

Erkend



DECEMBER 2023 VAKBLAD VOOR ERKEND HYPOTHEEKADVISEURS EN ERKEND FINANCIËEL ADVISEURS

18 Wat is er aan de hand met de ORV?

21 Alles over de nieuwe leennormen

26 AFM zet lamp op kwaliteit hypotheekadvies

A full-page photograph of a smiling woman with long dark hair, wearing a light-colored coat over a dark top and a plaid skirt. She is walking a small, dark-colored dog on a leash through a field of tall grass. The background shows a sunset or sunrise with warm orange and yellow light on the left, transitioning to a blue sky with white clouds on the right.

**'Starters
adviseren
is dankbaar
werk'**

Groot in alle eenvoud.

Wij zijn Argenta. Samen met adviseurs helpen we onze klanten met fijn wonen. Argenta staat als een huis. Al jaren. Met gewoon 1 goede hypotheek, goede voorwaarden en een scherp renteaanbod. En dat blijven we doen.



Je leest het op
argenta.nl/adviseur



- 5 **Column**
Bart de Nie
- 6 **Nieuws**
SEH-nieuws
- 9 **[H]erkend**
Timothy Hiemstra
- 10 **Nieuws**
Marktnieuws
- 12 **Nieuws**
Woningmarkt



- 14 **Interview**
Gewoon bij Saskia
- 18 **Reportage**
Het overlijdensrisico
- 21 **Vakinhoud**
De leennormen van 2024
- 24 **Interview**
Europese plannen woningverduurzaming



- 26 **Vakinhoud**
AFM onderzoekt advieskwaliteit
- 28 **Vakinhoud**
Tips voor adviesproces
- 30 **Vakinhoud**
Oudedagsvoorziening voor zzp'ers
- 33 **Vakinhoud**
Eigenwoningregeling
- 35 **De Casus**
Indicatie LTI

Colofon

Erkend is een uitgave van de Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH) en wordt verspreid onder Erkenden en andere relaties van SEH. De inhoud is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Stichting Erkend Hypotheekadviseur is op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade die ontstaat als gevolg van eventuele onjuistheden en/of zetfouten in Erkend. De artikelen in deze editie van Erkend zijn geschreven naar inzichten tot 24 november 2023.

Uitgave
Stichting Erkend Hypotheekadviseur
Landdrostdreef 124
1314 SK Almere
T 020 - 428 95 73
E info@seh.nl

Samenstelling/eindredactie
Oostdam & Partners
Henri Drost
T 024 - 324 32 50
E henri@oostdam-partners.nl

Hoofdredactie
Bart de Nie
E denie@seh.nl
Tatjana van Dijkhuizen
E dijkhuizen@seh.nl

Fotografie Raphael Drent

Ontwerp en vormgeving
Seña Ontwerpers

Druk Zalsman, Zwolle

a.s.r.
de nederlandse
verzekerings
maatschappij
voor alle
verzekeringen

De Verduurzamings- hypotheek

Energielabel verbeteren of geld nodig voor verduurzaming?

Met de Verduurzamingshypotheek van a.s.r. regelt u voor uw klant extra budget voor energiebesparende maatregelen tegen een extra aantrekkelijke rente. Ook kunnen alle klanten met een hypotheek van a.s.r. gratis premium advies krijgen van de Energiebespaarders (t.w.v. € 189). Het bedrag dat uw klant extra kan lenen voor energiebesparende maatregelen, hangt in 2024 af van het energielabel. In de meeste gevallen is dit bedrag hoger dan in 2023. Zo heeft uw klant meer budget om de woning energiezuiniger te maken en het energielabel te verbeteren.

Wil u weten wat deze nieuwe regels voor 2024 precies betekenen? En hoe u dit meeneemt in uw advies?

Kijk op asr.nl/indriestappenduurzaam#2024

a.s.r. doet het



Gaat het dan toch gebeuren?

Op het moment dat ik deze column schrijf, zitten we enkele dagen vóór de verkiezingen. Er zou straks meer mogelijk moeten zijn om langlopende dossiers tot een oplossing te brengen. Iedere partij onderkent immers de problemen en heeft daar oplossingen voor.

Het probleem met veel van deze problemen is echter dat ze door de verkiezingen niet veranderen. Dat geldt evenmin voor de redenen waarom ze maar niet worden opgelost. Natuurlijk, een frisse blik gaat helpen, maar de oorzaak van veel problemen is taai. Want die is geworteld in wet- en regelgeving, Nederlandse en Europese, die ooit met een goede reden is ingevoerd.

Als we kijken naar volkshuisvesting – de term 'woningmarkt' is inmiddels gecancelled – dan is iedereen het erover eens dat het tekort aan woningen moet worden opgelost. Dat is mooi. Hoe dat te doen, mondt uit in suggesties voor wie er moet worden gebouwd en waar dat moet gebeuren. Dat zijn echter suggesties die pas relevant zijn als de problemen zijn opgelost die grootschalig bouwen in de weg staan. En daarover hoor je te weinig. Bezwaarmogelijkheden van omwonenden zouden moeten worden ingeperkt en regie bij de centrale overheid, dat zijn zo'n beetje de suggesties. En de migratie moet worden beperkt.

Maar er zijn ook nog zaken als de stikstofproblematiek, natuurbescherming en bestemmingsplannen. En dan zijn er nog randvoorwaarden die de politiek niet een-twee-drie kan oplossen, zoals de prijsstijgingen van materialen, het tekort aan bouwvakkers en de gestegen rente. Kortom, het is niet mijn indruk dat er onder een nieuw kabinet heel veel meer gebouwd gaat worden. Het zou al mooi zijn als een begin wordt gemaakt met het oplossen van de onderliggende problemen.

Duurzaamheid in het advies

Velen van u hebben duurzaamheid al onderdeel gemaakt van de advisering van uw klanten. Vanaf 1 januari staat dit onderwerp nog veel hoger op de agenda, als gevolg van de wijzigingen in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet; een regeling die intussen net zo tijdelijk is als het kwartje van Kok, maar dat terzijde.

Het energielabel gaat een belangrijke rol spelen in de financiering van de eigen woning. Op 23 november heeft Harrie-Jan van Nunen in de eerste uitzending van de SEH College Tour hiervan alle ins en outs behandeld. Als u alsnog wilt deelnemen aan deze 'wintereditie' van de SEH College Tour, dan kunt u deze uitzending met Harrie-Jan over de nieuwe leennormen terugkijken. Dat geldt overigens ook voor de uitzending over de nieuwe voorwaarden en normen van de NHG. Beide onderwerpen komen ook in deze editie van 'Erkend' aan de orde. Zo ziet u: met de SEH gaat u goed voorbereid het nieuwe jaar in!

Ik wens u nu alvast een mooi 2024.

DIRECTEUR SEH

Bert
de
Nij



In januari nog punten te behalen voor SEH PE 2023

De PE-periode voor SEH 2023 loopt door tot en met 26 januari 2024. Uiterlijk op die vrijdag kunt u nog trainingen en opleidingen volgen die bij SEH kwalificeren als PE-activiteit. U vindt op www.seh.nl een uitgebreid overzicht.

Onder de menu-optie 'Bijeenkomsten' vindt u op www.seh.nl alle goedgekeurde opleidingen. U kunt kiezen tussen zowel fysieke trainingen als online activiteiten. Het is ook mogelijk om programma's voor A-punten digitaal te volgen.

A-PUNTEN
De SEH PE-verplichting is per jaar 12 punten. Daarvan moeten er minimaal 6 van de A-categorie zijn.

De A-onderwerpen waar u in 2023 uit kunt kiezen, zijn: Duurzaamheid (vaardigheden); Eigenwoningregeling partnersituaties en overlijden; Klantbeheer is een win-win kans; Betaalbaarheid versus haalbaarheid; Juridische valkuilen bij woningbezit in relaties.

B-PUNTEN
Daarnaast geven talloze trainingen recht op B-punten voor uw SEH PE. Tot dit aanbod behoren fysieke trainingen, bijvoorbeeld op het gebied van (gespreks) vaardigheden, maar ook digitale trainingen en e-learnings. Kijk hiervoor op de site van uw opleidingsorganisatie. Zodra een training door SEH is goed-

gekeurd, wordt het aantal SEH PE-punten daarbij vermeld. Alle trainingen staan ook vermeld in de SEH-bijeenkomstenkalender.

Wij vestigen graag uw aandacht op twee SEH-specials: de **SEH College Tour** en de **SEH Challenge over de eigenwoningregeling**. Over beide activiteiten kunt u hiernaast meer informatie vinden. De SEH Eigenwoning Challenge is een kennisquiz, die u in drie delen op de hoogte brengt van zowel de basis als de praktische toepassing van deze, door velen toch wel als ingewikkeld ervaren regeling. De SEH College Tour biedt u de gelegenheid om 6 uitzendingen van één uur over relevante adviesonderwerpen te bekijken, live of 'on demand', wanneer het u uitkomt.

GOED OM TE WETEN
Haalt u vóór 31 januari meer punten dan de benodigde 12 punten (waarvan minimaal 6A), dan worden de 'te veel' behaalde punten (tot een maximum van 6) in februari doorgeschoven naar de PE 2024. Bent u ook aangesloten bij CFP of NVHP? Dan kunt u voor meerdere organisaties tegelijk punten halen. U moet daar zelf wel een handeling voor verrichten. Meld bij de NVHP door middel van een e-mail dat de gevolgde masterclasses mogen worden doorgegeven aan SEH. Bij CFP dient u in MijnCFP een vinkje te zetten dat u toestemming geeft om de behaalde K&A punten met SEH te delen.

Bent u niet zeker van het aantal nog te behalen punten, of dat dit A- of B-punten moeten zijn, aarzelt u dan niet om een e-mail te sturen naar info@seh.nl.

PE-PUNTEN VOOR 2023 OF 2024

Wintereditie SEH College Tour loopt

Op donderdag 23 november is een nieuwe reeks van de SEH College Tour gestart. De wintereditie van 2023 omvat zes uitzendingen, met specifieke content voor Erkend Financieel Adviseurs. U kunt de uitzendingen zowel 'live' bekijken als achteraf 'on demand', op kantoor of thuis.



Deelname aan de SEH College Tour is goed voor SEH PE-punten (categorie B). Het bekijken van drie uitzendingen (live of achteraf) levert 3 SEH PE-punten op, zes uitzendingen live of achteraf bekijken levert 6 SEH PE-punten op. Wanneer u voldoende punten hebt behaald voor uw PE-verplichting 2023, worden de punten automatisch doorgeschoven naar PE-jaar 2024.

Bent u ook CFP-gecertificeerd financieel planner? Dan zijn de eerste drie uitzendingen van de SEH College Tour goed voor 3 PE-punten K&A 2023.

De drie uitzendingen in januari tellen mee voor PE K&A 2024.

NIEUWE LEENNORMEN EN ADVIESKANSSEN
De wintereditie van de SEH College Tour is goed nieuws voor adviseurs die graag efficiënt hoogwaardige content tot zich nemen: per aflevering bent u in een uur tijd op de hoogte van nieuwe regelgeving en de meest actuele ontwikkelingen op het gebied van hypotheekadvies en de woningmarkt.

De SEH College Tour begon eind november met een

uitzending over de nieuwe leennormen voor 2024, toegelicht door Harrie-Jan van Nunen. Hij gaat uitgebreid in op de nieuwe koppeling van de maximale hypotheek (op het inkomen) aan het energielabel van de woning.

Uitzending twee staat in het teken van de nieuwe Voorwaarden & Normen van NHG, toegelicht door de NHG-specialisten Marcel Sippekamp en Marnix Scholte. Op 21 december zal Rob Timmermans de belangrijkste fiscale veranderingen voor 2024 onder de loep nemen.

Rob belicht in januari vervolgens de vele advieskansen die voortvloeien uit de nieuwe pensioenwetgeving.

DE WONINGMARKT VAN 2024
Op 18 januari staat de woningmarkt centraal. Drie absolute experts delen hun kennis: Peter Boelhouwer (hoogleraar TU Delft), Ester Barendregt (hoofdeconoom Rabobank Nederland) en Lana Gerssen (NVM-voorzitter vakgroep Wonen). Op donderdag 25 januari sluiten we af met een uitzending over actief klantbeheer (actuele klantdata en het verdienmodel) en de verduurzaming van de woning.

EÉN TICKET VOOR ALLE SESSIES
Eén ticket geeft toegang tot alle uitzendingen van deze wintereditie van de SEH College Tour. De kosten daarvoor zijn slechts 70 euro en dat is inclusief btw. Kijk live of kijk terug, net hoe het u uitkomt. Inschrijven kan op www.sehcollegetour.nl

Alle modules SEH Eigenwoning Challenge staan klaar

Met de SEH Eigenwoning Challenge verdient u op een leuke en interactieve manier 3 B-punten voor 2023. U besteedt drie keer één uurtje aan de Challenge en uw kennis over de eigenwoningregeling is weer volledig up-to-date.

De SEH Eigenwoning Challenge is een e-learning met een kennisquiz. U kunt ermee nagaan hoe ver uw kennis reikt op het gebied van de eigenwoningregeling. U krijgt uitleg over de belangrijkste onderwerpen van de regeling, voorzien van voorbeelden over frequent voorkomende situaties in de

adviespraktijk. Van heel basaal tot iets gecompliceerder.

Als u zich nu aanmeldt voor de Challenge, kunt u direct aan de slag met alle modules. De kosten voor deelname bedragen € 75. U kunt zich er nog heel 2023 voor inschrijven. De SEH Eigenwoning Challenge is echt een

must voor elke hypotheekadviseur. Inschrijven kan via de link achter de QR-code.



HYPOTHEEK VAN ASN BANK

Jouw advies is de sleutel tot een duurzamere wereld



Zeg je 'huizen verduurzamen' dan zeg je zonnepanelen, waterpompen en energielabels. Maar wist je dat je als hypotheekadviseur hier ook een rol bij kan spelen? Want bij de ASN Hypotheek kunnen jouw

klanten een rentekorting krijgen als zij hun droomhuis kopen en gaan verduurzamen. Zo draagt jouw advies een steentje bij aan een duurzamere wereld. Ga naar asnbank.nl/adviseurs voor meer informatie.

Zo maakt geld gelukkig | asn  bank

Let op! Geld lenen kost geld 

[H]erkend

Timothy Hiemstra is Teamleider Hypotheken bij Van Campen & Dijkstra; dit team bestaat inmiddels uit 12 mensen. Vanuit zijn rol is hij tevens lid van het managementteam. Timothy is Erkend Financieel Adviseur op de vestiging Sneek. Eerder was hij in Friesland meer dan tien jaar actief als adviseur voor De Hypotheker.

Welk beroep had je als scholier in gedachten?

Ik wist al snel dat ik iets met getallen en mensen wilde doen. Ik was erg geïnteresseerd in de dynamiek van de financiële wereld; de keuze was snel gemaakt.

Hoe ben je in de financiële dienstverlening terecht gekomen?

