

Vergaderjaar 2017–2018

**32 847**

## **Integrale visie op de woningmarkt**

**Nr. 416**

### **BRIEF VAN DE MINISTER VAN BINNENLANDSE ZAKEN EN KONINKRIJKSRELATIES**

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 5 juli 2018

Met deze brief informeer ik u, mede namens de Minister van Financiën, over het verloop en de uitkomsten van het Platform hypotheek. Ook geef ik met deze brief invulling aan verschillende moties en toezeggingen.

#### **Platform hypotheek**

De meeste consumenten financieren de aankoop van een woning door middel van een hypotheek. De toegang tot de hypotheekmarkt bepaalt daarmee in belangrijke mate de toegang tot de koopmarkt. Ik vind het daarom van belang dat onwenselijke knelpunten in de hypotheekverstrekking weggenomen worden. Binnen het Platform hypotheek bespreek ik met de sector mogelijke knelpunten in de hypotheekverstrekking om vervolgens gezamenlijk tot oplossingen te komen. Vorig jaar is gestart met het platform, toen nog onder de naam Platform maatwerk. Aanleiding hiervoor waren signalen dat kredietverstrekkers de mogelijkheden voor maatwerk onvoldoende benutten. Het Platform maatwerk heeft geleid tot concrete resultaten, waarover u vorig jaar geïnformeerd bent.<sup>1</sup> Vanuit de sector is aangegeven dat het nuttig is om periodiek met elkaar te blijven spreken over maatwerk en andere onderwerpen rondom hypotheekverstrekking. Het platform is daarom voortgezet en verbreed onder de naam Platform hypotheek, zodat ook andere knelpunten rondom hypotheekverstrekking besproken kunnen worden.

Het afgelopen half jaar heb ik met de sector geëvalueerd in hoeverre de eerder geconstateerde knelpunten zijn weggenomen en welke stappen sinds de vorige bijeenkomst zijn gezet. Verder is binnen het Platform hypotheek aandacht besteed aan andere onderwerpen rondom hypotheekverstrekking. Dit betrof stapsgewijs oversluiten, het verzilveren van overwaarde, koopstarters en verduurzaming.

<sup>1</sup> Kamerstuk 32 847, nr. 303.

Om een eerste beeld te krijgen zijn individuele kredietverstrekkers en hypotheekadviseurs op de verschillende onderwerpen bevroegd. Daarna zijn in wisselende samenstellingen platformbijeenkomsten gehouden met relevante stakeholders om het beeld te toetsen, aan te scherpen en mogelijke knelpunten verder te onderzoeken. Vervolgens is met de sector gezocht naar oplossingen. Deelnemers aan de bijeenkomsten waren het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, het Ministerie van Financiën, de Autoriteit Financiële Markten (AFM), het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud), het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn), de Vereniging Eigen Huis (VEH), individuele aanbieders van hypothecair krediet, hypotheekadviseurs en diverse brancheorganisaties (Verbond van Verzekeraars, Nederlandse Vereniging van Banken, de Organisatie van Financiële Dienstverleners en Adfiz).

Uw Kamer is eerder geïnformeerd over de uitkomsten van de gesprekken over stapsgewijs oversluiten<sup>2</sup>. In deze brief geef ik u eerst een algemene terugblik op het Platform maatwerk, daarna zal ik ingaan op hypotheekverstrekking aan senioren en starters en tot slot op verduurzaming.

### **Algemene terugblik Platform maatwerk**

Kredietverstrekkers hebben de mogelijkheid om maatwerk aan te bieden, maar zijn hier niet toe verplicht. Sommige kredietverstrekkers passen vanwege bedrijfsmatige afwegingen geen of beperkt maatwerk toe. Voor het niet of beperkt toepassen van maatwerk worden diverse redenen genoemd. Zo kunnen digitalisering en standaardisering leiden tot efficiëntere hypotheekverstrekking met lagere kosten voor de consument, maar ook het aanbieden van maatwerk bemoeilijken. Tevens is gewezen op de funding van hypotheek. Maatwerkhypotheek kunnen een hoger risicoprofiel hebben en minder eenvoudig te financieren zijn op de internationale kapitaalmarkt dan standaardhypotheekproducten. Recent onderzoek van VEH onder 23 geldverstrekkers laat zien dat circa de helft van de kredietverstrekkers maatwerk aanbiedt.

