

Erkend



DECEMBER 2024 VAKBLAD VOOR ERKEND HYPOTHEEKADVISEURS EN ERKEND FINANCIEEL ADVISEURS

08 De kracht van het SEH-keurmerk op LinkedIn

18 Leennormen 2025: waar moet je op letten?

22 Financieel adviseur: bruggenbouwer bij verduurzaming woning



Auke van der Wilden:
**'Brondata zorgen voor
tijdwinst en betere adviezen'**



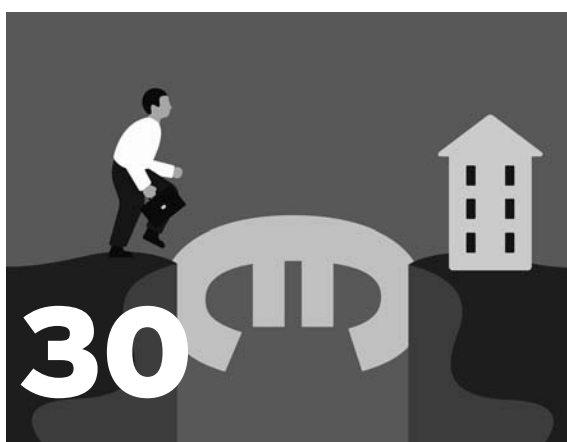
Groen in alle eenvoud.

Argenta kleurt in Nederland al meer dan 25 jaar groen. In alles wat we doen, willen we duurzaam zijn. En dat blijven we doen. Voor klanten die bewust omgaan met hun geld. Samen met adviseurs helpen we onze klanten met fijn en groen wonen.



Je leest het op
argenta.nl/groen-wonen





- 5 Column**
Maria Silveira
- 6 SEH Nieuws**
Zichtbaar op LinkedIn
- 10 Marktnieuws**
- 13 [H]erkend**
Michiel Minneboo
- 14 Interview**
Auke van der Wilden over brondata

- 18 Vakinhoud**
Nieuwe leennormen Trhk en NHG
- 22 Interview**
Mieke Pels over verduurzaming
- 24 Vakinhoud**
Advies op maat
- 26 Vakinhoud**
Aanbevelingen AFM

- 28 Vakinhoud**
Studielening
- 30 Vakinhoud**
Overbruggingshypotheek
- 33 Vakinhoud**
Hypotheekrekenen deel 3
- 35 De Casus**
DUO-schuld

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 20 november 2024.

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

Hoofredactie

Maria Silveira
E silveira@seh.nl
Tatjana van Dijkhuizen
E dijkhuizen@seh.nl

Fotografie Raphael Drent

Ontwerp en vormgeving

Sefia Ontwerpers

Druk Zalsman, Zwolle



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

De Verduurzamings- hypotheek

Regel extra geld voor verduurzaming voor uw klant

Met de Verduurzamingshypotheek van α.s.r. regelt u voor uw klant geld voor energiebesparende maatregelen tegen extra aantrekkelijke voorwaarden:

- ✓ Een speciaal laag rentetarief
- ✓ Geld staat 2 jaar in depot, zonder afslag
- ✓ Telt niet mee voor het bepalen van de risicoklasse
- ✓ Maximaal € 65.000

Daarnaast kan elke klant met een hypotheek van α.s.r. gratis premium advies krijgen van de Energiebespaarders (t.w.v. € 189). Kijk voor meer informatie over de financieringsmogelijkheden van verduurzaming op asr.nl/indriestappenduurzaam

α.s.r. doet het



De kracht van samen

Met veel plezier schrijf ik voor het eerst deze column als nieuwe directeur SEH. Het is een bijzondere kans om ons gezamenlijke doel, onze missie, opnieuw onder de aandacht te brengen: het waarborgen van deskundig en betrouwbaar financieel advies, voor iedereen. In deze tijden waarin de rol van de hypotheekadviseur zich voortdurend ontwikkelt, zie ik één aspect steeds weer terugkomen: de kracht van samenwerking. Samen maken we het verschil.

Onze verantwoordelijkheid als Erkende adviseurs reikt verder dan alleen hypotheekadvies. We zijn de vertrouwde gids in het vaak complexe financiële landschap. Consumenten zoeken een adviseur die hen niet alleen helpt met de juiste keuzes, maar ook met oog voor de bredere context waarin ze leven. Of het nu gaat om het verduurzamen van een woning, het plannen van een comfortabel pensioen, of het zorgen voor financiële stabiliteit na een scheiding. Dit brede financiële advies, waarin we verder kijken dan de hypotheek alleen, is waar wij ons als Erkende adviseurs kunnen onderscheiden.