Tijdens mijn eerste opleiding heb ik meerdere stages gelopen. Toen wist ik zeker dat dit de juiste sector voor mij is. Het mogen helpen van de (particuliere) klant is wat mij het meest enthousiasmeert.

Wat is de meerwaarde van het keurmerk 'Erkend Financieel Adviseur'?

Het is belangrijk dat je aantoonbaar je vak-kennis beheerst en actueel blijft. Ik ben tevens Erkend Hypothecair Planner. Ik moedig iedereen aan om deze opleidingen te volgen. Je krijgt meer inzicht in de impact en risico's bij het aangaan van een hypotheek en dat helpt je echt om klanten beter te adviseren.

Gebruik je het keurmerk richting klanten?

Ik loop er niet mee te koop; iets met Friese bescheidenheid.

Wat maakt Van Campen & Dijkstra anders dan De Hypotheker?

Dankzij de landelijke naamsbekendheid van De Hypotheker weet de klant je als vanzelf te vinden. Van Campen & Dijkstra is een regionale speler. Wij zetten in op lokale bereikbaarheid. Op al onze kantoren vind je local hero's; dat is uniek. Bij ons kunnen (particuliere en zakelijke) klanten gewoon binnenlopen met vragen over verzekeren, hypotheek en bankzaken. Het is super om bij te dragen aan de groei: we hebben inmiddels dertien vestigingen in het noorden van Nederland, met name in Friesland.



NAAM: TIMOTHY HIEMSTRA
LEEFTIJD: 37 JAAR
KANTOOR: VAN CAMPEN & DIJKSTRA
ERKEND: SINDS 2012

Betrek je het onderwerp 'duurzaamheid' in adviesgesprekken?

Altijd. Het is niet meer dan logisch om verder te kijken dan de hypotheek. Iedere hypotheekadviseur bij Van Campen & Dijkstra is ook Financieel Adviseur Duurzaam Wonen. Bij klanten is er soms nog terughoudendheid. Het kiezen van het juiste bedrijf, komen ze de afspraken na, wel/niet subsidie, wie gaat dat dan regelen? Er is nog veel te verbeteren.

Voer je adviesgesprekken hoofdzakelijk fysiek of online?

Wij geloven in persoonlijke aandacht en dat betekent 'echte' afspraken aan de keukentafel of bij ons op kantoor. Digitaal is ook een optie, maar de meeste klanten geven de voorkeur aan fysieke afspraken.

Van welke softwaretoepassingen maken jullie gebruik?

Wij werken met Accelerate, in combinatie met Findesk. Accelerate is een pakket met de gewenste automatiseringen; het werkt voor je. De koppeling met Findesk is ideaal met doorzetten van data uit bijvoorbeeld Ockto.

Welke tip zou je collega-adviseurs willen geven?

Blijf nieuwsgierig en jezelf ontwikkelen. We hebben een fantastische job en met de digitalisering krijgen we meer tijd om met de klant in gesprek te gaan.

Welke regelgeving zou je het liefst vandaag nog willen veranderen?

Vereenvoudiging van de eigenwoning-regeling. Je spendeert nu veel tijd aan de fiscale constructie en hebt dan ook nog de uitdaging om het in normaal Nederlands uit te leggen aan de klant.

Wat zou je moeten zien als je jouw woonplaats Sneek bezoekt?

De binnenstad is zeker een bezoekje waard. Of kom tijdens de zomer sfeer proeven bij de Sneekweek, in de stad of op het water.

Wat moet je ooit nog eens doen?

Wanneer de kinderen wat ouder zijn, met z'n allen een rondreis maken. 

Angst voor stempel ‘dom’ is drempel tot adviseur

Een belangrijke reden om af te zien van een bezoek aan een financieel adviseur is dat mensen bang zijn om dom te worden gevonden door die adviseur. Een andere reden is dat consumenten niet graag persoonlijke informatie delen met een adviseur.

Die conclusies volgen uit het onderzoek ‘De vraag naar financieel advies’, uitgevoerd door Centerdata, in opdracht van het ministerie van Financiën. Financiële geletterdheid blijkt geen verschil te maken in de vraag om financieel advies. Dat geldt wel voor de mate waarin consumenten bang zijn verkeerde beslissingen

te nemen: ongeacht hun kennis schakelen onzekere consumenten sneller een financieel adviseur in.

HYPOTHEKEN INGEWIKKELDER
Een andere belangrijke conclusie is dat consumenten de waarde van advies in het algemeen vinden opwegen tegen de kosten ervan.

Angsten en onzekerheden spelen vooral een rol bij beslissingen over hypotheek en levensverzekeringen en minder bij arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en beleggingen. “Hypotheek en levensverzekeringen worden misschien als ingewikkelder gezien, waardoor consumenten

wellicht banger zijn verkeerde beslissingen te nemen of domme vragen te stellen”, suggereren de onderzoekers.

In een Kamerbrief over het onderzoek (van 10 oktober) noemt demissionair minister Kaag de constatering dat angst voor financieel adviseurs een belangrijke drempel is om financieel advies in te winnen “opvallend”.

De minister zegt het belangrijk te vinden dat consumenten geen angst ervaren om persoonlijke informatie te delen en vragen stellen wanneer zij iets niet snappen. “Hier zie ik een rol voor de financiële sector – en in het bijzonder de

Welkom bij uw financieel adviseur

financieel adviseurs – om deze drempel voor consumenten weg te nemen.”



AFM: verplicht klimaatlabel bij verkoop woning

In Nederland wordt bij de waardering van woningen veel te weinig rekening gehouden met klimaatrisico’s. Daarom wil de AFM bij verkoop van een woning een ‘klimaatlabel’ verplicht stellen, analoog aan het energielabel.

Als gevolg van klimaatverandering zullen zich vaker extreme weersomstandigheden voordoen, zoals hevige neerslag en lange periodes van droogte en hitte. Dit leidt tot een groeiende kans op overstroming en aantasting van de fundering. Beide risico’s worden nog onvoldoende ingeprijsd in de Nederlandse woningmarkt, aldus de toezichthouder.



Het niet (of onvoldoende) rekening houden met klimaatrisico’s bij de waardebeoordeling van woningen herbergt twee risico’s. De eerste is vermogensverlies, als de

waarde van de woning daalt tot onder de hypotheeksom. Dan blijven woningeigenaren bij verkoop met een restschuld achter. Ten tweede kunnen woningeigenaren in de

problemen komen als zij geen financieringsruimte hebben om schade aan hun woning te voorkomen of te herstellen. Ter illustratie wijst de AFM op het feit dat in Nederland 800.000 woningen een verwachte kostenpost voor funderingsschade van €64.000 per woning hebben. “Deze kosten zijn niet verzekerd en dus voor rekening van de eigenaar.” Daarnaast is 59% van de oppervlakte van Nederland kwetsbaar voor overstromingen. De AFM wil dat kopers van een woning beter worden geïnformeerd over dergelijke klimaatrisico’s. Bovendien behoeven de leennormen aanpassing, omdat anders het risico van overkreditering dreigt.



‘Minimaal energielabel C gezocht’

Bijna negen op de tien mensen die een huis willen kopen, vinden dat deze woning minimaal energielabel C moet hebben. Drie op de tien personen zeggen zelfs niet te kijken naar woningen met een label lager dan A.

Er is ook een kleine groep mensen die een G-label juist aantrekkelijk vindt. Voor zo’n woning hoeven zij namelijk minder te betalen. Vervolgens kunnen ze daar zelf waarde aan toevoegen door de woning te gaan verduurzamen. Dit stelt ING na onderzoek, in augustus uitgevoerd onder 1.100 woningbezitters, huurders en thuiswonenden (starters) die binnenkort een woning willen kopen.

BEHOEFTE AAN GEMAK
Veel mensen (84%) willen aanpassingen doen om het energielabel van hun woning te verbeteren. Zij willen vooral kosten besparen. Een groen energielabel in de categorie A tot en met C wordt bovendien gezien als positief voor de waarde van het huis. Woongenot is eveneens een drijfveer, net als het milieu. Maar als ‘zorg voor het milieu’ wordt afgezet tegen ‘kostenbesparing’, dan kiest 79% voor kostenbesparing.

Het mag overigens niet al te lang duren voordat een investering in verduurzaming is terugverdiend. Maximaal drie jaar vindt 45%, voor 42% is het vier tot zes jaar. Slechts 13% is bereid langer te wachten totdat een investering is terugverdiend. Mensen hebben overigens behoefte aan meer gemak. Ongeveer de helft (48%) vindt dat ze veel moeite moeten doen om uit te zoeken welke verduurzamingsmaatregel verstandig is.



De borgtochtprovisie die mensen betalen aan het Waarborgfonds Eigen Woningen voor een hypotheek met Nationale Hypotheekgarantie (NHG) moet omlaag. Dat stelt de Vereniging Eigen Huis.

Het fonds beschikt over een financiële reserve van 1,64 miljard euro. “In 2022 werd maar € 100.000 uitgekeerd aan acht huiseigenaren die een beroep deden op NHG. Dat wordt elk jaar minder”, aldus Eigen Huis-directeur Cindy Kremer. “Zelfs in de meest negatieve scenario’s heeft het fonds ruim voldoende om een grote hoeveelheid schadeclaims op te vangen.”

Ze wijst erop dat de helft van de betaalde provisie niet wordt gebruikt voor hypotheekzekerheid, maar wordt afgedragen aan het Rijk. “Vorig jaar ontving het Rijk € 50 miljoen van het waarborgfonds. Daarmee is de NHG voor de overheid een verdienenmodel geworden. Dat is nooit de bedoeling geweest.”

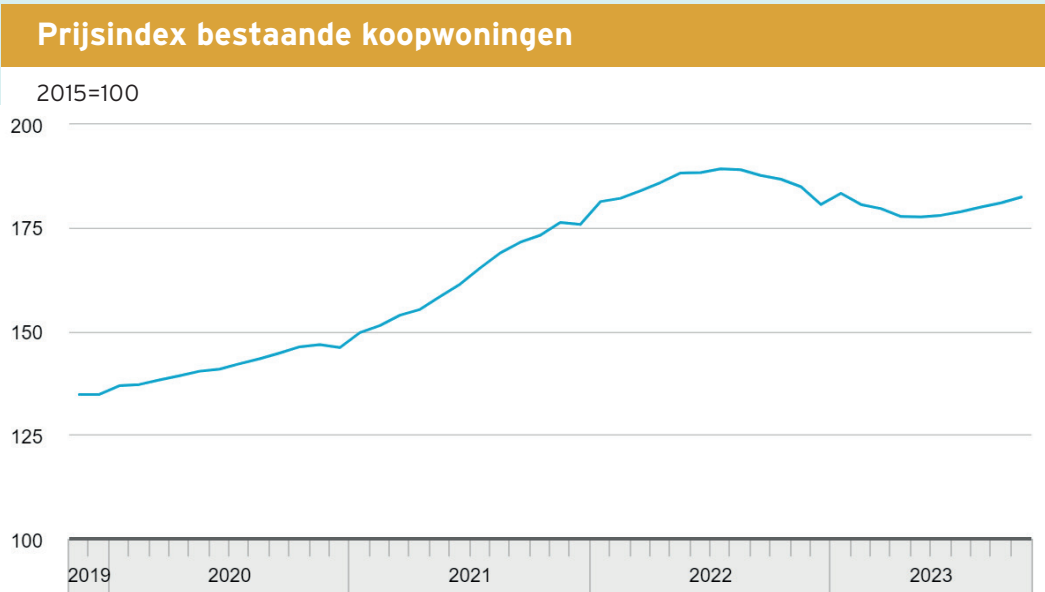
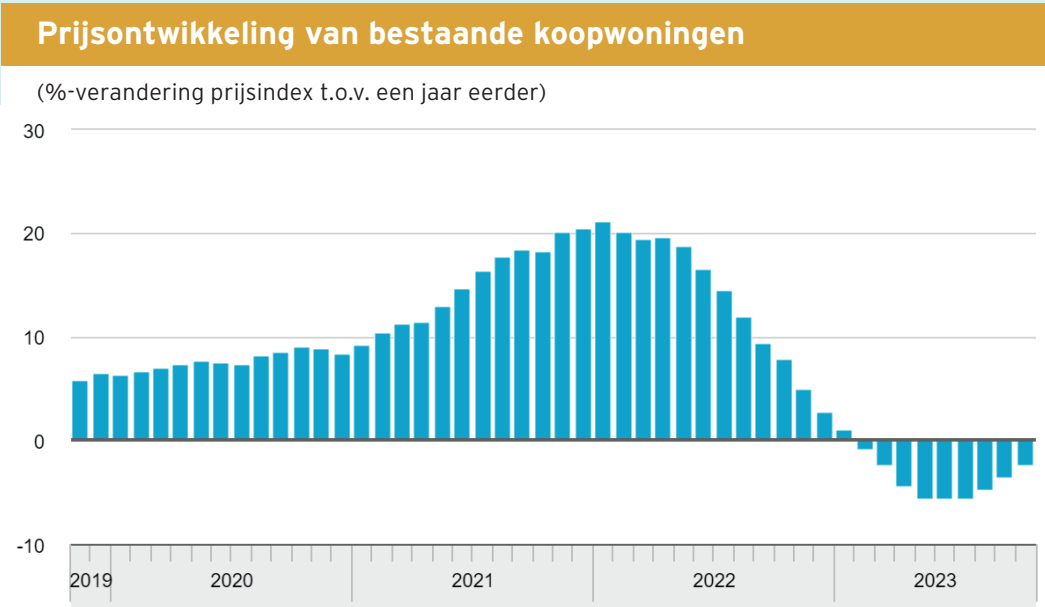
Volgens Kremer heeft NHG de maatschappelijke taak om de koopwoningmarkt toegankelijk te maken voor financieel kwetsbare groepen. “Hierbij past een zo laag mogelijke premie: de borgtochtprovisie. Die is nu 0,6% van het hypotheekbedrag en kan om meerdere redenen omlaag. Het effect is dat meer koopstarters een woning met deze garantie kunnen kopen.”

Prijzen van koopwoningen kruipen weer omhoog

In oktober zijn de prijzen van koopwoningen met 0,7% gestegen in vergelijking met de prijzen van september 2023. Het is de vijfde maand op rij waarin de huizenprijzen weer (licht) stijgen.

De prijzen van bestaande koopwoningen bereikten in juni 2013 een dieptepunt. Daarna volgde een bijna tien jaar durende stijgende trend, die duurde tot augustus 2022. Toen sloeg de trend om. Maar binnen één jaar is de weg omhoog toch weer gevonden: de afgelopen vijf maanden zijn de prijzen namelijk telkens ietsje gestegen. Vergeleken met het dal in juni 2013 zijn de huizenprijzen momenteel (=oktober 2023) 92% hoger.

