

Aan: Commissie Wonen en Rijksdienst
Cie.WR@tweedekamer.nl

Betreft: Rondetafelgesprek Starters op de woningmarkt

Inleiding

Als hypotheekverstrekker vindt Obvion het belangrijk dat haar klanten fijn kunnen wonen, én lekker kunnen leven. Een hypotheek dient een verantwoorde financiering te zijn. Het behouden van financiële ruimte, voor bijvoorbeeld zorg of pensioen, wordt voor mensen immers steeds belangrijker. Wij ontvangen veel signalen van onze ruim 200.000 klanten en de adviseurs met wie wij samenwerken over hun ervaringen bij het vinden en financieren van een eigen woning. De markt van huurwoningen is onvoldoende divers, waardoor er voor meerdere doelgroepen weinig tot geen alternatieven beschikbaar zijn. Met name in de prijsklasse tussen de € 750 en € 1250 is weinig aanbod. De waardeinstijgingen van woningen - dat maar ten dele wordt gecompenseerd door de huidige lage rente - vormt geen rooskleurige uitgangssituatie voor met name de starter op de woningmarkt.

Uitgangspunt bij de navolgende thema's is wat ons betreft het zoveel als mogelijk bewaren van een evenwicht tussen vraag en aanbod. Als we aan de vraagzijde maatregelen nemen (betaalbaarheid vergroten) en niet tegelijkertijd aan de aanbodzijde maatregelen nemen (meer nieuwbouw) zal de waardeinstijging van woningen verder toenemen en de toegang van starters op de woningmarkt alleen maar meer belemmeren. De uitdaging op het gebied van nieuwbouw biedt overigens een unieke kans om tegelijkertijd een bijdrage te leveren aan het klimaatakkoord en wat ons betreft zou klimaatneutraal bouwen verder gestimuleerd mogen worden. Als geldverstrekker richten wij ons hiernavolgend op de vraagzijde.

Thema 1

Een steeds lagere LTV gecombineerd met de verplichting tot volledige aflossing van de hypotheek staat in schril contrast tot doorwerken tot een steeds hogere pensioenleeftijd en hogere lasten voor zorg, studie en kinderopvang. **Is het niet logisch dat bij langer leven en langer werken een langer lopende hypotheek hoort?**

Analyse

De behoefte om een eigen woning te bezitten is, nu de crisis voorlopig achter ons ligt, sterk toegenomen. De lage rentestand en de daarmee samenhangende lage hypotheeklast versterken dat nog eens. Daarnaast zijn huurlasten vaak hoger dan de woonlast bij een hypotheek op een eigen woning. Tegelijkertijd worden starters die een bestaande woning willen kopen, geconfronteerd met sterk stijgende huizenprijzen. En ook het aanbod van nieuwbouwwoningen is gering; er worden nog maar op zeer beperkte schaal woningen gebouwd, waarvan het merendeel bovendien in een (te) hoog prijssegment. Voor een aantal starters komt daar nog eens bij dat de hoogte van de maximaal af te sluiten hypotheek onvoldoende is om de kosten van de woning volledig te financieren. Het inbrengen van eigen geld is dus een must. Maar door de beperkingen van de hoogte van de lening in relatie tot de waarde van de woning, is dat vaak een niet te nemen horde voor starters.

Oplossing

Wij zien een eerste oplossingsrichting in het verlengen van de termijn waarbinnen klanten hun hypotheek aflossen: 40 jaar in plaats van 30 jaar. Dat geeft klanten lagere maandlasten, en dus financiële ruimte voor andere zaken die voor hen belangrijk zijn, zoals zorg, studie of kinderopvang. We denken dan aan een aflossingsperiode die gerelateerd is aan de maximale pensioendatum en de startdatum van de hypotheek, gemaximeerd op 40 jaar. De extra leencapaciteit die hiermee ontstaat zou ten dele ingezet kunnen worden om de betaalbaarheid te vergroten. Met een dergelijke maatregel daalt de maandelijkse last en ontstaat ruimte voor het opbouwen van eigen vermogen.