Het gaat erom dat consumenten erop kunnen vertrouwen dat hun adviseur over de juiste en actuele kennis beschikt om hen goed te begeleiden. Voor veel mensen zijn onderwerpen zoals hun toekomstige inkomen of mogelijkheden om eerder te stoppen met werken complex en overweldigend. Hier ligt onze kracht als Erkend Financieel Adviseurs: wij maken deze vraagstukken toegankelijker. We begeleiden onze klanten in de volle breedte van hun financiële leven.

De erkenning van SEH biedt daarbij een unieke meerwaarde. Voor consumenten betekent het keurmerk *Erkend Financieel Adviseur* een waarborg voor kwaliteit, deskundigheid en betrouwbaarheid. Het SEH-keurmerk laat zien dat een adviseur voldoet aan strenge eisen en continu werkt aan zijn of haar vakbekwaamheid. Het biedt klanten de zekerheid dat ze met een adviseur werken die de kennis en kunde heeft om hen door complexe financiële vraagstukken te leiden, nu en in de toekomst.

Maar om echt impact te maken, moeten we zichtbaar zijn. Zichtbaar voor consumenten die ons nu misschien nog niet weten te vinden. Als SEH dragen we de verantwoordelijkheid om onze Erkende adviseurs bij die consument op de kaart te zetten. Hoe? Door samen te werken. Door elkaars expertise te versterken en te delen, kunnen we ons als Erkend Financieel Adviseurs steeds meer onderscheiden binnen de financiële sector.

Door onze krachten te bundelen en de meerwaarde van de SEH-erkenning uit te dragen, zorgen we samen voor een toekomst waarin Erkend Financieel Adviseurs het verschil maken voor consumenten – en dat is iets om trots op te zijn!

Maria Silveira

'SAMEN ONZE
EXPERTISE
ZICHTBAAR
MAKEN'



Ook in januari nog punten te behalen voor SEH PE 2024

De PE-periode voor SEH 2024 loopt door tot en met 31 januari 2024. Uiterlijk op die vrijdag kun je nog trainingen en opleidingen volgen die bij SEH kwalificeren als PE-activiteit. Je vindt op www.seh.nl een uitgebreid overzicht.

Onder de menu-optie 'Bijeenkomsten' staan alle goedgekeurde opleidingen. Je kunt kiezen uit zowel fysieke trainingen als online activiteiten. Het is ook mogelijk om sommige A-programma's 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 je in 2024 uit kunt kiezen, zijn:

- Eigenwoningregeling partnersituaties en overlijden;
- Klantbeheer is een win-win kans en Duurzaamheid (vaardigheden);
- Betaalbaarheid versus haalbaarheid;
- Juridische valkuilen bij woningbezit in relaties;
- Nieuwe Pensioenwetgeving, een eerste oriëntatie.

B-PUNTEN

Daarnaast geven talloze trainingen recht op B-punten voor jouw SEH PE. Hieronder zijn fysieke trainingen, bijvoorbeeld op het gebied van (gespreks)vaardigheden, maar ook digitale trainingen en e-learnings. Kijk hiervoor op de site van je opleidingsorganisatie. Een speciale aanbeveling verdient de SEH College Tour (zie elders op deze pagina), die recht geeft op B-punten.

GOED OM TE WETEN

Haal je vóór 31 januari meer punten dan de benodigde 12 (waarvan minimaal 6A), dan worden de 'te veel' behaalde punten (tot een maximum van 6) in februari doorgeschoven naar de PE 2025.

Als je ook bent aangesloten bij CFP of NVHP, kun je voor meerdere organisaties tegelijk

punten halen. Meldt bij de NVHP per e-mail dat zij de gevolgde masterclasses mogen doorgeven aan SEH. Bij CFP dien je in MijnCFP een vinkje te zetten, dat je toestemming geeft om de behaalde K&A punten met SEH te delen.

Ben je niet zeker van het aantal nog te behalen punten, of dat dit A- of B-punten moeten zijn, aarzel dan niet en stuur een e-mail naar info@seh.nl.