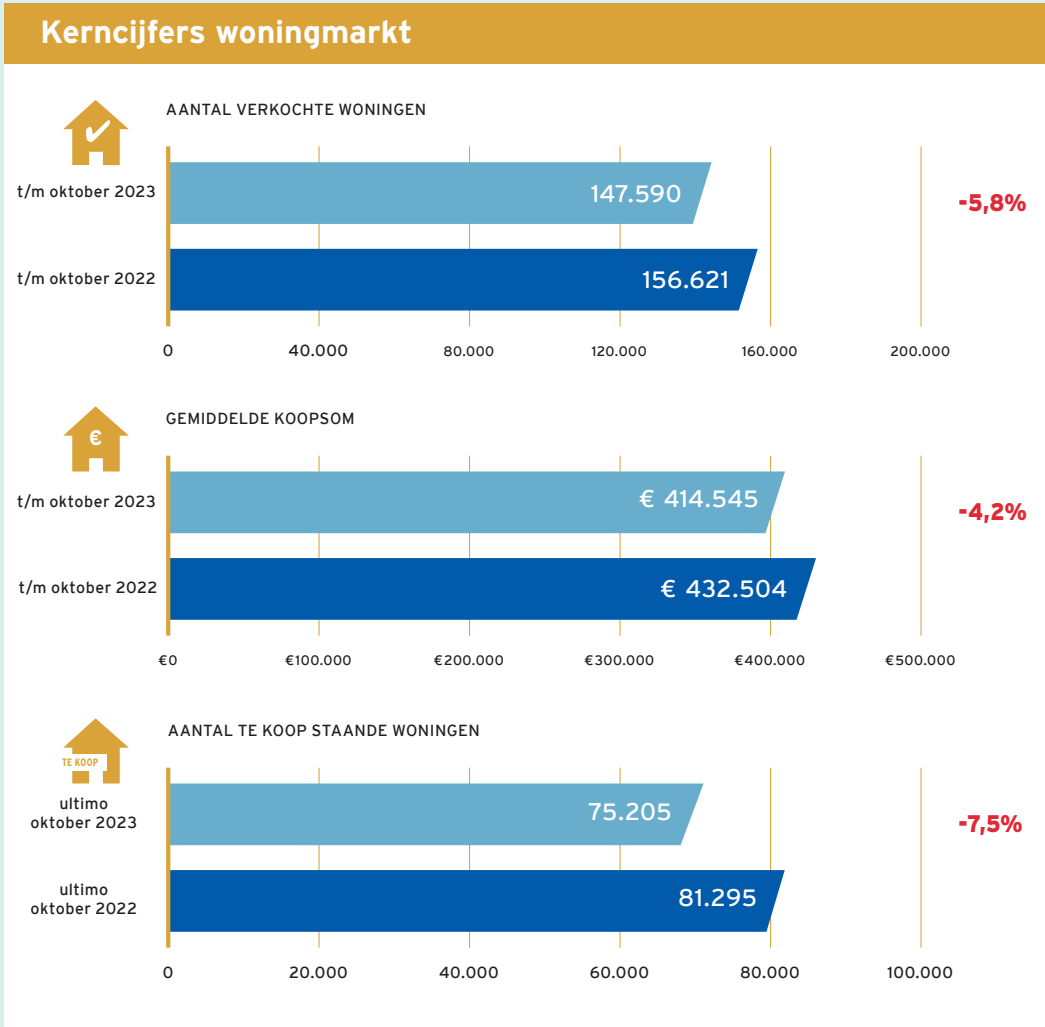
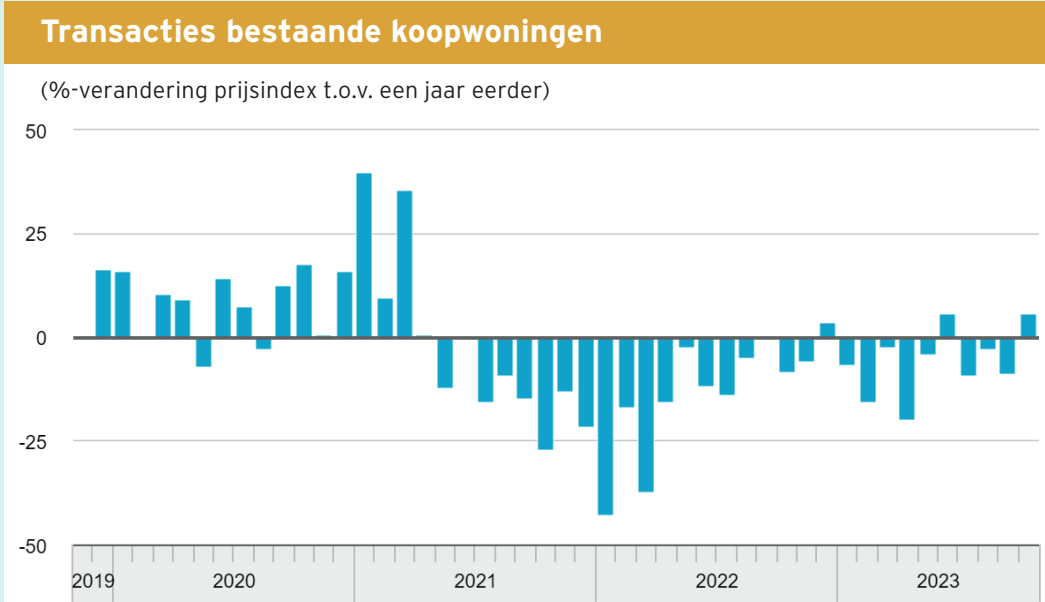
GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJS
De gemiddelde transactieprijs voor een bestaande koopwoning was in de maand oktober € 424.521. De woningprijzen liggen gemiddeld nog wel iets lager dan een jaar geleden. In oktober 2022 waren de prijzen 2,3% hoger dan oktober 2023.



De prijsontwikkelingen in dit bericht zijn gebaseerd op de prijsindex van bestaande particuliere koopwoningen in Nederland van het CBS en het Kadaster. Zij maken daarbij gebruik van de koopakten die bij het Kadaster worden geregistreerd.

MEER TRANSACTIES IN OKTOBER
Het Kadaster registreerde in de maand oktober 15.705 woningtransacties, oftewel iets meer dan 500 per dag. Dat aantal is bijna 6% meer dan een jaar eerder. In de eerste tien maanden van dit jaar zijn in totaal 147.590 woningen verkocht. Dat houdt, vergeleken met dezelfde periode van 2022, een daling in van 6%.

Het aantal woningen dat te koop staat is voor het eerst sinds tijden weer lager dan een jaar eerder. De voorraad piekte in oktober 2022 op een aantal van ruim 81.000, maar dat is stilaan wat geslonken tot nog zo'n 75.000. Begin 2022 was deze voorraad overigens nog veel kleiner: toen stonden er maar 45.000 woningen te koop.



Cijfers over bestaande koopwoningen
Bronnen: Kadaster, CBS en Funda, bewerkt door De Taxattheek

'Voor starters is juist veel mogelijk'

Zes op de tien klanten van Saskia Geenen zijn starters, mensen die voor het eerst een woning kopen. "De media belichten continu de moeilijkheden voor starters op de woningmarkt. Maar voor deze categorie klanten is veel meer mogelijk dan vaak wordt gedacht."

De oververtegenwoordiging van starters in de klantenkring van Saskia Geenen is niet vreemd. Naast haar eigen advieskantoor 'Gewoon bij Saskia' werkt ze namelijk samen met ikwileenstartershypothek.nl, een initiatief van Venlonaar Tom van Loenen. Hij wil onder dit label een landelijk netwerk van hypotheekadviseurs bijeen brengen die starters lokaal bedienen. De teller gaat inmiddels richting de twintig adviseurs, van Limburg tot Heerhugowaard.

Verzekeringen

Omdat starters meestal nog niet beschikken over woongerelateerde schadeverzekeringen, is hier onlangs het label ikwileenstarters-verzekering.nl naast gezet. "Ik heb daar de papieren voor en ervaring mee, Tom niet. We zijn het samen gestart, om starters ook eenvoudig te helpen met verzekeringen voor bijvoorbeeld opstal, inboedel en aansprakelijkheid."

Geen overbodige luxe, zo werd haar onlangs weer duidelijk. "Er kwam een nieuwe klant bij me, die al vijf jaar een eigen woning met hypotheek heeft. Die bleek geen opstal-verzekering te hebben; was-ie nooit op gewezen door zijn oude hypotheekadviseur."

Adviestarieven

Saskia heeft geen eigen kantoorruimte en geeft hoofdzakelijk advies bij klanten thuis. "Dat vind ik prettig, omdat ik dan een veel beter beeld krijg van waar mensen waarde

aan hechten." Ongeveer een kwart van de adviesgesprekken vindt digitaal plaats, via een beeldbelapplicatie als Teams. "Mijn tarieven zijn heel transparant. Voor 'Lekker digitaal' is dat € 2.250, maar dan is alles digitaal en moeten klanten meer zelf doen. Standaard is het tarief € 2.750, daar kiezen de meesten voor." Voor meer complexe dossiers, voor ondernemers bijvoorbeeld, is het tarief € 2.950.

Starter is niet standaard

Starters adviseren is dankbaar werk, benadrukt Saskia. "Vrijwel alles is nieuw voor ze. Je kunt ze echt bij de hand nemen en veel voor ze betekenen. Dat geeft voldoening." Advies aan starters is minder eenvoudig dan vaak wordt verondersteld, vindt ze. "Wat is standaard? De nieuwe generatie beschikt over de meest moderne telefoons, met bijbehorend abonnement en krediet, en least graag een dure auto. Er komt een samenlevingscontract bij kijken, noem maar op."

Budgetteren

Binnen de doelgroep, de nieuwe generatie, vallen haar twee dingen op. Allereerst dat ze vaak geen idee hebben van wat er maandelijks inkomt en uitgaat. "Echt, elk inzicht ontbreekt soms. Laatst had ik er één die betaalde, zonder dat te weten, al drie jaar voor een telefoonabonnement van een ander. Budgetteren, daar begint het mee." Naast Erkend Financieel Adviseur is ze budget-coach en gecertificeerd aankoopbegeleider.

Startersleningen

Een tweede opvallend kenmerk van de doelgroep is dat er vaak meer mogelijk is dan gedacht. "Ik help ze bij het aanvragen van een starterslening. Die is er niet in elke gemeente, maar in veel gemeentes wel, soms tot wel meer dan € 50.000. Vervolgens kunnen ouders of grootouders soms schenken, lenen of garant staan. En met een goede onderbouwing van de toekomstige inkomensontwikkeling is er ook meer mogelijk."

Ze illustreert het met een voorbeeld. "Een stel was bij drie adviseurs langs geweest en die kwamen tot niet meer dan twee ton hypotheek. Na alle opties te zijn afgelopen, bleek de leencapaciteit € 260.000. Daar kun je in Limburg nog mee uit de voeten en die betalen nu een stuk minder dan wat ze aan huur betaalden."

Verduurzaming

Saskia laat haar klanten altijd een Excel-sheet invullen met inkomsten en lasten, nu en ná aankoop van de beoogde woning. "Daar betrek ik nadrukkelijk de energielasten in. Het gaat toch om het totale plaatje, wat mensen wel of niet kunnen en willen betalen."

Als aankoopbegeleider wordt ze bovendien vaak betrokken in het biedingsproces. "Dan bekijk ik nadrukkelijk de aanwezige faciliteiten en mogelijkheden tot verminderd energieverbruik via isolatie, zonnepanelen ➤

› of een nieuwe cv-ketel. Ik laat extra leen-capaciteit voor verduurzamingsmaatregelen zien en wijs klanten op subsidiemogelijkheden. De meesten willen ook graag verduurzamen. Je moet alleen wel laten zien hoe ze dat kunnen realiseren.”

‘Werken bij Rabobank’

Saskia Geenen volgde aanvankelijk een opleiding voor toeristisch management en eventorganisatie. “Tegenover het NS-station van Eindhoven stond het kantoor van Rabobank. Als ik thuis kwam, zei ik vaak tegen mijn ouders: ‘Daar ga ik later werken.’”

Rabobank lukte, alleen niet op dat kantoor. “Als detacheringskracht heb ik voor bankkantoren van Sittard tot Sneek gewerkt. Eerst bankzaken en later breder financieel advies. Toen ik eenmaal zelf advies mocht geven, ben ik dat gelijk vanuit mijn eigen bedrijf gaan doen, als zzp’er, voor klanten van Rabobank.”

Zo belandde ze in Nijmegen en zette daar twee hypotheekadvieskantoren op. De bedrijven groeiden snel; het team werd uitgebreid tot tien mensen. “Het gevolg was dat ik me steeds meer ging bezighouden met zaken als HR, compliance en systemen. Leerzaam, dat zeker, maar de klant werd stilaan bijzaak. Terwijl daar mijn echte arbeidsvreugde in zit.”

Lessen geleerd

Het ondernemerschap heeft haar de nodige lessen geleerd. “De belangrijkste is het verschil tussen betrokken zijn en verantwoordelijk zijn. Ik heb me voor te veel dingen verantwoordelijk gevoeld. Dat was niet goed.”

Sinds de zomer werkt ze solo, onder de naam ‘Gewoon bij Saskia’. “In loondienst werken kan altijd nog. Als zelfstandige moet je zelf je kansen grijpen. Je bent meer op jezelf aangewezen, maar daardoor groei je inhoudelijk en als mens ook sneller. En je bepaalt zelf hoe en wanneer je werkt.”

Energie krijgt ze ook van contacten met andere zelfstandige hypotheekadviseurs. “Met hen sparren over ervaringen vind ik inspirerend. Enkele van hen voelen inmiddels meer als collega’s dan voorheen m’n personeel.”

OVER GEWOON BIJ SASKIA

Saskia Geenen (33) gaf als twintiger op zzp-basis hypotheekadvies aan klanten van Rabobank. Vanaf 2017 heeft ze eigen advieskantoren. Haar bedrijfs-aandeel in de kantoren YVVY Hypotheken en LIV Hypotheken (Nijmegen) droeg ze deze zomer over aan haar toenmalige compagnon. Nu werkt ze alleen, vanuit het Limburgse Ospel. ‘Gewoon bij Saskia’ combineert ze met advieswerk voor ikwileenstartershypotheek.nl en ze is mede-eigenaar van ikwileenstartersverzekering.nl. En dan zijn er, niet te vergeten, nog haar partner en twee kinderen, van 3 en 7 jaar.

DE MUNT STAMPPOTPARTY



Hét nieuwe event voor de hypotheekbranche

De MUNT Stampptopparty: praktisch het leukste event van het jaar! Met een ruime keuze aan heerlijke stampotten en een interessante gastpreker, luiden wij graag ‘Het jaar van het onafhankelijk advies’ met u in. Ook krijgt u de unieke kans om ‘Madurodam by night’ te beleven. Dus kom en stamp uw weg door een avond vol smaak, vermaak en Oer-Hollandse gezelligheid. Aanmelden kan via de QR-code hiernaast of ga naar www.munthypotheeken.nl/stampptopparty.

18 januari 2024, 17:00 uur - 21:00 uur
Madurodam, Den Haag

Scan deze QR-code
en meld u aan!