Vorig jaar zijn tijdens de bijeenkomsten van het Platform maatwerk verschillende knelpunten geconstateerd rondom maatwerk bij hypotheekverstrekking aan senioren en starters. Voor deze knelpunten zijn oplossingsrichtingen geformuleerd. Zo heeft de AFM verduidelijkt op welke wijze verantwoord individueel maatwerk kan worden geboden aan gepensioneerden met een aflossingsvrije hypotheek en aan senioren die willen verhuizen naar een koopwoning met lagere lasten. De Regeling hypothecair krediet is aangepast voor de toetsrente bij kortlopende hypotheekdelen. Het Nibud heeft inzicht gegeven in de bijkomende kosten van een koopwoning ten opzichte van een huurwoning. Vanuit marktpartijen worden initiatieven ontwikkeld, waarbij op een andere manier naar de bestendigheid van het inkomen wordt gekeken. Door middel van de Perspectiefverklaring en de Arbeidsmarktscan verbetert de toegang tot hypothecaire financiering voor starters met een flexibel inkomen. Kredietverstrekkers hebben aangegeven dat al deze oplossingen werkbaar zijn en te zullen bezien of hun acceptatiebeleid aanpassingen behoeft. Het WEW richt zich daarnaast actief op doelgroepen die minder makkelijk toegang hebben tot de hypotheekmarkt. Met de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) heeft het WEW actief gewerkt aan concrete maatwerkoplossingen en zal daar de komende periode verder op inzetten.

Tijdens het Platform hypotheek is met de sector geëvalueerd in hoeverre de oplossingsrichtingen worden benut. Bijna de helft van de bevroegde

<sup>2</sup> Kamerstuk 32 847, nr. 360.

hypotheekadviseurs geeft aan dat kredietverstrekkers het afgelopen jaar meer mogelijkheden zijn gaan bieden voor maatwerk. Ook geven adviseurs aan dat een aantal kredietverstrekkers het advieskanaal actiever informeert over maatwerkmogelijkheden. Bevraagde kredietverstrekkers bevestigen dat het beleid rondom maatwerk het afgelopen jaar herzien is. Het merendeel van de kredietverstrekkers geeft aan dat de uitkomsten van het platform tot aanpassingen in het acceptatiebeleid geleid hebben. Daarnaast geven kredietverstrekkers aan dat de uitkomsten helpen bij interne discussies rondom het gebruik van maatwerk en dat de uitkomsten gedeeld zijn binnen de organisatie. Een aantal kredietverstrekkers dat nu geen maatwerk biedt, geeft aan dat zij overwegen dit in 2018 te gaan doen.

In gesprekken met de sector komt naar voren dat het tijd kost voordat wijzigingen in het acceptatiebeleid rondom maatwerk goed bekend zijn bij adviseurs. Een aantal kredietverstrekkers heeft het acceptatiebeleid sterk ingekaderd in concreet beleid en communiceert hierover actief richting adviseurs. Andere kredietverstrekkers hebben dit meer open gelaten. Verder geven adviseurs aan dat in bepaalde klantsituaties het aantal partijen dat maatwerk aanbiedt nog beperkt is. Adviseurs geven aan dat zij bij het bepalen of een maatwerkaanvraag kansrijk is, veelal gebruik maken van maatwerkaanvragen («referentieaanvragen») die eerder geaccepteerd zijn. Door twee grote adviesketens, de Hypotheekshop en de Hypotheker, is aangegeven dat zij, naar aanleiding van de discussie tijdens de platformbijeenkomsten, zullen verkennen of zij deze geaccepteerde maatwerkaanvragen in kaart kunnen brengen.

## **Senioren**

Met betrekking tot maatwerk aan senioren zijn vorig jaar tijdens het platform een aantal knelpunten geconstateerd. Hiervoor zijn oplossingsrichtingen uitgewerkt. Het afgelopen half jaar heb ik met de sector onderzocht in hoeverre de knelpunten nu zijn weggenomen en maatwerk wordt toegepast. Ook heb ik tijdens de platformbijeenkomsten invulling gegeven aan de motie van de leden Koerhuis Ronnes door het bredere gesprek aan te gaan met de sector over mogelijkheden voor senioren om overwaarde te verzilveren<sup>3</sup>. Hieronder worden deze thema's rondom senioren toegelicht.