Uitzendingen tot eind januari beschikbaar

De SEH College Tour 2024 zit er bijna op. In december zijn er nog twee uitzendingen: 'Hypotheekmogelijkheden voor senioren' (5 december) en 'Woningverduurzaming' (19 december). Maar let op: uitzendingen zijn tot eind januari 2025 terug te zien.

Als Erkend Financieel Adviseur levert het kijken van uitzendingen - live óf achteraf - punten op voor de permanente educatie. Het gaat om SEH PE-punten in de categorie B. De punten (3 of maximaal 6) worden na het kijken automatisch vastgelegd in je persoonlijke portaal van de SEH College Tour. Ze worden automatisch doorgegeven aan SEH: direct na de laatste uitzending en later nog in de eerste week van februari 2025. Je kunt te veel behaalde SEH PE-punten desgewenst doorschuiven naar 2025.

PROGRAMMA: 8 UITZENDINGEN

De SEH College Tour 2024 bestaat uit een reeks van acht online-uitzendingen. In één uur tijd word je door

experts bijgepraat over actuele onderwerpen die uiterst relevant zijn voor de adviespraktijk.

De onderwerpen zijn:

- Advies aan ondernemers, van starters tot DGA's
- Prinsjesdag 2024: gevolgen voor de adviespraktijk
- Non-bancair financieren van ondernemers
- Wat kan een klant met lijfrentekapitaal?
- Voortzetting rentecontract bij scheiding
- Adviseren op netto besteedbaar inkomen
- Hypotheekmogelijkheden voor senioren
- Woningverduurzaming: concrete stappen en adviezen voor jouw klanten

Save the date! SEH Congres woensdag 2 april 2025

In 2025 verandert het SEH Congres in het 'SEH Kennis & Innovatie Event 2025'. Noteer de datum alvast in je agenda: woensdag 2 april 2025.

Als 'Erkend Financieel Adviseur', aangesloten bij SEH, krijg je gratis toegang tot 'SEH Kennis & Innovatie Event'. Aansprekende en verrassende sprekers zullen je die dag bijpraten over de laatste innovaties in onze branche en voorzien van veel vakkennis. Deelname levert je drie B-punten op voor je SEH PE 2025. Blok alvast je agenda voor woensdag 2 april; locatie is het NBC in Nieuwegein.

Van data naar advies: SEH Themabijeenkomsten over brondata en IBL

In mei en juni 2025 organiseert SEH Themabijeenkomsten waarin brondata en de Inkomensbepaling loondienst (IBL) centraal staan.

Je wordt overladen met informatie over brondata,

maar hoe werkt dit nu voor jou in de praktijk? Tijdens deze SEH Themabijeenkomsten laten wij je de mogelijkheden zien voor brondatagebruik in de voorbereiding op je eerste gesprek, in je advies en voor een hypotheekaanvraag met minder stukken.

Je leert hoe je brondata optimaal benut in elk stadium van het hypotheekproces, van het eerste gesprek tot de aanvraag. Minder papierwerk, meer efficiëntie. Je ontdekt hoe tools als Ockto, Datakeeper, iWize of VeiligOphalen je werk ondersteunen en welke rol brondata speelt in het beleid van geldverstrekkers. Daarnaast laten we zien hoe je met brondatagebruik toch grip behoudt op het aanvraagproces.

Aansluitend duiken we in de rekenregels van IBL, zodat je

precies weet hoe het inkomen van je klant wordt vastgesteld. Dit geeft je de inzichten om sneller en accurater te adviseren.

ALTIJD ÉÉN IN JOUW REGIO

Kortom, een heel praktische training, die onmisbaar is voor iedere Erkend Financieel Adviseur. Met twaalf locaties door het land is er altijd een bijeenkomst in jouw regio. In maart 2025 ontvang je meer informatie over deze Themabijeenkomsten. Houd je e-mail goed in de gaten!

In memoriam Wim van Wingerden

Op 14 oktober jongstleden is op 79-jarige leeftijd Wim van Wingerden overleden. Wim was een bekende verschijning in de hypotheekwereld, die zijn stempel heeft gedrukt op belangrijke ontwikkelingen.

Zo was hij voorzitter van het Contactorgaan Hypothecair Financiers, dat de Gedragscode Hypothecaire Financieringen tot stand heeft gebracht. Onder zijn voorzitterschap zag in 1998 ook de Stichting Erkenningregeling Hypotheekadviseurs het licht, later omgedoopt in Stichting Erkend Hypotheekadviseur. Wim is tot 2018 de voorzitter van SEH geweest.