Altijd als eerste op de hoogte van het laatste nieuws? Volg het nieuwe WhatsApp-kanaal van MUNT! Scan deze QR-code en druk op ‘volg’.



Overlijdensrisicoverzekeringen

‘Zorgwekkende trend’ rond inkomensrisico overlijden

Steeds minder mensen besluiten tot aanschaf van een overlijdensrisicoverzekering: “een zorgwekkende ontwikkeling”. Wat is er aan de hand? Is er veel minder behoefte aan deze inkomensvoorziening? Ligt het aan adviseurs of juist aan de product-aanbieders? Een marktinventarisatie.

De gemiddelde levensverwachting stijgt al vele jaren in Nederland. Eind 2022 lag die volgens het CBS op 81,6 jaar. Dat zou het gevoel van urgentie voor het risico van vroeg overlijden kunnen wegnemen. Toch overleden er vorig jaar in totaal bijna 170.000 mensen. Ter vergelijking: dat is drie keer een vol stadion De Kuip. En dat zijn lang niet allemaal hoogbejaarden. “Bij 10 tot 15% van de stellen die een hypotheek afsluit, overlijdt één van beide partners vóór de pensioendatum”, zo maakt Michel Lamie, de CFO van verzekeringsconcern Achmea, het inkomensrisico meer concreet.

Noodklok
Deze zomer luidde Achmea de noodklok over de overlijdensrisicoverzekering (ORV). Want steeds minder mensen sluiten zo’n verzekering. Volgens Achmea is het aantal nieuwe ORV’s sinds 2017 met een derde gedaald. Pepijn van Kleef, directeur van productvergelijker MoneyView, onderschrijft die cijfers. “Het aantal vergelijkingen op ons platform AeQuote is sinds 2016 gedaald met 35%. Terwijl er niet minder gebruikers op ons platform zijn, integendeel. Er wordt dus veel minder vergeleken en naar je mag aannemen ook veel minder afgesloten.”

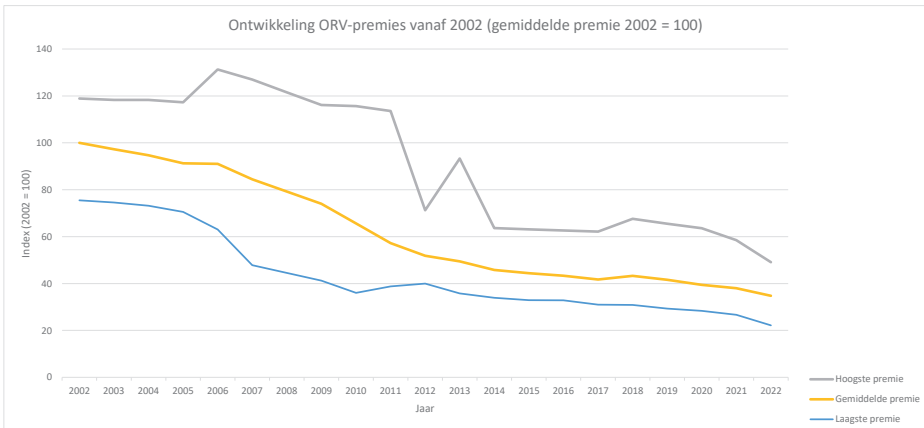
De aantallen nemen ook in 2023 weer verder af. “Dit leidt op termijn tot schrijnende situaties”, stelt Lamie. “Het wegvallen van een partner kan voor grote financiële problemen zorgen.”

Onmisbaar onderdeel advies
“Veel klanten hebben onvoldoende zicht op hun (financiële) situatie bij overlijden. Ze zijn zich niet bewust van de financiële risico’s die ze lopen”, stelt Bart de Nie, directeur van SEH. “Hier ligt een taak voor financieel adviseurs. Bijvoorbeeld bij het aangaan van een hypotheek, want dan kijk je niet alleen naar de huidige financiële positie van de klant maar ook naar de betaalbaarheid van de woonlasten op lange termijn. Het overlijdensrisico is een onmisbaar onderdeel van dit advies.”

Toch schort het daar aan, zegt Paul Koopman, woordvoerder van het Verbond van Verzekeraars. “Hypotheekadviseurs brengen, volgens een rapport van de AFM, in circa één vijfde van de gevallen het

overlijdensrisico niet ter sprake. Terwijl dit vanuit zorgplicht voor de klant wel zou moeten. Daar is nog werk aan de winkel.”

Geen verplichting NHG
Michiel Meijer, directeur van TAF, de marktleider in ORV, ziet een verband tussen de krimp op de ORV-markt en het besluit van NHG om met ingang van 2018 niet langer een risicodekking bij overlijden verplicht te stellen bij nieuwe NHG-hypotheken. Vanaf 2020 is dat ook niet meer verplicht voor bestaande hypotheken met NHG. In reactie daarop hebben diverse geldverstrekkers de verplichte ORV ook uit hun acceptatiebeleid voor hypotheken zonder NHG geschrapt. “Ik vind het wegvallen van die verplichting geen slechte ontwikkeling”, zegt Meijer. “Verplichten is betuttelen. Consumenten



en adviseurs moeten zelf kunnen afwegen of een ORV een passende voorziening is.” Volgens hem wordt nog altijd 60 tot 70% van de hypotheken gecombineerd met een ORV.

Premiedaling
Aan de hoogte van de ORV-premies kan het in elk geval niet liggen. De gemiddelde premie voor een overlijdensrisicoverzekering is in de afgelopen 20 jaar met liefst 65%

gedaald. Als alleen naar de laatste 10 jaar wordt gekeken, gaat het om een daling van 33%. Volgens MoneyView daalden de premies in 2022 gemiddeld nog met 8,2% en ook 2023 laat weer een verdere daling zien, zij het nu bescheiden met 1,5%.

Provisieverbod
“Onder invloed van scherpe concurrentie zijn de tarieven aanzienlijk gedaald.

In financiële termen is de ORV dus toegankelijker geworden”, concludeert het Verbond van Verzekeraars. Toch ziet het Verbond de ORV-cijfers al jaren dalen, zowel in aantallen verkochte polissen als qua premievolume en verzekerd kapitaal. Volgens Achmea worden er al sinds de introductie van het provisieverbod in 2013 minder ORV-polissen verkocht, al ziet het Verbond in de cijfers geen opvallende trendbreuk. “Een rechtstreeks verband is misschien wel plausibel maar lastig aantoonbaar. Volgens Brits onderzoek vormen advieskosten in elk geval geen belemmering bij het sluiten van een ORV.”

Steeds minder aanbieders
Een keerzijde van de almaar dalende premies is dat diverse verzekeraars zich hebben teruggetrokken van de ORV-markt. “We moeten nog wel ergens iets kunnen verdienen, anders heb je straks geen verzekeraar meer over”, zegt Pauline Derkman, ceo van Scildon, een van de belangrijkste, nog overgebleven aanbieders van ORV’s (bron: AM).

Cijfers van MoneyView laten zien dat er anno 2023 nog een dozijn aanbieders over is op de ORV-markt. Dat waren er in 2015 bijvoorbeeld nog dertig. ABN AMRO, Reaal en Zwitserleven waren de laatste aanbieders die van de markt verdwenen. Van de twaalf resterende aanbieders behoren er drie tot hetzelfde concern, namelijk Achmea: Centraal Beheer, FBTO en Interpolis.

a.s.r.	Hera Life
Allianz Nederland	Interpolis
Centraal Beheer	Nationale-Nederlanden
Credit Life	Scildon
Dazure	TAF
DELA	
FBTO	

Michiel Meijer (TAF) vindt dit geen goede ontwikkeling. “Minder concurrentie is niet in het belang van de klant.” Een verklaring voor de trend heeft hij wel. “Alleen bij grote volumes, ondersteund door een digitaal proces en efficiënte distributie, is deze activiteit nog winstgevend.”

Blinde vlek: huurders

Het Verbond van Verzekeraars maakt zich vooral zorgen om de afname van het aantal overlijdensrisicoverzekeringen.

“We zien een toenemende kwetsbaarheid voor zowel huiseigenaren als huurders bij het wegvallen van een partner of ouder.” Woordvoerder Koopman wijst erop dat een ORV onder bewoners van een huurwoning “uitzonderlijk” is. Dat is volgens hem een blinde vlek. “Het nut van een ORV komt bij het tekenen van een huurcontract niet of zelden aan de orde, terwijl de huurwoning zonder ORV voor nabestaanden niet goed betaalbaar meer kan zijn.”

Derkman (Scildon) merkt op dat bij huurders de uitdaging vooral ligt in de distributie. “Bij woningcorporaties komt het onderwerp ORV nu niet aan de orde. En de huurder behoort niet tot de doelgroep die bij een adviseur komt. Daar liggen echt nog kansen.”

Online kanaal

Verzekeraar Nationale-Nederlanden dicht de adviseur een belangrijke rol toe bij het uitleggen van de meerwaarde van een ORV. Als punt van aandacht wijst NN op alertheid bij klanten die hun huis verbouwen en hiervoor hun hypotheek aanpassen. “Het is meestal verstandig om dan ook de ORV even tegen het licht te houden.”

NN ziet echter een opvallende trend bij overlijdensrisicoverzekeringen. “Veel adviseurs nemen de ORV wel mee in het adviestraject, maar nemen vanuit het oogpunt van zorgplicht niet meer de bemiddeling op zich. Zij sturen bij hun klanten aan op directe aanschaf van ORV’s. Met natuurlijk het risico dat de klant géén ORV afsluit.” Anderzijds ziet Scildon juist een toename van ORV’s bij advieskantoren die de klant expliciet laten tekenen dat deze afziet van een ORV. “Dat geeft klanten blijkbaar een extra zetje.”

Haastige spoed

Afsluitend ziet Michiel Meijer (TAF) lichtpunten. “Verbreding van hypotheekadvies naar onder meer dit inkomensrisico is zichtbaar. In vrijwel elk adviesgesprek is er aandacht voor het overlijdensrisico. Dat was in 2021 en 2022 veel minder het geval. Ik denk door een gebrek aan adviescapaciteit. De hypotheekvolumes waren toen zo hoog, dat in alle haast de ORV geen prioriteit had, noch voor de klant noch voor de adviseur. Dat beeld is nu anders, positiever.”

Klaar voor adviesjaar 2024

HARRIE-JAN VAN NUNEN, MASTER IN FINANCIAL PLANNING EN DIRECTEUR VCN HYPOTHEEKSERVICE

Zowel de leennormen in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet als de voorwaarden en normen van NHG worden jaarlijks bijgesteld. Deze gelden voor aanvragen waarvan het bindend aanbod in 2024 wordt uitgebracht. Dit artikel zet de belangrijkste wijzigingen overzichtelijk op een rij. Ben jij klaar voor adviesjaar 2024?

Wijzigingen leennormen

In de vorige editie van ‘Erkend’ – ‘Wijzigingen leennormen bieden extra advieskansen’, pagina 21 – heb ik u meegenomen in de voorgenomen veranderingen in de wettelijke leennormen per 2024. Deze waren toen nog niet definitief. Na consultatie zijn er nog enkele wijzigingen en verduidelijkingen doorgevoerd in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet (Trhk). Deze heb ik in dit artikel verwerkt. Ook zijn de definitieve financieringslastpercentages inmiddels bekend.

Hoogte hypotheek afhankelijk van energielabel

Het meest in het oog springend is dat de hoogte van de hypotheek vanaf 1 januari 2024 afhangt van het energielabel van de woning. Standaard wordt uitgegaan van energielabel E. Afhankelijk van het actuele energielabel – dit mag zowel een oud als een nieuw label zijn – kan een extra bedrag worden geleend.

In tabel 1 staat hoeveel extra. Voor bijvoorbeeld een standaard nieuwbouwwoning met een A++++-label is dit € 30.000. Heeft de consument geen label, dan geldt geen opslag.

Tabel 1: Verruiming maximale leennormen 2024	
Energielabel	Extra leenbedrag
E, F, G	-
C, D	+ € 5.000
A, B	+ € 10.000
A+, A++	+ € 20.000
A+++	+ € 30.000
A++++	+ € 40.000
A++++ met prestatiegarantie	+ € 50.000

1. Extra leenkracht in geval van verduurzaming

Wanneer een consument een woning gaat verduurzamen, dan mag bovenop de maximale lening een extra bedrag worden geleend. Volgens de huidige normen kan de werkelijke investering tot een bedrag van € 9.000 extra worden geleend. Deze verruiming kan niet worden gecombineerd met de extra leencapaciteit als gevolg van het hebben van een energiezuinige woning.

Tabel 2: Verruiming leennormen voor het treffen van energiebesparende voorzieningen	
Energielabel	Extra leenbedrag
E, F, G	+ € 20.000
C, D	+ € 15.000
A, B	+ € 10.000
A+, A++	+ € 10.000
A+++	+ € 10.000
A++++	-
A++++ met prestatiegarantie	-
geen energielabel bekend	+ € 10.000

Vanaf 2024 geldt dat het maximale extra bedrag voor verduurzaming afhankelijk is van het actuele energielabel van de woning (zie tabel 2). Dit komt bovenop het extra bedrag voor het hebben van een energiezuinige woning. Daarnaast is er ook geen minimaal benodigd inkomen meer nodig om hiervan gebruik te maken. Beschikt een consument niet over een geldig energielabel, dan mag tot een bedrag van € 10.000 extra worden geleend voor verduurzaming.

De opgenomen bedragen voor verduurzaming mogen enkel worden besteed aan

Winnaar Duurzaamheidsaward 2023



A

Uit het juryrapport

“Woonnu is een voortrekker in de maatschappelijke opgave om de woningmarkt te verduurzamen.”

woonnu
De hypotheek die duurzamer wonen belooft

toegestane verbeteringen, zoals die staan vermeld in artikel 1 van de Trhk. Constructieve aanpassingen mogen hieruit niet worden gefinancierd.

2. Extra leenkracht alleenstaanden
Alleenstaanden met een inkomen vanaf € 28.000 kunnen volgend jaar € 16.000 extra lenen. Dit bedrag komt bovenop de hiervoor beschreven (extra) bedragen. In de praktijk levert dit voor alleenstaanden een kleine verhoging op ten opzichte van de norm van 2023.

3. Toetsen aanstaand pensioen-inkomen
Het is niet nieuw dat er rekening moet worden gehouden met het (lagere) inkomen van een klant op AOW-datum binnen 10 jaar. In 2024 wordt deze regeling verankerd in de Trhk. Volgens de wet kan het toets-inkomen worden vastgesteld op – naast de AOW – het te verwachten pensioeninkomen en de verwachte uitkeringen van een derdepijlerpensioenproduct, zoals een lijf-renteverzekering. Daarnaast mag rekening worden gehouden met verwachte inkomsten uit vrij beschikbaar toekomstig vermogen, zoals bijvoorbeeld rente- en dividend-inkomsten of toekomstige huurstromen.