Een tweede oplossingsrichting zien wij in het toestaan van een restschuld, door een deel van de hypotheek aflossingsvrij te maken. Ook dan creëren we voor mensen budgettaire ruimte om vermogen op te bouwen. Een volledig afgeloste eigen woningschuld lijkt namelijk niet strikt noodzakelijk voor klanten die naast een AOW-uitkering ook een pensioenuitkering opbouwen. Als in een dergelijke opzet de top van de hypotheek snel wordt afgelost zijn de risico's hanteerbaar.

Thema 2

Een andere benadering van de “bestendigheid van inkomen” is nodig. Daarbij zou het vooral om het toekomstperspectief kunnen gaan. **Krijgen starters wel in voldoende mate toegang tot de woningmarkt?**

Analyse

In de media wordt veel aandacht besteed aan de situatie op de woningmarkt in relatie tot de arbeidsmarkt. Voor met name de jongere starter (jonger dan 30 jaar) lijkt voorlopig weinig ruimte te zijn. De gemiddelde leeftijd waarop jongeren hun eerste huis kopen neemt nu toe. Dat komt niet alleen doordat deze groep nog aan het begin van haar carrière staat, maar ook omdat ze geconfronteerd wordt met tijdelijke arbeidscontracten en flexwerk. Bovendien wordt weinig rekening meer gehouden met verschillende toekomstperspectieven.

Nu wordt het actuele inkomen als uitgangspunt genomen en zijn alleen inkomensstijgingen die al zijn toegezegd en binnen een tijdvak van 6 maanden worden geëffectueerd, acceptabel. Dit leidt ertoe dat voor veel starters met een uitstekend toekomstperspectief, het leenbedrag toch beperkt is.

Oplossing

Voor mensen met een flexibele arbeidsrelatie waarbij sprake is van een tijdelijk dienstverband hebben zijn twee innovatieve instrumenten ontwikkeld: de Arbeidsmarktscan en de Perspectiefverklaring. Hiermee kunnen we bij een beperkte werkhistorie toch een bestendig inkomen adequaat en *geobjectiveerd* inschatten. Ook voor ZZP'ers is al een eerste stap gezet door garantiestelling via NHG mogelijk te maken. Voor mensen met een vast contract kunnen deze instrumenten ook geschikt worden gemaakt. Daarmee krijgen starters met een perspectief meer financieringsmogelijkheden.

Thema 3

Betaalbaarheid van woonlasten nu en in de toekomst is een belangrijk thema. De energierekening is naast de hypotheeklasten een belangrijk onderdeel van de woonlasten. **Kunnen we door uit te gaan van woonlasten in plaats van hypotheeklasten niet een win-win voor starter en klimaat creëren?**

Analyse

De woonlasten voor starters op de woningmarkt zijn nu verhoogd door de sterk gestegen (en nog steeds stijgende) huizenprijzen en de verplichting tot volledige aflossing in een periode van 30 jaar. Het terugdringen van de woonlasten door bijvoorbeeld een lagere energierekening kan in betaalbaarheid ruimte geven. Er bestaan al de nodige verruiming die matig worden gebruikt.

Oplossing

Onderzoeken of er verdere verruiming mogelijk is om duurzaamheid te vervorderen en energiebesparing te realiseren. Wellicht ook specifiek voor starters. Om een indicatie te geven: met € 80 minder energielasten per maand kan ca. € 15.000,- extra worden geleend. Hiermee kunnen we de financieringsruimte vergroten en een betere betaalbaarheid realiseren. Bovendien brengt het ook versnelling in het bereiken van de doelstellingen van het Klimaatakkoord van Parijs.

Obvion N.V.

Drs. Ronald Touwslager RC

Directievoorzitter