### *Toetsen op werkelijke lasten*

De Regeling hypothecair krediet bepaalt dat, voor het bepalen van de maximaal toegestane maandlast, consumenten ongeacht de aflosvorm getoetst moeten worden volgens een annuïtair aflosschema. Vorig jaar is tijdens het platform geconstateerd dat dit onnodig belemmerend kan zijn voor senioren met een aflossingsvrije hypotheek. Voor een aantal kredietverstrekkers was het onduidelijk wanneer maatwerk voor deze groep verantwoord is. De AFM heeft aangegeven in welke situaties kredietverstrekkers bij senioren met een pensioeninkomen kunnen afwijken van de annuïtaire toets en op werkelijke lasten kunnen toetsen. Kredietverstrekkers hebben aangegeven dat de verduidelijking goed werkbaar is. Verschillende kredietverstrekkers hebben toetsing op werkelijke lasten opgenomen in hun acceptatiebeleid. Meer dan de helft van de bevraagde adviseurs geeft aan dat het afgelopen half jaar meer kredietverstrekkers maatwerk bieden op basis van werkelijke lasten. Ook hebben kredietverstrekkers die dergelijk maatwerk al aanbieden dit nadrukkelijk onder de aandacht gebracht bij adviseurs. Senioren die tegen dit knelpunt aanliepen kunnen nu bij verschillende partijen terecht.

<sup>3</sup> Kamerstuk 34 775 XVIII, nr. 13.

### *Verhuizen naar een koopwoning met lagere lasten*

Vorig jaar is in het platform gesproken over senioren die hun situatie willen verbeteren door hun koopwoning te verkopen en te verhuizen naar een koopwoning met lagere maandlasten. Voor sommige senioren past de gewenste hypotheek niet binnen de inkomensnormen. Deze huishoudens zouden na verhuizing echter lagere maandlasten hebben, wat maatwerk kan rechtvaardigen. De AFM heeft naar aanleiding van deze discussie verduidelijkt wanneer in deze specifieke situatie verantwoord van de inkomensnormen kan worden afgeweken.

Tijdens diverse platformbijeenkomsten is dit jaar over het knelpunt gesproken. Een groot deel van de bevroegde kredietverstrekkers gaf aan maatwerk te bieden wanneer een consument verhuist naar een goedkopere koopwoning, met name aan bestaande klanten. Kredietverstrekkers gaven daarbij wel aan dat het niet altijd eenduidig is hoe een consument de duurdere woning heeft kunnen betalen, terwijl dit volgens de inkomensnormen niet verantwoord is. Dit maakt het lastig om kaders op te stellen. Het blijft dus grotendeels individueel maatwerk. Het WEW heeft het afgelopen jaar samen met het Nibud gewerkt aan een set voorwaarden en normen gericht op senioren die willen verhuizen naar een goedkopere koopwoning. Het WEW is hierover ook met de AFM in gesprek geweest. Het betreft de concretisering van de verduidelijkingen die de AFM heeft opgesteld naar aanleiding van het platform. Zo kunnen senioren in de bovenstaande situatie worden getoetst op basis van werkelijke lasten en in aanmerking komen voor een hypotheek met NHG. Ik heb deze set voorwaarden en normen recentelijk goedgekeurd. Kredietverstrekkers kunnen per 17 juni 2018 hypotheek met NHG verstrekken aan deze doelgroep. Ik heb van het WEW vernomen dat minimaal tien kredietverstrekkers deze aanpassing zullen benutten. Enkele andere kredietverstrekkers overwegen of zij dit later in het jaar zullen doen. De effecten van deze aanpassing worden gemonitord. Aan de hand van deze inzichten wordt bezien of uitbreiding naar andere klantsituaties, zoals verzilveren van overwaarde, verantwoord is.

### *Aanloop naar pensionering*

Vorig jaar is tijdens het platform geconstateerd dat senioren die in aanloop naar pensionering versneld een deel van de hypotheek binnen tien jaar willen aflossen nadeel ondervinden van de wettelijke toetsrente. Per 1 januari 2018 is de Regeling hypothecair krediet aangepast voor kortlopende leningdelen: indien een leningdeel een looptijd korter dan tien jaar heeft en binnen de looptijd volledig afgelost wordt, is het per 1 januari 2018 mogelijk om te toetsen met de geoffreerde rente in plaats van de toetsrente. Alle bevroegde kredietverstrekkers geven aan per 1 januari 2018 consumenten te toetsen op de geoffreerde rente in deze specifieke situatie. Dit knelpunt is daarmee weggenomen.