De wettelijke norm gaat dus verder dan de tot nu (vaak) gehanteerde NHG-norm. Ondanks de toelichting door de minister in de Staatscourant, blijven er overigens nog genoeg onduidelijkheden bestaan over de vraag hoe het verwachte toekomstige inkomen uit vermogen moet worden berekend.

4. Studiefinanciering
Nieuw in 2024 is ook dat vanaf 1 januari het werkelijke bedrag dat een ex-student maandelijks betaalt aan DUO als uitgangspunt geldt voor de financiële verplichting waarmee rekening moet worden gehouden. Dit werkelijke bedrag geldt in plaats van een percentage van de oorspronkelijke studieschuld.

In de basis is dit een verbetering, omdat de werkelijke last eenvoudig is aan te tonen. Wat het complex maakt is dat dit maandbedrag moet worden verhoogd (*lees: gebruteerd*) met een factor, indien er sprake is van een (deels) aftrekbare hypotheek. Deze factor (*zie tabel 3*) is op zijn beurt weer afhankelijk van de gemiddelde rente, zoals die wordt gebruikt voor vaststelling van de toegestane financieringslastpercentage.



In de toelichting hierop geeft de minister antwoord op de vraag hoe je moet omgaan met een situatie waarbij de consument nog in de zogenaamde aanloophase zit: een

Tabel 3: Bruteringsstudiefinanciering	
Debetrente	Factor
≤ 2,00%	1,05
2,01% - 2,50%	1,10
2,51% - 3,00%	1,15
3,01% - 3,50%	1,20
3,51% - 4,00%	1,20
4,01% - 4,50%	1,25
4,51% - 5,50%	1,30
5,51% - 6,00%	1,35
≥ 6,01%	1,40

periode van twee jaar waarin nog geen termijnbedrag aan DUO verschuldigd is. In dat geval moet worden uitgegaan van het termijnbedrag dat is verschuldigd ná het verstrijken van de aanloophase.

Aanvullend geeft de minister aan dat voor de hoogte van het termijnbedrag geen rekening mag worden gehouden met de inzet van een aflosvrije periode of een verlaagd termijnbedrag als gevolg van de zogenaamde draagkrachtmeting. In dat geval moet de hoogte van de maandlast worden bepaald op basis van de actuele restschuld, de rente en de resterende looptijd van de studielening, zoals vermeld op een actueel schuldoverzicht van DUO. **⚡**

Wijzigingen NHG-normen

Het Waarborgfonds Eigen Woningen, uitvoerder van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG), volgt de regels van de Trhk. Daarnaast heeft NHG nog een aantal wijzigingen doorgevoerd in de Voorwaarden & Normen. De belangrijkste aanpassing is dat de regels van NHG volledig herschreven zijn. NHG wil zo de regels toegankelijker en transparanter maken. Daarbij is veel overbodige en dubbele informatie geschrapt. Zo zijn er geen definities, tabellen of bijlagen meer opgenomen. Ook zijn sommige termen veranderd. Bijvoorbeeld: de kostengrens heet nu NHG-grens en een desktoptaxatie is een hybride taxatie geworden.

Door deze tekstuele aanpassingen zien de voorwaarden en normen voor 2024 er totaal anders uit dan die voor 2023. Als u gewend bent om de regels van NHG op te zoeken, moet u wellicht even wennen aan de nieuwe indeling en stijl. Vooral omdat veel regels in de ‘je-vorm’ zijn geschreven. Met ‘je’ bedoelt NHG nadrukkelijk de aanbieder, en dus niet de consument of adviseur. NHG heeft een transponeringstabel gemaakt, waarin u kunt zien waar de regels van 2023 staan in de regels van 2024. Hierin staat ook waarom sommige regels zijn weggehaald. Naast de tekstuele veranderingen zijn er enkele inhoudelijke wijzigingen in de voorwaarden en normen van NHG voor 2024. De belangrijkste zijn hierna op een rij gezet.

NHG-grens
De NHG-grens wordt verhoogd van € 405.000 naar € 435.000. Worden er energiebesparende voorzieningen getroffen, dan mag 6% extra worden geleend bovenop

de woningwaarde. In dat geval bedraagt de NHG-grens maximaal € 461.100. De borgtochtprovisie blijft onverminderd 0,6%.
Schuldenaar altijd eigenaar
De eigenaar van een woning moet in geval van een NHG-lening ook altijd schuldenaar zijn. Dat verandert niet. Een schuldenaar hoefde daarentegen niet altijd eigenaar te zijn. Bijvoorbeeld als het inkomen niet noodzakelijk is voor het verkrijgen van de lening. Vanaf 2024 moet een schuldenaar ook altijd eigenaar zijn, ook als het inkomen niet benodigd is. Niet bepaald is hoe groot het minimale aandeel dan moet zijn: 1% eigendom is derhalve voldoende.

Nieuwe werkgeversverklaring
Vanaf 1 januari is een nieuw model werkgeversverklaring van kracht. De wijziging heeft betrekking op het individueel keuzebudget (IKB) als toetsinkomen. Het IKB mag voortaan alleen worden meegenomen als de betaling onvoorwaardelijk en zonder specifiek doel in geld wordt uitgekeerd. Een IKB-bestanddeel voor bijvoorbeeld opnemen van vakantiedagen of vergoeding van reiskosten is dus geen toetsinkomen (meer).

De nieuwe werkgeversverklaring geldt, in tegenstelling tot eerdere berichten van NHG, voor ieder dossier waarvan na 1 januari 2024 een bindend aanbod wordt uitgebracht. Ook wanneer géén sprake is van een IKB. Dit heeft te maken met het aanpassen van de voetnoten. Voetnoot 4 staat in het model 2023 voor ORT/Provisie/Overwerk; in de nieuwe verklaring staat deze voetnoot voor de IKB-bestanddelen.

NHG-lening na combilening mogelijk
Heeft uw klant een deels NHG- en deels niet-NHG-lening – NHG noemt dit een combilening – en wil deze een derde hypotheek afsluiten met NHG, dan mag volgens de huidige normen de NHG-grens niet worden overschreden. Dit geldt zowel voor de totale schuld áls voor de waarde van de woning. Vanaf 2024 geldt de grens alleen nog voor de totale lening. De waarde van de woning speelt dan geen rol meer.

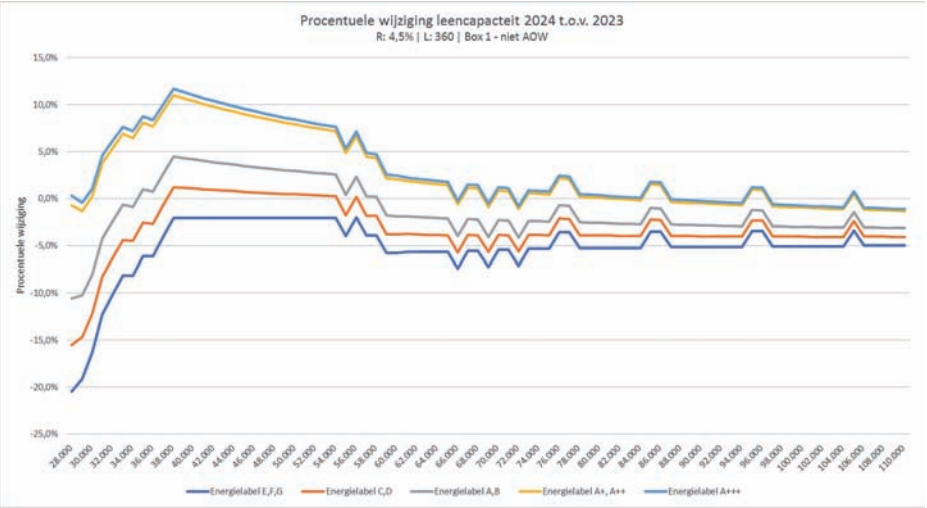
Overige kleine wijzigingen acceptatienormen
Naast alle genoemde wijzigingen worden er nog een aantal kleine, specifieke wijzigingen doorgevoerd, die wellicht minder vaak voorkomen. Financiert een consument een tweede woning, dan gaat de borgstelling pas in vanaf het moment dat de oude woning is verkocht (opschorten-de voorwaarde). Is sprake van twee gefinancierde woningen als gevolg van een door de overheid gefaciliteerde woningruil, dan is de opschortende voorwaarde niet van toepassing.

In geval van zuiver oversluiten is het vanaf volgend jaar toegestaan om de looptijd van de lening te verlengen, onder voorwaarde dat de lening een eigenwoningschuld blijft.

Vanaf 2024 maakt het, uiteraard mits het past, ook niet meer uit hoeveel lopende financiële verplichtingen een consument heeft naast zijn hypotheek. Dat was drie.

Tools voor woningbehoud
NHG heeft verschillende tools ontwikkeld die als doel hebben om consumenten hun woning te laten behouden in geval van een life event, ongeacht over- of onderwaarde. Deze tools zijn te vinden in hoofdstuk D5. Een van de nieuwe tools is dat de aanbieder de lening aflossingsvrij mag maken (in box 3). Zeker bij een ontslaaanvraag geeft dit extra mogelijkheden.

In geval van wijziging van de lening krijgt de aanbieder een nieuwe garantie van NHG. Dit betekent dat de aanbieder minder risico loopt in geval van verliesdeclaratie. Ook nieuw is dat andere schulden (tot 35% van de bestaande NHG-lening), onder voorwaarden mogen worden samengevoegd in een extra hypotheek. Over deze verhoging hoeft de consument geen borgtochtprovisie te betalen. **⚡**



In procenten uitgedrukt: de relatieve veranderingen in leencapaciteit voor huishoudens per inkomen, afhankelijk van hun energielabel.

WAT 'EUROPA' VOOR ONS IN PETTO HEEFT

Duurzaamheidsambitie zet iedereen op scherp

Om 'fit for 55' te worden, moeten we er in Europa - en dus ook in Nederland - flink aan trekken. Daar wordt van alles voor uit de kast getrokken: nieuwe leennormen, nieuwe EPDB, nieuwe MEPS, nieuwe DEEMF. Bent u er nog?

Eigenlijk is het vrij simpel: energie-labels gaan een belangrijke rol spelen bij het verstrekken van hypotheek- én subsidies. "Veel adviseurs kunnen een grotere rol spelen in de verduurzaming, als ze beter op de hoogte zijn van de wet- en regelgeving."

Veel nieuwe regels

Het is alle hens aan dek om de netto uitstoot van broeikasgassen in 2030 met 55% te hebben verlaagd. De bebouwde omgeving is één van de grootste uitstoters en daarmee is de verduurzaming van woningen een belangrijke pijler onder deze doelstelling. De aanpak om de woningmarkt te verduurzamen is tweeledig: enerzijds richting hypotheekaanbieders, anderzijds richting huizenbezitters en -kopers. Dit betekent dat de adviseur als tussenpersoon een hoop nieuwe regels te verstouwen krijgt. Maar ook dat hij nog beter zijn meerwaarde kan tonen.

Groene hypotheek

Piet Hein Schram is één van de initiatiefnemers van de Energy Efficient Mortgages NL Hub, een samenwerkingsverband van onder andere hypotheekaanbieders, investeerders en serviceproviders. De EEM NL Hub heeft sinds de eerste publicatie in 2020 veel tijd besteed aan het analyseren van de zogenaamde EU Taxonomy.

Die taxonomie dient meerdere doelen. Allereerst worden geldverstrekkers vanaf volgend jaar verplicht op hun balans aan te geven hoe groen hun hypotheekportefeuilles zijn. Vervolgens, zo is de gedachte, worden deze banken door een groenere balans aantrekkelijker voor investeerders. En dat zou weer tot gevolg moeten hebben dat groene hypotheek goedkoper worden voor de consument. Een mooi staaltje 'reaganisme'. In theorie. Schram: "Of deze trekkende, indirecte werking inderdaad naar de consument doordruppelt en voldoende is om de verduurzaming echt op gang te brengen, moet nog maar blijken."

Duw in de rug van de consument

Aan de andere kant is er vanuit Europa een drukkende stimulans die van onderaf wordt ingezet, direct voelbaar voor de consument. Een dergelijke stimulans wordt via de EPDB afgegeven, de Energy Performance of Buildings Directive. Van dit bouwbesluit is een vierde versie in de maak.

"Op dit moment wordt in Brussel druk gediscussieerd over het onderdeel Minimum Energy Performance Standards (MEPS). Vanaf een bepaalde datum moeten alle woningen in Europa een bepaald minimum energielabel hebben. Als de overheden een mooie stimulans in het vooruitzicht stellen

voor woningeigenaren van slechte labels, zou dit de kers op de taart kunnen worden."

Weeffouten en perverse prikkels

Groene prikkels zijn vooralsnog veelal gericht op huizen die al redelijk groen zijn. Zo zit er een weeffout in de EU Taxonomy, constateert Schram. "De focus ligt vooral op lichtgroene woningen. Hypotheekverstrekkers bieden voor deze woningen producten aan om de woning donkergroen te maken. Een voorbeeld hiervan is het geven van korting op de hypotheekrente bij licht- of donkergroen gelabelde woningen. Maar hoe zit het met donkerrode woningen? Wat is de prikkel om die te vergroenen? Dat ontbreekt nog in de huidige taxonomie."

De overheid doet niet veel anders. Tot voor kort was er een landelijke subsidiefaciliteit voor zonnepanelen. Sinds dit jaar zijn de aanschaf en installatie van zonnepanelen btw-vrij geworden. Schram: "Dat is leuk, maar voor eigenaren van F- en G-woningen minder relevant. Die zouden moeten beginnen met de hygiënemaatregelen: isoleren." Het idee achter de MEPS is, dat die dit moeten stimuleren. Volgens de huidige plannen in Den Haag komt er een verduurzamingsbudget beschikbaar. Hoe meer groene maatregelen nodig zijn – oftewel, hoe slechter het energielabel – hoe hoger het budget.



Piet Hein Schram, initiatiefnemer en woordvoerder van de Energy Efficient Mortgages NL Hub

Rol en prikkels voor de adviseur

Met alle nieuwe en aangepaste regelingen komen er meer transactiemomenten waarop de adviseur de groene handschoen moet oppakken. "Bijvoorbeeld bij het oversluiten van een hypotheek. Ook dan komt kennis van woninglabels en de nieuwe leennormen goed van pas. Het ontbreken van een energie-label kan namelijk een beperkende factor zijn", vertelt Schram. "Géén label wordt gezien als G. Maar als je klant een label zou aanvragen en dat zou D blijken te zijn, dan krijgt de klant ineens meer perspectief in de vorm van 5.000 euro extra leenruimte."

“Elk transactiemoment dat de hypotheekadviseur niet gebruikt om te verduurzamen, is een verloren transactiemoment”

Schram heeft de indruk dat nog weinig hypotheekadviseurs het duurzaamheidsvraagstuk echt beetpakken in hun adviespraktijk. "Maar elk transactiemoment dat je niet gebruikt om te verduurzamen, is een verloren moment. Ik denk dat adviseurs de financiële prikkel missen om het over verduurzamen te hebben. Hun eigen financiële prikkel, bedoel ik dan."

Wat levert het op?

