

---

## Rondetafelgesprek starters op de woningmarkt

Verzekeraars zijn stabiele spelers in de hypotheekmarkt. Traditioneel sterk in lange rentevastperioden waardoor verzekeraars consumenten lange termijn zekerheid kunnen bieden over de hoogte van hun hypotheeklasten. De afgelopen periode laat een stijgend marktaandeel zien wat vooral komt door het verstrekken van hypotheekleningen aan starters.

### Aanbod van woningen

Het is voor starters steeds moeilijker om een woning te kopen. Jongeren zijn op zoek naar starterswoningen en hebben hierbij grote behoefte om in de (rand)stedelijke gebieden te wonen. En juist in en rond de steden is de krapte het grootst voor starters. Door de krapte van het aanbod nemen de prijzen toe terwijl de leencapaciteit ongeveer op hetzelfde niveau blijft. Hierdoor zijn steeds minder woningen voor de starter bereikbaar. Huizenprijzen stijgen harder dan er gespaard kan worden waardoor de eerste eigen woning steeds minder bereikbaar wordt. Bovendien neemt het tekort aan woningen de komende jaren nog steeds toe. Dit komt vooral omdat de groep alleenstaanden groeit en er daardoor behoefte is aan meer woningen.

In de oplossingsfeer is een toename van het juiste aanbod het meest belangrijke aspect voor starters op de woningmarkt. Het is voor hen cruciaal dat er daadwerkelijk meer betaalbare starterswoningen toegevoegd gaan worden aan de woningvoorraad. Niet alleen vanuit de woningcorporaties (door meer woningen uit te ponden), maar vooral ook door realisatie van op starters toegesneden nieuwbouw. De wens uitspreken is niet voldoende. Meer overheidsregie is nodig om dit te realiseren.

### Toegankelijkheid en fiscaliteit

Op dit moment mag de hypotheek niet meer bedragen dan 101% van de waarde van de woning. Het grootste deel van de bijkomende kosten kan hierdoor niet gefinancierd worden met een hypotheek. En vanaf 2018 moet een huizenkoper alle bijkomende middelen uit eigen middelen voldoen. Voor een doorstromer die een huis verkoopt met overwaarde is dit geen belemmerende factor. Maar voor een starter nadrukkelijk wel.

Sparen moet dit oplossen, maar is niet altijd mogelijk. Sowieso moet een starter al het nodige spaargeld hebben om de woning in te kunnen richten. Bovendien begint een deel van de starters juist met een (studie)schuld in plaats van met spaargeld. Als een potentiële starter langer moet sparen en daardoor de aankoop uit moet stellen, dan moet hij tijdens die periode huren. Potentiële starters op de koopmarkt komen door de hoogte van hun inkomens echter meestal niet voor sociale huur in aanmerking. De vrije huursector, vooral in de steden, kent een heel beperkt aanbod. Een huurwoning accepteren betekent daardoor in de regel dat de woonlasten dermate hoog zijn (vaak zelfs hoger dan de maandelijkse lasten voor een vergelijkbare koopwoning) dat er juist geen ruimte meer overblijft om te sparen. Kortom: de starter zit in een vicieuze cirkel waar hij niet eenvoudig uitkomt.

De hoogte van de hypotheek vanaf volgend jaar limiteren tot maximaal de waarde van de woning is verdedigbaar voor wat betreft de financiële stabiliteit van een huishouden en het verkleinen van de

kans op een restschuld. Voor starters op de woningmarkt is het echter van belang dat deze grens in de toekomst niet verder daalt.

Zonder het verlagen van de start- en bijkomende kosten, wordt het aanschaffen van een woning voor een starter steeds meer een gelegenheid voor de *happy few*.

Huizenkopers zijn daarom volgens het Verbond van Verzekeraars geholpen door bij de overdrachtsbelasting een belastingvrije voet van 150.000 euro te introduceren. Voor starters is het voordeel dermate groot dat de eerste koopwoning daadwerkelijk weer binnen bereik komt. Maar ook voor de mobiliteit op de arbeidsmarkt is deze maatregel goed, omdat verhuizen van de ene koopwoning naar de andere goedkoper wordt.

### **Betaalbaarheid en financiering**

Woningen moeten betaalbaar zijn en blijven. Verantwoorde kredietverlening blijft daarom essentieel voor de financiële stabiliteit van een huishouden. De normen (voor starters) voor het maximaal te lenen bedrag verruimen heeft geen toegevoegde waarde om de bereikbaarheid van woningen te vergroten. Meer mogen lenen voor de eigen woning vergroot het aanbod van woningen echter niet. Zonder een groter fysiek aanbod zorgt het slechts voor een prijsopdrijvend effect in de woningmarkt.

Het is wel van belang om naar de maandlasten te kijken van dat toegestane bedrag. Die worden bepaald door de kosten van rente en aflossen. Voor de financiële weerbaarheid is aflossen verstandig en maakt het huishoudens minder kwetsbaar. Volledig aflossen binnen 30 jaar geeft hoge maandlasten, maar is onnodig om weerbaar te zijn. Ook na pensionering is er immers voldoende ruimte voor woonlasten, veel mensen blijven immers ook gewoon huren. Waarom zou een koper woonlasten vrij moeten zijn en een huurder niet? Het Verbond van Verzekeraars is daarom van mening dat de inkomensstoets plaats moet blijven vinden op basis van een volledig annuïtaire aflossing maar dat de feitelijke aflosverplichting alleen zou moeten gelden voor het gedeelte dat de hypotheek hoger is dan 50% van de marktwaarde.

De genomen maatregelen om de kosten van hypotheekrenteaf trek te beperken zijn gezond voor de overheid en voor de woningmarkt. Tegelijkertijd is het van belang dat er hypotheekrenteaf trek blijft bestaan en dat deze niet lager wordt dan het voorgenomen maximumtarief van 38%: het is belangrijk dat de starter moet kunnen vertrouwen op de overheid als hij een langlopende verplichting aangaat.