Uit de vorig jaar gevoerde gesprekken bleek ook dat een tijdelijke inkomensdaling in aanloop naar de pensionering, het zogenaamde «AOW-gat», een knelpunt kan vormen. Uit de evaluatie komt naar voren dat het merendeel van de bevroegde kredietverstrekkers nu al maatwerk aan senioren met een AOW-gat biedt. Een deel van de kredietverstrekkers toetst tijdens het AOW-gat op basis van werkelijke lasten. Daarnaast zijn er kredietverstrekkers waarbij door middel van spaarsaldo aangetoond kan worden dat de periode van het AOW-gat overbrugd kan worden.

### *Verzilveren van overwaarde*

Een groot deel van de senioren met een koopwoning heeft overwaarde in de woning. Een deel daarvan heeft de wens om de overwaarde te verzilveren. Senioren die willen verhuizen kunnen de overwaarde verzilveren door de woning te verkopen en te gaan huren of door te verhuizen naar een goedkopere koopwoning. Voor senioren die niet willen verhuizen zijn er verschillende verzilvermogelijkheden. Verzilveren kan via het afsluiten van een (tweede) aflossingsvrije hypotheek of een opeethypotheek. Ook bestaan er producten waarbij de woning kan worden verkocht en vervolgens gehuurd wordt («sale and lease back»).

Elk product kent voor- en nadelen en kan afhankelijk van de individuele situatie van de consument de voorkeursoptie zijn. Zo is de rente op een aflossingsvrije hypotheek relatief laag ten opzichte van een opeethypotheek, maar moeten de rentelasten maandelijks betaald worden. Bij een opeethypotheek wordt de rente maandelijks bijgeschreven bij de hypotheeksom. De consument heeft zo geen maandlast, maar de hypotheekschuld neemt wel (exponentieel) toe gedurende de looptijd. Ook spelen risico's, zoals renterisico, huizenprijrisico en langlevensrisico een rol. Deze kunnen door de kredietverstrekker worden afgedekt, maar dit moet wel betaald worden en wordt daarom verdisconteerd in de rente. Bij «sale and lease back» kan men de waarde van de woning verzilveren en in de woning blijven wonen. Deze producten zijn relatief kostbaar: de bewoner krijgt niet de volledige waarde van de woning uitgekeerd en moet doorgaans huurlasten betalen. Het afsluiten van een aflossingsvrije hypotheek is de meest gebruikte manier om te verzilveren. Sale and lease back of het afsluiten van een opeethypotheek worden door consumenten vaak als complex gezien en worden minder gebruikt.

Door de recente ontwikkelingen rondom toetsing op werkelijke lasten voor senioren met een pensioeninkomen en bij het verhuizen naar een goedkopere koopwoning zijn de mogelijkheden om te verzilveren vergroot. De ontwikkelingen rondom werkelijke lasten geven senioren met een lager inkomen meer mogelijkheden om met een aflossingsvrije hypotheek de overwaarde van de woning te verzilveren. Het blijft in deze gevallen wel belangrijk om goed te blijven kijken naar de situatie van de klant bij de keuze voor een aflossingsvrije hypotheek en of deze keuze in de toekomst niet tot nieuwe problemen leidt.

Tijdens de platformbijeenkomsten en in individuele gesprekken met de sector is gesproken over verzilveren door middel van opeethypotheeken. Kredietverstrekkers en adviseurs geven aan dat de vraag naar opeethypotheeken beperkt is en dat zij ook in de toekomst een beperkte toename verwachten. In de platformbijeenkomst werd gedeeld dat de kosten voor het afdekken van risico's rondom opeethypotheeken hoger zijn dan de prijs die de meeste consumenten bereid zijn te betalen. Kredietverstrekkers zijn nadrukkelijk gevraagd of er knelpunten in wet- en regelgeving zijn. Er zijn in reactie hierop geen knelpunten naar voren gekomen. Momenteel zijn er twee kredietverstrekkers die een opeetproduct aanbieden. Ook heeft het SVn begin dit jaar een opeethypotheek geïntroduceerd, de zogenaamde Verzilverlening. Gemeenten kunnen de Verzilverlening van het SVn aanbieden. De verwachting is dat het komende jaar steeds meer gemeenten dit zullen doen.