Wat ook meespeelt bij het onbesproken laten van het onderwerp, misschien wel meer dan de financiële prikkel, is kennis. Europees

beleid, Nederlandse wetgeving, veranderen de regels; het is niet eenvoudig alles bij te houden en te doorgronden. "Ik kan me voorstellen dat dit sommige adviseurs onzeker maakt, bang om fouten te maken. Bovendien laat niet elke energiebesparende maatregel zich even eenvoudig in verdiende euro's vertalen. Bij zonnepanelen is die rekensom vrij eenvoudig te maken. Maar wat levert spouwmuurisolatie de klant op? Dubbel glas? Dat is moeilijker te kwantificeren en dat vormt een moeilijkheidsfactor in het adviesgesprek."

Oerwoud aan regelingen en subsidies

En dan is er nog het oerwoud aan financieringsmogelijkheden. Meer leenruimte, korting op de rente: elke geldverstrekker hanteert eigen productvoorwaarden. En de subsidies: ISDE, Energiebespaarlening, gemeentelijke subsidies die overal weer net anders zijn. "Een adviseur die goed op de hoogte is van de gemeentelijke subsidies, kan echt z'n toegevoegde waarde laten zien."

Pluspunt is dat het Nationaal Warmtefonds volgens Schram bij veel meer adviseurs bekendheid heeft gekregen. "Bij een gezamenlijk inkomen tot 60.000 euro kunnen consumenten via het fonds zelfs rentevrij de Energiebespaarlening afsluiten. Een mooie regeling. Enige hobbel is in mijn optiek dat de adviseur de klant daarin niet mag bemiddelen. De klant moet dus zelf alle stukken bij het fonds aanleveren. Dat moet beter."

Aan zet

Iedere woning duurzaam. Beleidsmakers moeten de prikkel aantrekkelijk genoeg maken en samen met hypotheekaanbieders meer aandacht besteden aan oranje en rode labels. Investeerders moeten met duurzame portefeuilles worden verleid. Gezamenlijk trekken ze de consument naar een duurzamer label. Die consument krijgt nog een duwtje in de rug met een passend budget om maatregelen uit te voeren. En de hypotheekadviseur? "Die zou geen moment voorbij mogen laten gaan zonder te kijken hoe de klant diens woning een stukje groener kan maken."

Advieskwaliteit

AFM onderzoekt kwaliteit van hypotheekadvies

De Autoriteit Financiële Markten kondigde begin 2023 aan dat er een onderzoek zou worden gestart naar de hypotheekadvisering in Nederland. Het onderzoek loopt inmiddels en bekendmaking van de conclusies is voor komend voorjaar voorzien. Wat mogen adviseurs hiervan verwachten?



PAUL SCHUILING IS CONSULTANT BIJ PROJECTIVE GROUP. HIJ WAS DAARVOOR TOEZICHTHOUDER BIJ AFM.

De toezichthouder heeft inmiddels een lange historie op het gebied van onderzoeken en leidraden over hypotheekadvies. In 2007 werd de sector opgeschrikt door de uitkomsten van het eerste marktbrede onderzoek. In 2010 volgde een tweede onderzoek, gevolgd door een serie leidraden. De AFM heeft daarin voorbeelden beschreven van elementen uit een goede adviespraktijk. Deze leidraden zijn anno 2023 nog steeds relevant en ook nog altijd voer voor discussie.

Zorgen om de leennormen

In de vooraankondiging van het nieuwe onderzoek heeft de AFM aangegeven dat de aandacht dit keer vooral zou uitgaan naar de vraag “of hypotheekadviseurs adequaat advies geven en of hypotheekverstrekkers bij gebruik van maatwerk verantwoorde kredieten verstrekken.” Wat dat laatste betreft: de AFM heeft de laatste jaren veelvuldig haar zorgen geuit over de leennormen.

Bij de jaarlijkse consultatie van de nieuw vast te stellen leennormen heeft zij, samen met collega-toezichthouder DNB, bepleit om de leennormen niet constant te verhogen. De reden voor die verruimingen ligt in de

aanzienlijke toename van woningprijzen. Die leidt tot een groeiende politieke druk om via de leennormen de beschikbaarheid van koopwoningen te behouden.

Maatwerk

Het gebruik van ‘explain’ – oftewel maatwerk – speelt hierin een rol. In de zomer van 2017 verscheen een uitgebreid rapport ‘Maatwerk bij hypotheekverstrekking’ – van het ministerie van Binnenlandse Zaken – over de ervaren knelpunten bij ‘explain’. Vanuit de sector is regelmatig betoogd dat er meer ruimte zou moeten zijn voor maatwerk. De AFM communiceert enerzijds dat er voldoende mogelijkheden zijn om onderbouwd af te wijken van de standaardnorm, maar geeft tegelijkertijd de boodschap af dat maatwerk niet is bedoeld als nieuwe norm.

Risicoselectie AFM

Afhankelijk van het doel kan de AFM onderzoek op verschillende manieren vormgeven. Als zij een algemeen beeld van de kwaliteit van de advisering wil krijgen, dan selecteert de AFM verschillende type dienstverleners: onafhankelijk adviseurs, adviseurs van ketens en adviseurs werkzaam bij aanbieders. Mocht de AFM een meer specifiek beeld willen krijgen of bepaalde risico's in de markt inzichtelijk willen maken, dan ligt een meer risico-geselecteerde aanpak voor de hand.

Marktbrede onderzoeken naar de kwaliteit van advies vragen veel capaciteit van de AFM. Het beoordelen van adviesdossiers is tijdrovend en moet zorgvuldig gebeuren. Om die reden zal de AFM de scope van het onderzoek afbakenen, iets wat altijd enige mate van risicoselectie met zich meebrengt. De AFM zal zich bij het maken van keuzes



richten op de onderwerpen, dienstverleners of producten waar zij de meeste problemen verwacht.

Belangrijke onderwerpen

In dit onderzoek wordt verantwoorde kredietverlening ongetwijfeld een essentieel onderwerp. In 2022 publiceerde de toezichthouder een sectorbrief voor hypotheekaanbieders over hun hypotheekacceptatiebeleid. Uit een verkennend onderzoek bleek toen dat het acceptatiebeleid niet voldoende concreet was. Vooral termen als ‘betaalbaar’ en ‘bestendig’ bleken, naar het oordeel van de AFM, niet objectief genoeg om afwijkingen van de standaardcriteria toe te staan.

Anderzijds heeft de toezichthouder over het inventariseren van financiële verplichtingen van de consument eerder zorgen geuit. Uit onderzoek onder consumenten (*AFM Consumentenmonitor, Q3-2022*) bleek dat vier op de tien adviseurs niet vraagt naar een studieschuld. Uit datzelfde onderzoek bleek ook dat in bijna de helft van de gevallen niet zou worden gevraagd naar private leaseverplichtingen.

Verwacht mag worden dat dit onderwerp in het actuele onderzoek wordt meegenomen. Uit het adviesdossier zou moeten blijken of deze, voor de betaalbaarheid van de hypotheek relevante lasten zijn geïnventariseerd. De advisering over inkomensrisico's zou een ander belangrijk onderwerp kunnen zijn, omdat consumenten minder bereidheid lijken te hebben deze risico's af te dekken.

Handhavend optreden

Een marktbreed onderzoek bestaat feitelijk uit twee delen. Het onderzoek bij de financiële dienstverleners en het totaal resulteert in een marktbeeld van de adviespraktijk. Uitkomsten bij financiële dienstverleners worden meestal individueel teruggekoppeld. Soms stuurt de AFM een algemene brief met belangrijke onderzoeksbevindingen naar alle marktpartijen. Deze aanpak wordt vaak bij verkenningen en onderzoeken naar nieuwe normen toegepast. Hier is direct handhavend optreden minder vanzelfsprekend.

Voor hypotheekadvies geldt dit niet. Met verschillende publicaties is er richting ge-

ven aan de wijze waarop de normen kunnen worden ingevuld. Als de adviespraktijk van een financiële dienstverlener uit het onderzoek op belangrijke aspecten niet voldoet, dan mag worden verwacht dat de AFM handhavend optreedt.

Algemeen rapport

Het algehele marktbeeld wordt waarschijnlijk gepubliceerd in een rapport. Aan de hand van voorbeelden worden zowel goede als minder goede cases geïllustreerd. Hiermee geeft de toezichthouder de markt aanvullend richting.

Als over het onderzoek zowel positieve punten als aandachtspunten te melden zijn, dan leert de ervaring dat de AFM die nuancering ook in het rapport aanbrengt. Helaas is het vaak zo dat de media die nuancering niet oppikken, waardoor de uitkomsten vaak toch vooral negatief in de media terug te vinden zijn.

Geselecteerd voor onderzoek: wat nu?

Als uw werkgever door de AFM is geselecteerd voor het onderzoek, dan ontvangt deze een informatieverzoek. U bent verplicht mee te werken aan dergelijk onderzoek. De meeste onderzoeken beginnen met een vragenlijst. De AFM vraagt binnen een termijn van enkele weken de vragen te beantwoorden en bijlagen aan te leveren ter onderbouwing. Probeer zo volledig mogelijk te zijn en schets ook de context. Communiceer open met de AFM en werk constructief mee. Als zaken niet duidelijk zijn, neem contact op. Geef het onderzoek voldoende aandacht en prioriteit.

Als de uitkomsten worden teruggekoppeld, reageer dan vooral inhoudelijk en constructief. Probeer feiten en conclusies goed te scheiden. Als de feiten niet juist zijn weergegeven, dan is het verstandig die te corrigeren. Sta open voor kritische feedback van de AFM; vermijd een defensieve houding. Met een constructieve houding zal de AFM sneller het beeld krijgen dat de feedback serieus wordt opgepakt en dat is een belangrijk pluspunt, mocht formele handhaving worden overwogen. 

Advieskwaliteit

Hypotheekadvies onder de loep: is uw adviesproces op orde?

MR. TOM PETERS, IS DIRECTEUR VAN IMPACT KENNISCENTRUM

In het lopende onderzoek naar de kwaliteit van hypotheekadvies kijkt de AFM met name naar de betaalbaarheid van de hypotheek. Daarbij komen studieschulden en private lease nadrukkelijk in beeld. In dit artikel geef ik tips voor de inrichting van uw adviesproces en uw dossiervorming.

Aanleiding voor de bijzondere aandacht voor studieschulden en private leasecontracten zijn bevindingen uit een consumenten-enquête van de AFM. Daaruit bleek dat deze onderwerpen veel te weinig ter sprake komen in het hypotheekadviestraject. De toezichthouder hecht steeds meer belang aan een meer holistische benadering van klant-advies, waarbij de algehele financiële situatie van de klant centraal staat. De gedachte hierachter is dat eventuele betalingsproblemen tijdens de looptijd van de hypotheek zoveel mogelijk worden voorkomen.

Inventarisatie bepaalt de kwaliteit van advies
In de beginfase van het adviesproces is het belangrijk om op de juiste wijze voldoende gegevens van uw klant te verzamelen. Tijdens deze inventarisatiefase bent u verplicht om informatie op te vragen over de financiële positie, doelstellingen, kennis, ervaring en risicobereidheid van de klant. Deze informatie wordt opgeslagen in het klantprofiel, dat als uitgangspunt dient voor het uiteindelijke advies. Het is gerechtvaardigd om te stellen dat de kwaliteit van het hypotheekadvies in

grote mate wordt bepaald door de zorgvuldigheid van de inventarisatie en de vastlegging van een goed klantprofiel.

Studieschulden
Eén van de zaken die moeten worden meegenomen in de inventarisatie, is of de klant een studieschuld heeft. Toch blijkt dit geen onderwerp te zijn dat in een hypotheekadviesgesprek vaak naar voren komt. Althans, dat moeten we afleiden uit de conclusies van de dit voorjaar gepubliceerde AFM Consumentenmonitor:

Bij slechts 30% van de hypotheeksluiters die advies hebben ingewonnen, is tijdens het adviesgesprek gevraagd naar een eventuele studieschuld. Bij starters lag dit percentage met 49% iets hoger, maar vier op de tien starters gaf aan dat hun adviseur geen informatie over studieschulden heeft opgevraagd. Van de ondervraagde jonge consumenten (tussen de 18 en 34 jaar) werd bij maar liefst 43% niet gevraagd naar een studieschuld.

Een kwart van de hypotheeksluiters wist niet dat het verplicht was om studieschulden te melden. Dit percentage lag bij starters (33%) iets hoger dan bij doorstromers (22%). De meeste consumenten gaven aan dat zij ergens hebben gelezen dat ze studieschulden moeten melden, maar in de praktijk blijkt dit toch weinig te gebeuren.

Het meenemen van studieschulden binnen een hypotheekadviestraject is essentieel met het oog op overkreditering. Dit geldt helemaal nu de rente op studieschulden vanaf 2024 definitief fors gaat stijgen: voor studieschulden onder het oude stelsel gaat de rente van 1,78% naar 2,95%, terwijl voor studieschulden onder het nieuwe stelsel de rente stijgt van 0,46% naar 2,56%. Wel worden studieschulden vanaf volgend jaar op een andere wijze meegenomen in de LTI-berekening. Voor meer informatie hierover verwijst ik u naar het artikel van Harrie-Jan van Nunen over de nieuwe leen-normen voor 2024 (zie pagina 21 t/m 23).

Private lease
Naast studieschulden moet een eventueel aanwezig private leasecontract worden meegenomen in de hypotheekaanvraag. Dit onderwerp komt iets vaker aan bod in het hypotheekgesprek, maar ook hier blijkt dat in maar liefst 46% van de gevallen niet naar deze verplichting is gevraagd. Vooral bij klanten met verbouwplannen (58%) werd gevraagd naar private lease. Bij de andere groepen – starters (50%), doorstromers (36%) en oversluiters (41%) – werd minder vaak gevraagd naar private leaseverplichtingen.

