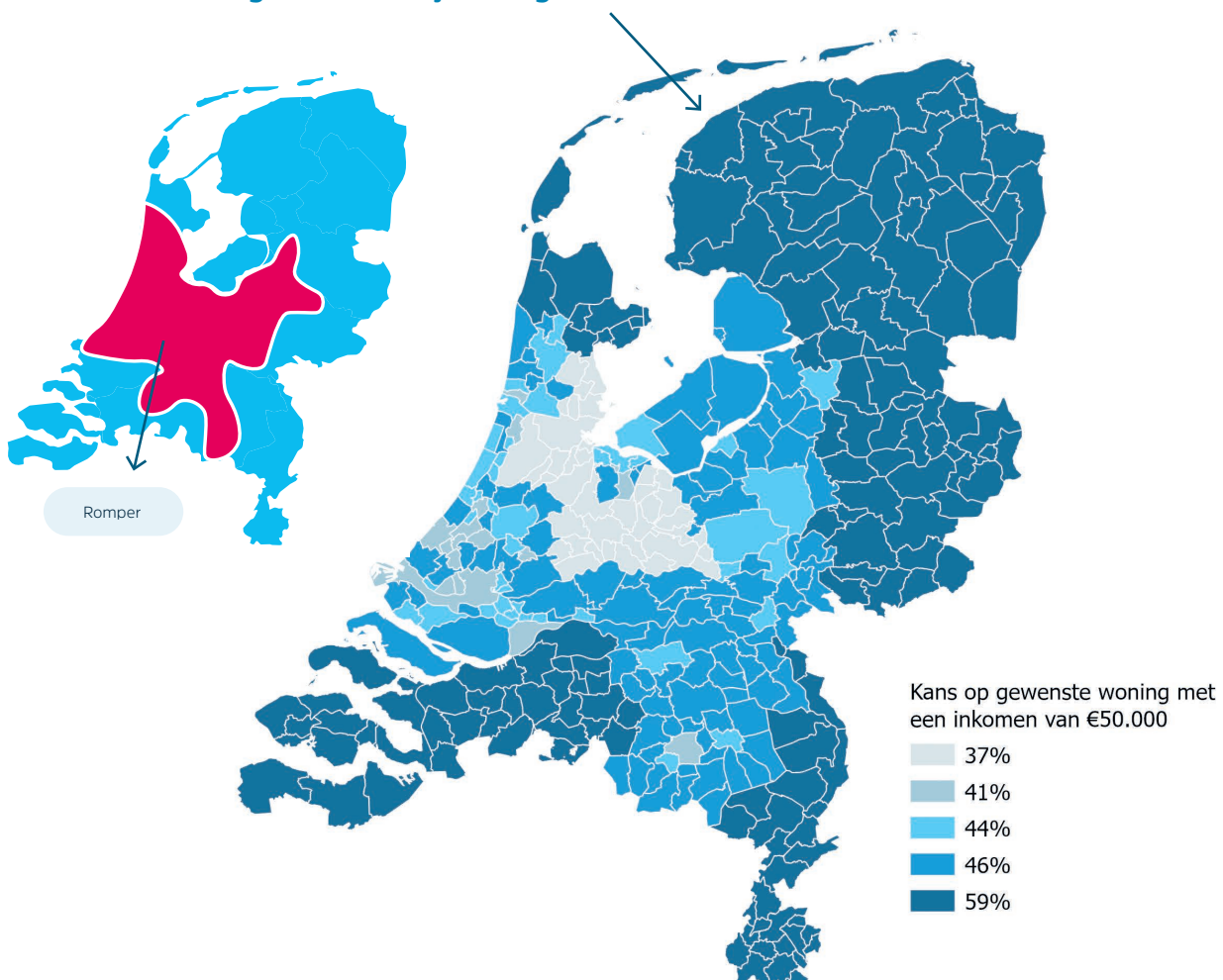
Bijlagen

Bijlage 2: Toename kans op gewenste woning bij verhuizingen naar andere regio's

Toename kans op gewenste woning bij verhuizing naar andere regio voor huishoudinkomens vanaf € 50.000:

Van: / Naar:	Amsterdam /Utrecht	Rompertje - zr. stedelijk	Rompertje - stedelijk	Rompertje - n.-stedelijk	Overig Nederland
Amsterdam/Utrecht	0%	+11%	+19%	+25%	+59%
Rompertje (zeer stedelijk)	-10%	0%	+7%	+13%	+43%
Rompertje (stedelijk)	-16%	-7%	0%	+5%	+33%
Rompertje (niet-stedelijk)	-20%	-11%	-5%	0%	+27%
Overig Nederland	-37%	-30%	-25%	-21%	0%

De kans op een gewenste woning voor inkomens vanaf € 50.000 naar regio en stedelijkheidsgraad:



Toelichting

De tabel hiernaast toont de relatieve toename of afname van kans op een passende hypotheek als huurhuurders op zoek gaan naar een koopwoning in een andere regio. Met name het zoeken buiten Amsterdam/Utrecht en buiten de romper verhoogt de kans op een passende hypotheek substantieel.

Voorbeeld

Als een huishouden van Hilversum (een zeer stedelijk gebied in de romper) verhuist naar Bergen of Oss (een niet-stedelijk gebied in het rompergebied) vergroot zij de kans op een gewenste woning met 13%. Als hetzelfde huishouden zou verhuizen van Hilversum naar Breda (een gebied buiten de romper) zou de kans voor haar met 59% toenemen.

Voorbeelden van zeer sterk stedelijke woonplaatsen in de romper

Haarlem, Hilversum, Delft, Dordrecht, Gouda, 's-Gravenhage, Leiden, Rotterdam en Eindhoven.

Voorbeelden van stedelijke woonplaatsen buiten de romper

Groningen, Leeuwarden, Assen, Enschede, Zutphen, Hoorn, Bergen op Zoom, Breda, Tilburg, Venlo en Roosendaal.

Voorbeelden van niet-stedelijke woonplaatsen in de romper

Bergen (NH.), Castricum, Laren, Hardinxveld-Giessendam, Zoeterwoude, Oss en Westland.



BLGwonen