Heldere voorlichting en communicatie over de risico's en voorwaarden van verzilveropties zijn van groot belang. Voor de consument moet helder zijn welke risico's een verzilveroptie heeft. Voor consumenten is het verstandig om zich goed te laten adviseren welke verzilvermogelijkheid bij zijn situatie past en welke voorwaarden van toepassing zijn. Tijdens de

platformbijeenkomst is door de sector als zorgpunt genoemd dat niet-hypothecaire verzilverproducten (zoals «sale and lease back») op de markt buiten het toezicht van de AFM vallen en dat dit een risico kan zijn voor consumenten. Wel houdt de Autoriteit Consument & Markt (ACM) toezicht op oneerlijke handelspraktijken. Ik heb het door het platform gesignaleerde risico daarom bij de ACM onder de aandacht gebracht. De ACM heeft op dit moment geen signalen van oneerlijke handelspraktijken. Indien consumenten of partijen uit de sector klachten hebben over dergelijke praktijken met betrekking tot concrete verzilverproducten, roep ik ze op om dit te melden bij de ACM. Klachten over hypothecaire verzilverproducten kunnen worden gemeld bij de AFM.

Ik vind het van belang dat senioren inzicht hebben in de mogelijkheden die er zijn om een hypotheek af te sluiten en te verzilveren. VEH krijgt veel signalen van leden die erop wijzen dat senioren vaak niet goed op de hoogte zijn van de mogelijkheden die zij hebben om op latere leeftijd een hypothecair krediet af te sluiten en hun vermogen te verzilveren. Dit werd binnen de sector breed herkend. Senioren denken vaak ten onrechte dat zij, bijvoorbeeld vanwege leeftijd, geen hypothecair krediet kunnen afsluiten. VEH zal hier op korte termijn aandacht aan besteden in de communicatie richting de leden. Naar aanleiding van dit signaal heb ik tevens met seniorenorganisaties KBO-PCOB en ANBO gesproken en hen hierop gewezen.

### **Koopstarters**

Starters hebben momenteel in verschillende regio's te maken met relatief hoge prijzen van koopwoningen. Met name in populaire stedelijke regio's is de toegankelijkheid voor starters verminderd door stijgende koop- en huurprijzen. Ik vind het van groot belang dat starters toegang hebben tot de koopmarkt en niet onnodig belemmerd worden bij het krijgen van een verantwoorde hypotheek. Vorig jaar is met de sector besproken op welke wijze maatwerk voor koopstarters toegepast kan worden. Dit betrof koopstarters met een flexibele arbeidsovereenkomst en het middels maatwerk bepalen van de maximale hypotheeklast op basis van huurlasten. Dit jaar zijn de uitkomsten geëvalueerd. Tijdens de platformbijeenkomsten is tevens een brede discussie gevoerd over de toegankelijkheid van de koopmarkt voor starters en mogelijkheden om deze te vergroten. Alle reële mogelijkheden binnen het wettelijke kader zijn nogmaals verkend. Hiermee is ook invulling gegeven aan de gewijzigde motie van de leden Ronnes en van Eijs<sup>4</sup>.

Onderstaand ga ik eerst in op de evaluatie van de oplossingen rondom maatwerk voor starters. Daarna informeer ik u over de relevante ontwikkelingen met betrekking tot de toegankelijkheid voor koopstarters en de acties die ik hierop onderneem.

#### *Maatwerk aan koopstarters*

Een belangrijke voorwaarde voor het verstrekken van een hypotheek is dat het inkomen van een consument bestendig is. Voor consumenten die recent in loondienst zijn getreden en nog geen drie jaar arbeidsverleden hebben en geen intentieverklaring ontvangen, is de bestendigheid van het inkomen moeilijk vast te stellen. Een vergelijkbare moeilijkheid speelt bij startende ZZP-ers. Vorig jaar bent u geïnformeerd over diverse marktinitiatieven die met alternatieve benaderingen de bestendigheid van het inkomen bepalen. Het afgelopen jaar zijn deze initiatieven in een

<sup>4</sup> Kamerstuk 32 847, nr. 328.



stroomversnelling geraakt. Het merendeel van de bevroegde hypotheekadviseurs onderschrijft dit.