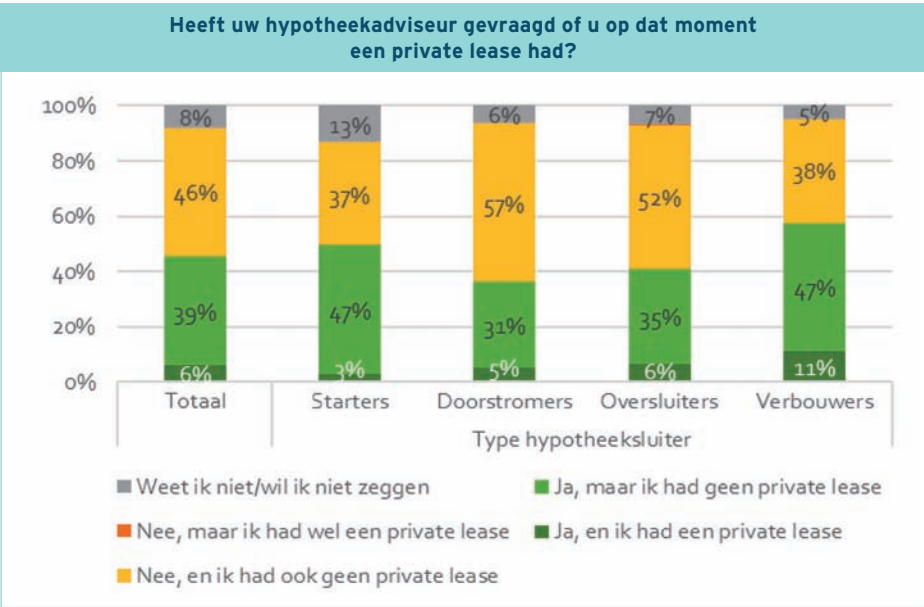
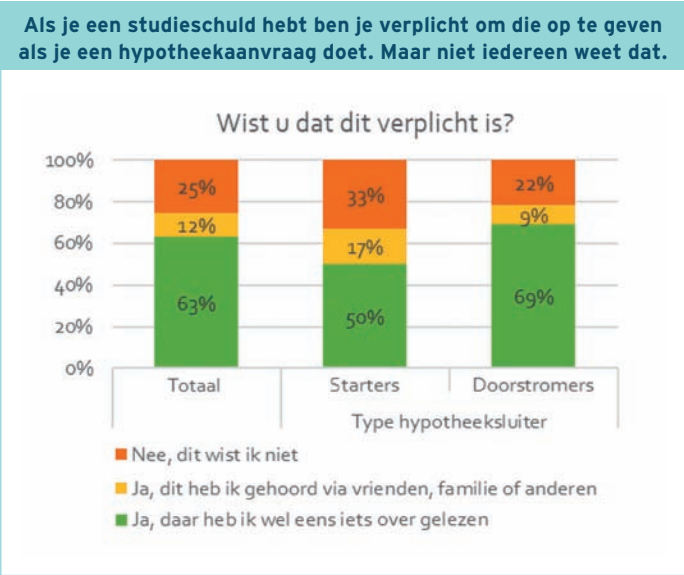
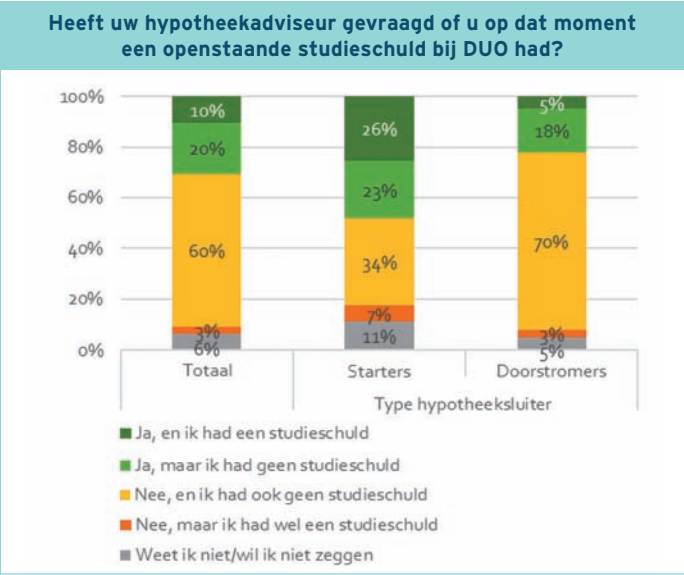
Tips voor de inventarisatie
Om de vereiste gegevens te kunnen inventariseren, is het raadzaam om structureel te werk te gaan en duidelijke vragen te stellen aan de klant. De volgende aandachtspunten kunnen hierbij helpen:

- a Maak een lijst met concrete onderwerpen die tijdens de inventarisatie aan bod moeten komen. Neem hierbij alles mee dat van invloed kan zijn op (de betaalbaarheid van) de hypotheek, zoals (toekomstige) financiële verplichtingen en ook wensen van de klant ten aanzien van life events.
- b Zorg ervoor dat alle onderwerpen besproken zijn en leg dit vervolgens vast in een gespreksnotitie en uiteindelijk in het adviesrapport.
- c Maak gebruik van brondata en andere beschikbare technologische ontwikkelingen. Het wordt steeds eenvoudiger om snel en effectief informatie van de klant te verzamelen.
- d Informeer bij uw klant wat de maximaal acceptabele maandlast (bruto of netto) is en leg deze vast, zodat de uiteindelijke maandlast in het advies hiermee kan worden vergeleken.
- e Onderzoek wat de klant aan eigen middelen heeft, wat de herkomst van deze eigen middelen is én welk gedeelte van deze eigen middelen de klant wil en kan aanwenden voor de hypotheek. Neem hierbij ook andere wensen van de klant mee, zowel nu als in de toekomst.
- f Ten aanzien van het eigenwoningverleden is het vaak lastig om alle informatie boven water te krijgen. Als niet alle informatie te herleiden is, geef dan duidelijk aan dat uw advies is gebaseerd op de informatie die u van de klant hebt gekregen en eventuele informatie uit oude IB-aangiftes van de klant.

Vastlegging advies in adviesrapport
Nadat alle benodigde klantgegevens zijn geïnventariseerd, dienen deze op de juiste wijze te worden vastgelegd. Dit zorgt ervoor dat het advies voor de klant reconstrueerbaar is, maar ook dat u als adviseur achteraf – bij eventuele discussie – kunt achterhalen op welke uitgangspunten het advies is gebaseerd en hoe tot bepaalde keuzes is gekomen. In de meeste Kifid-uitspraken worden adviseurs in het ongelijk gesteld wanneer de vastlegging van het advies onvoldoende is.

Na de inventarisatie van de klantgegevens en de analyse hiervan, geeft u de klant een advies dat past bij diens specifieke situatie. Voor de klant moet het duidelijk zijn wat het advies inhoudt en op welke uitgangspunten dit advies is gebaseerd. Stel de klant dan ook controlevragen, om te checken of alle onderdelen van het advies goed zijn begrepen. Geef extra toelichting als blijkt dat bepaalde zaken voor de klant nog niet helemaal helder zijn.

Ten slotte legt u de uitgangspunten en het hierop gebaseerde advies vast in het adviesrapport, dat in de taal van de klant is geschreven. Op die manier wordt voldaan aan het doel van het adviesrapport: een beknopt overzicht van de adviezen, klantkeuzes en uitgangspunten waarop deze zijn gestoeld. Alleen bij een goed ingericht proces en een goede vastlegging, kan de klant ervan uitgaan dat uw advies passend is en dat de hypotheek betaalbaar is en blijft. 



Pensioen

Dé advieskans: oudedagsvoorziening voor zzp'ers

JAN MARTIJN HENGVELD TRAINER EN ONTWIKKELAAR VAN LESMATERIAAL

De praktijk van de Erkend Financieel Adviseur is breder dan alleen hypotheekadvies. Een aantal advieskansen ligt voor het grijpen. Zo wordt, naast verduurzaming, advies over een gezonde financiële oude dag ongetwijfeld een hot item. Zeker nu de Wet toekomst pensioenen (Wtp) is ingegaan. Eén groep verdient speciale aandacht: de zzp'er.

Van alle werkenden is inmiddels 12,5% zzp'er. Dat zijn er dik 1,2 miljoen: een ruime verdubbeling in 20 jaar tijd. Volgens onderzoek van DNB (uit 2020) bouwt slechts 6% van hen nog pensioen op in de tweede pijler bij een pensioenfonds van de oud-werkgever. Deze zomer publiceerde de bank Knab een onderzoek over de pensioenvoorziening van zzp'ers, van wie ondernemerschap de enige inkomstenbron is. Een van de conclusies was dat een grote meerderheid niet actief bezig is met hun pensioen. Ook aanbieder Brand New Day deed deze zomer onderzoek onder zzp'ers. Daarbij gaf een kleine meerderheid aan zich wel in mindere of meerdere mate zorgen te maken over pensioen.

Mogelijkheden voor zzp'ers
Toch heeft een groot deel van de ondernemers wel 'iets' geregeld (onderzoek Knab). De meeste zzp'ers (83%) hebben één of meerdere voorzieningen. Vooral sparen (47%) en beleggen (26%) in box 3 wordt veel gedaan, zeker als je dit afzet tegen lijfrenten (36%; 20% belegt alleen en 23% spaart alleen in lijfrenten).

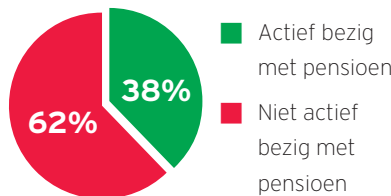
De mate waarin deze voorzieningen ook echt voldoende zijn om een gezonde financiële oude dag te hebben, is overigens niet onderzocht. Het onderzoek wijst verder uit dat 17%, dus grofweg één op de zes zzp'ers, helemaal niets heeft geregeld.

Het grote aantal zzp'ers, plus de noodzaak voor hen om zelf iets te regelen, in combinatie met het gegeven dat velen momenteel in beperkte mate iets doen, zijn allemaal redenen om hier in uw adviespraktijk extra aandacht aan te besteden. Het helpt daarbij natuurlijk dat de fiscale mogelijkheden sinds 1 juli 2023 zijn verruimd.

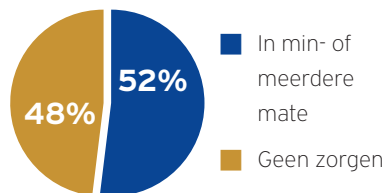
Rekenkundige vergelijking
Uit de onderzoeken van zowel Knab als Brand New Day blijkt dat er vooral wordt gekozen voor het opbouwen van pensioenvermogen in box 3. Maar is dat wel zo gunstig in financiële zin?
In dit artikel vergelijk ik twee fiscale mogelijkheden tot vermogensopbouw zuiver rekenkundig: opbouw in box 1 met opbouw in box 3. Ik ga telkens uit van een periode van uitkeren (lijfrente) of interen (box 3) tot 20 jaar na de AOW-leeftijd. Ik houd geen rekening met de effecten van inflatie of toeslagen. Voor de rekenkundige vergelijking houd ik telkens de netto (!) inleg identiek.

Ik gebruik drie variabelen in de vergelijking:
Belastbaar inkomen (lage of hoge tarieven)
Sparen tegen 1% rendement op de inleg of beleggen tegen 6% rendement op de

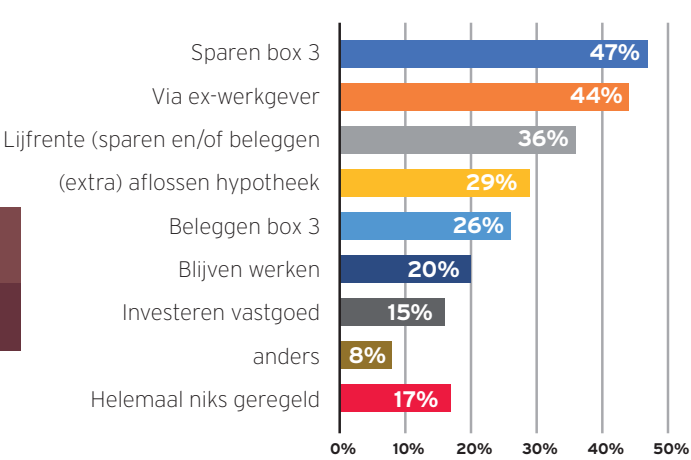
Bezig met pensioen?



Zorgen over pensioen?



Opbouw oudedagsvoorziening zzp'er



inleg (NB: in de uitkerings-/interings-fase ga ik altijd uit van 2% rendement, zowel bij sparen als beleggen)
Periode van inleg (15 of 30 jaar)

Uitkomsten

Wat allereerst aan de vier uitwerkingen opvalt, is dat vermogensopbouw in box 1 in alle scenario's uiteindelijk financieel gunstiger uitpakt dan vermogensopbouw in box 3. Mogelijk zit daar een kleine vertekening in, omdat ik geen rekening houd met de vermogensvrijstelling (die de ondernemer bijvoorbeeld als buffer aanhoudt).

Verder valt op dat het belastingvoordeel voor hoge inkomens (ook na AOW) veel lager lijkt. Dat komt doordat mijn doorrekening – omwille van de vergelijkbaarheid – 'platgeslagen' is. Over de eerste (ongeveer) € 40.000 inkomen is slechts 19% inkomstenbelasting verschuldigd. Feitelijk zal de inkomstenbelasting dus geen 37% zijn over de gehele uitkering.

De hele reikwijdte van die tweede schijf is slechts een kleine € 36.000 (tussen de € 40.000 en bijna € 76.000). Dus bij een hogere uitkering dan € 36.000 bruto per jaar zal nooit die hele uitkering belast zijn tegen 37%. Een deel valt in een lager

› tarief en mogelijk een deel in het hoogste tarief (49,5%). Daarom zet ik wel de bruto lijfrentetermijnen erbij.

Dus altijd box 1 adviseren?

Nee, die conclusie is te kort door de bocht. Zuiver rekenkundig kan je best concluderen dat lijfrenten meer opleveren dan opbouwen in box 3. Maar box 3 heeft het grote voordeel van extra flexibiliteit. Bij lijfrentes ben je gehouden aan de fiscale uitkeringsvoorwaarden.

Er moet niet alleen rekening worden gehouden met de ondernemer zelf, maar ook met diens erfgenamen. Wanneer box 3-vermogen wordt geërfd, is daar mogelijk erfbelasting over verschuldigd (nadeel), maar die erfgenaam kan het geld wel besteden zoals hij/zij dat wil (voordeel). Een geërfde bancaire lijfrente is niet belast met erfbelasting (voordeel), maar de termijnen moeten conform strikte fiscale regels uitkeren (nadeel). Voor verzekerde lijfrenten kan zelfs gelden dat deze geheel vervallen aan de verzekeraar, als er geen nabestaanden dekking in de polis is opgenomen.

Samenvattend

De groep ondernemers blijft groeien, hoezeer de wetgever deze groei ook probeert in te dammen. Hoewel de rekenkundige voorbeelden ook gelden voor werknemers die aanvullend iets willen regelen, richt ik mij in dit artikel specifiek op de groep zzp'ers. Daar zit de grootste advieskans voor de Erkend Financieel Adviseur, nu het bewustzijn om iets aan een oudedagsvoorziening te doen bij die groep groeit. Door de invoering van de Wtp is er veel aandacht voor de financiële oude dag.

Voor de zzp'er is in de Wtp specifiek alleen afgesproken dat er een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering komt, terwijl ze niet bij die keuze betrokken waren. In brede zin biedt de Wtp wel extra mogelijkheden om in lijfrenten vermogen op te bouwen. Het zuiver financiële voordeel van lijfrenten boven opbouw in box 3 wordt groter door de verhoging van de belasting in box 3.

Al met al is er veel aanleiding om de financiële oude dag bij ondernemers expliciet onder de aandacht te brengen. Ik heb in dit artikel slechts twee mogelijkheden globaal vergeleken, om u een indruk te geven. Veelal zal een combinatie van verschillende opties, waaronder ook extra aflossen op de hypotheek, de voorkeur

genieten. Geen twee ondernemers zijn gelijk, dus elk van hen heeft weer andere wensen, doelstellingen en mogelijkheden. Aan u de schone taak om die te inventariseren en te analyseren. Het begint met het uitnodigen van die zzp'er voor een goed gesprek. 