De Perspectiefverklaring is een marktinitiatief dat met hulp van het WEW is gerealiseerd. Het is bedoeld voor uitzendkrachten die minimaal een jaar in dienst zijn. In juli 2017 is de pilotfase afgerond en de Stichting Perspectiefverklaring opgericht. Deze stichting waarborgt de kwaliteit en continuïteit van de Perspectiefverklaring. Sindsdien is het aantal kredietverstrekkers dat de Perspectiefverklaring accepteert toegenomen van acht naar veertien. Op basis van de gevoerde gesprekken verwacht ik dat dit aantal de komende tijd verder zal toenemen. Ook het aantal gecertificeerde uitzendondernemingen is sterk toegenomen van twaalf naar negenentwintig. De verwachting is dat ook dit aantal verder zal stijgen. Een ander initiatief betreft de Arbeidsmarktscan, waarbij met behulp van arbeidsmarktdata inzicht wordt gegeven in de kansen van een consument met flexinkomen op de arbeidsmarkt. Dit initiatief is voor alle flexwerkers beschikbaar. Het aantal kredietverstrekkers dat de Arbeidsmarktscan aanbiedt is nog beperkt en het initiatief ontwikkelt zich langzamer dan de Perspectiefverklaring. Tijdens de platformbijeenkomsten werd als verklaring gegeven dat de Arbeidsmarktscan minder waarborgen bevat dan de Perspectiefverklaring en dat dit kredietverstrekkers terughoudend maakt. Aanvullend werd aangegeven dat het met de Arbeidsmarktscan niet mogelijk is om een hypotheek met NHG af te sluiten. De initiatiefnemers van de Perspectiefverklaring en de Arbeidsmarktscan verkennen de komende periode mogelijkheden van doorontwikkeling van beide initiatieven. In een eerste overleg tussen de partijen is het voorstel besproken om de Perspectiefverklaring exclusief te gebruiken voor uitzendkrachten en om gezamenlijk te bezien of de Arbeidsmarktscan aangewend kan worden voor een aantal groepen flexwerkers die nog onvoldoende bediend worden in de markt. Het gaat daarbij om consumenten met tijdelijke contracten zonder intentie tot een vast dienstverband, payrollers en consumenten met een nul-urencontract.

Voor ZZP'ers heeft het WEW het mogelijk gemaakt om na één jaar ondernemerschap een hypotheek met NHG af te sluiten, in plaats van de 3 jaar die hiervoor gebruikelijk was. Het inkomen van de ZZP'er wordt bepaald op basis van een gecertificeerde inkomensverklaring. Inmiddels accepteren vijftien kredietverstrekkers de inkomensverklaring. Het WEW is voornemens om de inkomensverklaring uit te breiden naar andere ondernemingsvormen.

Tijdens de platformbijeenkomsten is door sommige deelnemers gesteld dat koopstarters die van een huurwoning naar een koopwoning willen doorstromen, belemmerd zouden worden door de inkomensnormen. Net als in voorgaande jaren heb ik ook dit jaar aan hypotheekadviseurs gevraagd om casussen aan te dragen, maar casuïstiek die dit aantoonbaar maakt ontbreekt. Wel is vorig jaar besproken dat de maandlasten van een koopwoning niet één-op-één vergelijkbaar zijn vanwege de bijkomende kosten van een eigenaar-bewoner. Het Nibud wil meer inzicht geven in de groep huishoudens met hoge woonlasten. Het Nibud zal dit jaar met gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek onderzoek doen naar huurders en kopers met woonlasten die hoog zijn ten opzichte van het inkomen en onderzoeken op welke uitgaven zij besparen om de woonlasten te kunnen dragen.

#### *Vergroten aanbod aan koopwoningen*

Tijdens de bijeenkomsten werd gedeeld dat de verminderde toegankelijkheid van koopstarters vooral een gevolg is van ontwikkelingen op de woningmarkt, zoals stijgende huizenprijzen en het toenemende woning-

tekort. Starters op de woningmarkt hebben een toenemende vraag naar wonen in hoogstedelijke woonmilieus in grote stedelijke regio's. Dit type woonmilieus is schaars en nieuwe woningen bouwen op deze locaties is complex. Ik ben daarom met de grootstedelijke regio's in gesprek over het versnellen van woningbouw en het beter benutten van de bestaande voorraad. Hierover informeer ik uw Kamer met regelmaat.

#### *Hypothecaire leennormen*

Binnen de sector is breed draagvlak voor de huidige inkomensnormen. De inkomensnormen dienen om kopers te beschermen tegen onverantwoorde financiële risico's door het bieden van verantwoorde leenruimte. Een generieke verruiming helpt koopstarters niet. Dit vergroot de financiële risico's voor starters en kan de huizenprijzen verder doen stijgen. Naar aanleiding van de motie van het lid Koerhuis<sup>5</sup> onderzoekt het Nibud momenteel in hoeverre de weging van studielening starters onnodig belemmert. In het najaar zal ik u over de uitkomsten van het onderzoek informeren.

Sinds 1 januari 2018 mag de hypothecaire lening niet meer bedragen dan de woningwaarde. In het Regeerakkoord is afgesproken dat deze maximale Loan-to-value niet verder zal dalen om de toegankelijkheid van de koopmarkt voor bijvoorbeeld starters niet te verslechteren.

#### *Hypotheekproducten gericht op starters*

Starters op de koopmarkt voldoen vaak aan de voorwaarden om in aanmerking te komen voor een NHG-hypotheek. Met een NHG-hypotheek worden risico's voor de consument en de kredietverstrekker beperkt waardoor de hypotheekrente (vaak) lager is. Een NHG-hypotheek kan op deze wijze starters helpen om toegang te krijgen tot de koopwoningmarkt. Door de LTV-verlaging naar 100% moeten kopers de NHG-premie, net als de overige kosten koper, uit de eigen middelen betalen. Op dit moment onderzoek ik, conform het verzoek van uw Kamer in de motie (Handelingen II 2017/18, nr. 71, item 5) van het lid Van Eijs c.s., de mogelijkheden of en hoe de NHG-premie meegefinancierd kan worden<sup>6</sup>. Tevens heeft u een motie aangenomen waarin u verzoekt om de mogelijkheden voor verlaging van de NHG-premie te onderzoeken<sup>7</sup>. De NHG-premie wordt jaarlijks vastgesteld op basis van actuariel onderzoek. Dit onderzoek moet uitwijzen of een verlaging van de premie mogelijk is. Uw Kamer wordt hier bij de begroting van BZK 2019 over geïnformeerd.

De afgelopen periode heb ik met het SVn en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten gesproken over de starterslening, dit mede op verzoek van Kamerlid Ronnes tijdens het mondelinge vragenuur van 10 april jl. en het AO Staat van de Volkshuisvesting/Woningcorporaties van 21 juni jl. De starterslening is een product dat specifiek op koopstarters gericht is en mogelijk kan helpen. Gemeenten kunnen op lokaal niveau voorwaarden verbinden aan deze starterslening en het product daarmee afstemmen op de lokale wensen en behoeften. Gemeenten maken de afweging in hoeverre zij de starterslening aan willen bieden en in hoeverre de starterslening iets toevoegt aan de huidige beleidsopties. Een groot aantal gemeenten biedt de starterslening van het SVn aan. Andere gemeenten maken de afweging dat er ook zonder de starterslening voldoende alternatieve mogelijkheden zijn voor starters, zoals de sociale voorraad, middenhuur of starterskoop.

<sup>5</sup> Kamerstuk 34 775 XVIII, nr. 12.

<sup>6</sup> Kamerstuk 34 775 XVIII, nr. 28.

<sup>7</sup> Kamerstuk 34 775 XVIII, nr. 11.



Ook richten marktpartijen zich bij de productontwikkeling soms specifiek op starters. Deze producten zijn vaak gericht om de maandelijkse lasten op korte termijn te verlagen. Lagere lasten op korte termijn gaan vaak wel gepaard met hogere lasten in de toekomst.

De mogelijkheden voor starters zijn aldus uitvoerig binnen het Platform hypotheek besproken. Het onderwerp heeft mijn blijvende aandacht.

### **Verduurzaming en hypotheek**

Tijdens de platformbijeenkomsten is ook gesproken over verduurzaming en hypotheek. Aanleiding om het onderwerp te bespreken is de noodzaak om de CO<sub>2</sub>-uitstoot te verlagen conform de afspraken die zijn vastgelegd in het klimaatakkoord van Parijs. Er zijn nog grote stappen te zetten in het realiseren van energiebesparing in de gebouwde omgeving en specifiek energiebesparing door eigenaar-bewoners.

De insteek dat verduurzaming in de hele keten meer aandacht moet krijgen werd gedeeld. De klant, hypotheekadviseur, kredietverstrekker en het Rijk spelen een rol bij het stimuleren van de verduurzamingsopgave. Het merendeel van de deelnemers erkende de noodzaak om meer te doen ten aanzien van het verduurzamen van het particuliere woningbezit. Ik wil de sector dan ook graag oproepen om actief in te zetten op:

1. Verduurzaming als vast onderdeel van het koopproces voor de nieuwe klant. Dit vereist het vergroten van bewustwording over verduurzaming bij de consument. Er dient tijdens het hypotheekadviesgesprek aandacht te zijn voor de mogelijkheden om de woning te verduurzamen en hoe deze te financieren. Tevens is het belangrijk dat de consument waar mogelijk wordt ontzorgd en begeleid door de hypotheekadviseur en kredietverstrekker.
2. Het benaderen van huidige huizenbezitters over de mogelijkheden om de woning te verduurzamen. Zowel de hypotheekadviseur als de kredietverstrekker kan de consument benaderen, bijvoorbeeld op het moment dat de rentevastperiode afloopt en een nieuw renteaanbod wordt gedaan. Hierbij kan de consument gewezen worden op de verschillende mogelijkheden om energiebesparende voorzieningen te financieren: eigen middelen, het benutten van subsidiemogelijkheden, het aangaan van een hypotheek of consumptief krediet.