VERGELIJKING 1:

Laag inkomen (box 1, 37% tot AOW en 19% daarna) en alleen sparen met 1% rendement. Maandelijks inleg € 500 netto (= € 793,65 bruto, in geval van lijfrente). Box 3-belasting: 36% over het rendement, zonder vrijstelling.

	Opgebouwd (box 3 = netto, box 1 = bruto)	Onttrekking/uitkering per maand netto (lijfrente na aftrek 19% IB en 5,5% ZvW).
Box 3, 15 jaar inleg	€ 94.486	€ 446
Box 1, 15 jaar inleg	€ 154.187	€ 589 (bruto € 780)
Box 3, 30 jaar inleg	€ 198.489	€ 938
Box 1, 30 jaar inleg	€ 333.315	€ 1.273 (bruto € 1.686)

VERGELIJKING 2:

Hoog inkomen (box 1, 49,5% tot AOW en 37% daarna) en alleen sparen met 1% rendement. Maandelijks inleg € 500 netto (= € 990,10 bruto, in geval van lijfrente)

	Opgebouwd (box 3 = netto, box 1 = bruto)	Onttrekking/uitkering per maand netto (lijfrente na aftrek 37% IB en 5,5% ZvW).
Box 3, 15 jaar inleg	€ 94.486	€ 446
Box 1, 15 jaar inleg	€ 192.352	€ 560 (bruto € 973)
Box 3, 30 jaar inleg	€ 198.489	€ 938
Box 1, 30 jaar inleg	€ 415.820	€ 1.210 (bruto € 2.104)

VERGELIJKING 3:

Laag inkomen (box 1, 37% tot AOW en 19% daarna) en alleen beleggen met 6% rendement. Maandelijks inleg € 500 netto (= € 793,65 bruto, in geval van lijfrente)

	Opgebouwd (box 3 = netto, box 1 = bruto)	Onttrekking/uitkering per maand netto (lijfrente na aftrek 19% IB en 5,5% ZvW).
Box 3, 15 jaar inleg	€ 121.838	€ 576
Box 1, 15 jaar inleg	€ 231.962	€ 886 (bruto € 1.173)
Box 3, 30 jaar inleg	€ 338.376	€ 1.594
Box 1, 30 jaar inleg	€ 801.220	€ 3.060 (bruto € 4.053)

VERGELIJKING 4:

Hoog inkomen (box 1, 49,5% tot AOW en 37% daarna) en alleen beleggen met 6% rendement. Maandelijks inleg € 500 netto (= € 990,10 bruto, in geval van lijfrente)

	Opgebouwd (box 3 = netto, box 1 = bruto)	Onttrekking/uitkering per maand netto (lijfrente na aftrek 37% IB en 5,5% ZvW).
Box 3, 15 jaar inleg	€ 121.838	€ 576
Box 1, 15 jaar inleg	€ 289.379	€ 842 (bruto € 1.464)
Box 3, 30 jaar inleg	€ 338.376	€ 1.594
Box 1, 30 jaar inleg	€ 999.542	€ 2.907 (bruto € 5.057)

Eigenwoningregeling

Een nieuwe pleister op de fiscale eigenwoningregeling

MR. TOM PETERS, IS DIRECTEUR VAN IMPACT KENNISCENTRUM

Met een demissionair kabinet waren de verwachtingen voor Prinsjesdag 2023 niet hooggespannen. Impactvolle wijzigingen leken, zeker voor de woning- en hypotheekmarkt, uitgesloten. Deze voorspelling was accuraat, maar toch trok één titel in de memorie van toelichting bij het Wetsvoorstel overige fiscale maatregelen 2024 de aandacht: *“Aanpassing EW-regeling bij gezamenlijke aankoop eigen woning”*.

In dit artikel ga ik nader in op deze aanpassing, die eigenlijk meer als reparatie kan worden gezien. Een nieuwe pleister dus, op de toch al zeer complexe eigenwoningregeling.

Achtergrond van de reparatie

Om een goed begrip te krijgen van de doorgevoerde reparatie, schets ik eerst een stukje achtergrond. Ik begin bij de wijzigingen die op 1 januari 2022 zijn doorgevoerd in de

eigenwoningregeling. Die hebben betrekking op de situatie waarin twee fiscale partners gezamenlijk een woning aankopen en waarbij minimaal één van hen een eigenwoningverleden heeft.

- De wijzigingen zijn een combinatie van de codificatie van het goedkeurend besluit van 30 januari 2018 en een aantal nieuwe regelingen per onderdeel van het eigenwoningverleden. Ze kunnen als volgt worden samengevat:
1. Een eigenwoningreserve (EWR) gaat bij een gezamenlijke aankoop niet langer standaard voor de helft over op de andere partner. Bij het bepalen van de maximale eigenwoningschuld (EWS) wordt gekeken naar de gezamenlijke kosten van verwerving en de EWR die de partners gezamenlijk hebben.
 2. Voor het overgangsrecht is een *kanbepaling* ingevoerd. Partners hebben daarmee de mogelijkheid om het overgangsrecht (en hiermee ook het renteaftrekverleden) te verdelen naar rato van hun aandeel in de gezamenlijke nieuwe EWS.
 3. De aflossingsstand wordt individueel toegepast tot ten hoogste het schuld-aandeel van de partner met de aflossingsstand in de nieuwe schuld. Een eventueel resterende aflossingsstand van die partner blijft een individuele aflossingsstand en gaat ‘de koelkast in’.

De met Prinsjesdag aangekondigde reparatie – die met terugwerkende kracht vanaf 1 januari 2022 wordt ingevoerd – heeft betrekking op de derde wijziging: de individuele toepassing van de aflossingsstand.

VOORBEELD

Sophie heeft een eigen woning met een eigenwoningschuld (onder nieuw recht) van € 150.000. De schuld heeft een resterende looptijd van 280 maanden. Sophie trouwt in 2022 in beperkte gemeenschap van goederen met Lucas. In mei 2023 kopen Sophie en Lucas gezamenlijk een nieuwe woning voor € 300.000. Omdat Lucas een starter is, sluiten ze een schuld af van € 300.000, bestaande uit een annuïteitenlening van € 150.000 met een looptijd van 280 maanden en een annuïteitenlening van € 150.000 met een looptijd van 360 maanden.

Omdat de woning en de schuld in de beperkte gemeenschap van goederen vallen, hebben Sophie en Lucas allebei een schuld van:
€ 75.000 met een resterende looptijd van 280 maanden; en
€ 75.000 met een resterende looptijd van 360 maanden.

In dit geval is de aflossingsstand van Sophie volgens de wettelijke regeling niet volledig toegepast. Het gevolg hiervan is dat het leningdeel met een looptijd van 360 maanden voor Sophie in box 3 valt.

Onbedoelde renteaftrekbeperking
De huidige regeling voor het individueel toepassen van de aflossingsstand werkte goed in situaties waarin eerst de woning van de partner met aflossingsstand werd verkocht en pas daarna de (gezamenlijke) woning werd gekocht. Als echter eerst de gezamenlijke woning werd gekocht en pas daarna de woning van de partner met aflossingsstand werd verkocht, trad een onbedoelde renteaftrekbeperking op. In het voorbeeld onderaan deze pagina wordt dit uitgelegd.

Om deze problematiek op te lossen, wordt er vanaf 1 januari 2024 een nieuw lid toegevoegd aan artikel 3.119f Wet IB 2001. Dit lid luidt als volgt:

“Voor de toepassing van het eerste lid wordt bij het gezamenlijk met de partner aangaan van een eigenwoningschuld de aflossingseis mede geacht te zijn overgegaan van de schuld ter zake van de te vervreemden eigen woning naar de schuld ter zake van de andere woning, voor zover de aflossingseis voor ten minste het schuldaandeel van de belastingplichtige in de laatstgenoemde schuld bij de belastingplichtige of zijn partner is overgegaan. Onder overgaan van de aflossingseis naar de partner wordt in dit kader verstaan het bij de partner voor het deel van de aflossingseis dat bij hem in aanmerking

wordt genomen op overeenkomstige wijze toepassen van het eerste lid.”

Door de toevoeging van bovenstaande tekst aan het artikel van de fiscale verhuisregeling wordt nu alsnog geregeld dat de volledige schuld als eigenwoningschuld kwalificeert. Dit is in overeenstemming met de oorspronkelijke intentie van de wetgever. Die had met de wijzigingen van 1 januari 2022 juist als doel om onbedoelde renteaftrekbeperkingen te voorkomen.

Hoeveel reparaties volgen nog?
Het is natuurlijk opvallend dat er opnieuw een reparatie nodig is van de fiscale regeling, waar al zoveel onduidelijkheid over bestaat en waarvan al in meerdere onderzoeksrapporten is geconcludeerd dat deze ondoelmatig, complex, onuitvoerbaar en niet handhaafbaar is. Het is de vraag in hoeverre een nieuw kabinet werk gaat maken van het vereenvoudigen van de eigenwoningregeling. De verkiezingsprogramma’s laten uiteenlopende plannen zien: van het volledig (geleidelijk) afschaffen van hypotheekrenteaftrek tot het ongewijzigd laten van de huidige regeling. In bepaalde verkiezingsprogramma’s – vooral van links georiënteerde partijen – komt het plan voor om renteaftrek alleen nog toe te staan tot de NHG-grens. In andere verkiezingsprogramma’s, zoals die van de PVV, komt het woord ‘hypotheek’ in z’n geheel niet voor.

Conclusie
In dit artikel ben ik ingegaan op een op Prinsjesdag gepubliceerde reparatie in de fiscale verhuisregeling. De reparatie wordt per 1 januari 2024 doorgevoerd en heeft terugwerkende kracht tot 1 januari 2022. Als gevolg van de reparatie wordt het ontstaan van een box 3-deel voorkomen als fiscale partners die in beperkte gemeenschap van goederen zijn gehuwd, samen een eigen woning kopen nog vóórdat de eigen woning van één van hen is verkocht. De reparatie brengt de wetgeving weer in lijn met de oorspronkelijke intentie van de wetgever, namelijk het voorkomen van onbedoelde renteaftrekbeperkingen. De eigenwoningregeling ontdoen van complexiteit blijft de komende tijd echter een illusie, ook na het plakken van een nieuwe pleister. 

Teveel optimisme over LTI in oriëntatiegesprek

De feiten

Twee consumenten – beiden ondernemer – willen verhuizen naar een andere woning. Zij consulteren een hypotheekadviseur en krijgen tijdens een oriënterend gesprek te horen dat ze waarschijnlijk een lening van zo’n € 300.000 kunnen krijgen.	overeenkomst ontbindt voordat er een offerte is aangevraagd en getekend, 50% van de kosten in rekening wordt gebracht.	wege het inkomen na pensionering en de bijtelling van de zakelijke leaseauto’s.
Mede op grond van deze indicatie van de adviseur besluit het stel een overeenkomst van opdracht aan te gaan. De advies- en bemiddelingskosten zijn € 2.950. In de overeenkomst staat dat, als de klant de	De klanten willen hun lopende hypotheek meenemen. De adviseur dient om die reden een financieringsaanvraag in bij de bestaande geldverstrekker. Die geeft als antwoord dat de maximale lening slechts zo’n € 150.000 zal zijn. In een toelichting stelt de geldverstrekker het toetsinkomen naar beneden te hebben bijgesteld, van-	De adviseur komt daarna tot een financieringsopzet waarin de hypotheeksom maximaal € 176.500 bedraagt. In reactie daarop willen de klanten de overeenkomst ontbinden. De adviseur vordert 50% van de advieskosten, maar daarvan wil het stel worden kwijtscholden. Ze stappen naar klachteninstituut Kifid.

De uitspraak

Tegenover de Geschillencommissie van Kifid maken de klanten aannemelijk dat ze de overeenkomst van opdracht niet hadden getekend, als zij hadden geweten dat ze een veel lagere lening konden krijgen dan de door de adviseur genoemde € 300.000. Weliswaar begrepen zij dat dit bedrag een indicatie was, maar het wijkt substantieel af van de realiteit, namelijk een financiering van ongeveer € 150.000.	Kifid stelt dat het juist in een oriënterend gesprek met twee ondernemers extra belangrijk is om de voorwaardelijkheid van een indicatieve berekening te benadrukken. De adviseur had moeten aangeven dat de leencapaciteit veel lager zou kunnen uitvallen, in dit geval zelfs 50%. Immers, het is de financier die de voorwaarden en hoogte van een financiering bepaalt. Nergens uit het	adviesdossier blijkt dat de adviseur dit voorbehoud heeft gemaakt.
		Conclusie: de adviseur heeft een verkeerde verwachting over de hoogte van de financiering gewekt. Consumenten hadden de overeenkomst niet gesloten indien deze verwachting niet was gewekt. In dit geval mag de adviseur helemaal geen advieskosten in rekening brengen.

Leermomenten

Bij een indicatieve berekening van de leencapaciteit, moet u meer doen dan alleen aangeven “u kunt aan deze berekening geen rechten ontleen”, of iets van dien aard. Het is van belang om actief te vermelden waar een eventueel verschil van afhangt en hoe groot dat ongeveer kan zijn. En dat alles moet goed worden vastgelegd in het adviesdossier.	Niet alleen voorkomt u hiermee teleurstelling bij uw klanten, maar u beperkt daarmee ook uw aansprakelijkheidsrisico.	de woningmarkt, is het bij een indicatieve LTI-berekening dus vanaf eind 2023 al zaak om niet uit te gaan van (bijvoorbeeld) een A-label of nog beter. Het meest voorkomende energielabel is nog altijd E. Benadruk derhalve in de oriëntatiefase al dat de verschillen in leencapaciteit sterk afhangen van de woning die klanten willen kopen en niet alleen van hun inkomen.
	Deze uitspraak krijgt extra gewicht, omdat de leencapaciteit (veel) meer afhankelijk wordt van het energielabel op de woning (bij een bindend aanbod vanaf 2024). Wanneer klanten zich nog oriënteren op	

Bron: Geschillencommissie Kifid – Uitspraak 2023-0659 – 24 augustus 2023



De hypotheek voor blije klanten én betrokken intermediairs

Een hypotheek is een middel om een droom te verwezenlijken: een eigen huis. Dit begint bij de intermediair; bij jou. Jouw advies is onmisbaar en gaat verder dan alleen de laagste rente. Het houdt ook rekening met wat er in de toekomst kan gebeuren. Gelukkig sta je er niet alleen voor. Met het aanbod en de service van ING kun jij je klanten nog beter van dienst zijn. Zo staat je eigen relatiemanager altijd voor je klaar, heb je toegang tot je persoonlijke portal voor in- en overzicht en houden we je op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen met inspirerende artikelen en online seminars. Dat is nou een goede hypotheek voor alle tijden.

ING Intermediair. 't Begint bij jou