De indruk is dat het onderwerp verduurzaming nu nog niet altijd aan bod komt in het adviesgesprek over hypotheek krediet. Wel geven hypotheekadviseurs aan meer met dit onderwerp te willen doen. Er worden op dit moment veel trainingen over dit onderwerp verzorgd. Ik moedig de sector aan deze inzet voort te zetten.

Daarnaast kan het toevoegen van duurzaamheid aan de adviessoftware ervoor zorgen dat hypotheekadviseurs het ook als een vast onderdeel van een gesprek gaan zien. Ik ga graag in gesprek met relevante partijen om te horen of het Rijk hierbij een faciliterende rol kan spelen.

Het Energiebespaarbudget van het WEW is een goed voorbeeld van hoe de financiering van energiebesparende maatregelen voor de consument vereenvoudigd kan worden. Met het Energiebespaarbudget kan de klant aanvullende hypothecaire financiering voor energiebesparende maatregelen realiseren zonder zich op voorhand definitief vast te leggen op de nemen maatregelen (en de leveranciers). Deze financiering wordt voor een bepaalde periode in een bouwdepot gezet. Verschillende kredietverstrekkers bieden deze mogelijkheid aan.

Tijdens de platformbijeenkomsten is gesproken over de mogelijkheden in de Regeling hypothecair krediet om extra te lenen voor de financiering van energiebesparende voorzieningen en mogelijke belemmeringen.

Ruim driekwart van de kredietverstrekkers maakt gebruik van de mogelijkheden die in de Regeling hypothecair krediet worden geboden. Begin 2018 heeft de AFM verduidelijkt hoe moet worden omgegaan met de mogelijkheid om af te wijken van de maximale Loan-to-value van 100% wanneer de kosten van energiebesparende voorzieningen worden meegefinancierd<sup>8</sup>. Het WEW en de AFM hebben de sector hierover geïnformeerd. Met name wanneer de energiebesparende voorzieningen getroffen worden in combinatie met andere woningverbeteringen bestond er onduidelijkheid. Ik heb de sector tijdens bijeenkomsten gewezen op deze verduidelijking.

In de Regeling hypothecair krediet is bepaald dat de generieke mogelijkheid om bij het treffen van energiebesparende voorzieningen af te wijken van de inkomenscriteria niet geldt voor kwetsbare huishoudens met een inkomen onder de € 33.000. Dit neemt niet weg dat er in individuele situaties toch mogelijkheden zijn om middels de explainbepaling af te wijken van de inkomenscriteria als de kredietverstrekker kan onderbouwen dat het hypothecair krediet in een individuele situatie verantwoord is.

Tijdens de platformbijeenkomsten werd gedeeld dat meer inzicht in de daadwerkelijke energiebesparing noodzakelijk is. Meer inzicht in het rendement van de investering en de toekomstige besparing op de energielasten is nodig om klanten goed te adviseren over het treffen van energiebesparende voorzieningen. Inzicht in de daadwerkelijke energiebesparingen kan benut worden bij toekomstige beleidsontwikkeling. Ik zal daarom de komende tijd inventariseren welke onderzoeken reeds beschikbaar zijn en in hoeverre aanvullend onderzoek nodig is.

### **Vervolg**

De platformbijeenkomsten zijn opnieuw nuttig geweest om knelpunten rondom hypotheekverstrekking te signaleren, deze gezamenlijk te bespreken en oplossingsrichtingen te toetsen. Het afgelopen jaar is er dankzij de inzet van de sector voortgang geboekt en zijn knelpunten weggenomen. Ik zal deze jaarlijkse bijeenkomsten daarom blijven voortzetten.

De Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties,  
K.H. Ollongren

---

<sup>8</sup> <https://www.nhg.nl/Over-NHG/Nieuws/Actueel-detail/ArtMID/833/ArticleID/156/Berekening-maximale-lening-bij-EBV>