Niet alleen wist Wim alles van hypotheeken, hij was ook bekwaam in het bestuurlijke spel met ministeries en toezichthouders. Met zijn gezag was hij in staat om in het CHF, waarin banken, verzekeraars en pensioenfondsen zitting hadden, zijn rol als onafhankelijk voorzitter in te vullen. Het vertrouwen dat hem daarbij werd geschonken heeft hem in staat gesteld om branchebrede regelingen, zoals de Gedragscode, tot stand te brengen.

Ook binnen de Nederlandse Vereniging van Banken speelde hij als voorzitter van de Adviescommissie Hypothecair Krediet een belangrijke bindende rol in de toch altijd sterk concurrentiële hypotheekmarkt. Voor de SEH was Wim een koersvaste voorzitter, die altijd het belang van consumenten voorop stelde.

Met het overlijden van Wim is een markante figuur heengegaan, aan wie de hypotheekbranche veel dank is verschuldigd. Wij wensen zijn familie veel sterkte met het verwerken van dit verlies.



Erkend Financieel Adviseur

De kracht van het keurmerk op LinkedIn

In een tijd waarin online zichtbaarheid steeds crucialer wordt, biedt LinkedIn een uniek platform voor Erkend Financieel Adviseurs om hun expertise en betrouwbaarheid uit te dragen. Wanneer meer dan 6.000 adviseurs het SEH-keurmerk op LinkedIn zichtbaar maken, ontstaat er een krachtig netwerk dat het imago van kwaliteit en vertrouwen versterkt.

Dit artikel onthult hoe je als Erkend Financieel Adviseur jouw keurmerk optimaal inzet op LinkedIn, om je positie in de markt te versterken.

SOCIALE MEDIA ALS ZAKELIJK PODIUM: EEN ONMISBAAR VISITE-KAARTJE

Sociale media worden allang niet meer alleen gebruikt voor privé doeleinden. Voor Erkend adviseurs biedt actieve aanwezigheid op platforms als LinkedIn een krachtig middel om een breder publiek te bereiken en zich te profileren als betrouwbare bron voor financieel advies. Door regelmatig kennis te delen en interactie aan

te gaan, bouw je relaties op en laat je zien dat je vakkennis actueel blijft.

LINKEDIN: HET PLATFORM VOOR PROFESSIONELE ZICHTBAARHEID

LinkedIn is hét zakelijke platform, waar Erkend adviseurs hun kennis en ervaring kunnen delen met een specifiek, geïnteresseerd publiek. Het biedt een omgeving waar je jouw expertise kunt presenteren, nieuwe netwerken kunt opbouwen, en je reputatie als specialist kunt versterken. Een compleet en actueel profiel straalt betrouwbaarheid uit, zodat klanten direct zien dat ze op jouw expertise kunnen vertrouwen.

WAAROM EEN ZICHTBAAR KEURMERK ESSENTIEEL IS

Het keurmerk 'Erkend Financieel Adviseur' biedt talloze voordelen voor adviseurs. Het toont aan dat je voldoet aan strenge kwaliteitsnormen en onderstreept je status als specialist. Een zichtbaar keurmerk helpt je te onderscheiden van andere adviseurs, terwijl het klanten laat zien dat je voortdurend investeert in vakkennis. Dit is een eigenschap die klanten waarderen in een adviseur, en het versterkt hun vertrouwen in jouw advies.

ACTIEVE DEELNAME: LAAT JE KEURMERK TOT LEVEN KOMEN

Een zichtbaar keurmerk is belangrijk, maar actieve deelname op LinkedIn maakt echt het verschil. Door regelmatig tips, marktinzichten en verhalen te delen, toon je betrokkenheid en expertise. Posts waarin je deelt hoe jouw keurmerk waarde toevoegt voor klanten, zijn ideaal om vertrouwen te winnen. Gebruik relevante hashtags zoals **#ErkendAdviseur**, **#ErkendFinancieelAdviseur** en **#FinancieelAdvies** om je bereik te vergroten.

Het reageren op relevante posts en deelnemen aan

gesprekken binnen de SEH LinkedIn-groep versterkt niet alleen je netwerk, maar houdt je ook verbonden met de laatste marktinzichten. Dit zorgt voor een grotere zichtbaarheid binnen de financiële community.

MAAK JOUW KEURMERK ONLINE ZICHTBAAR

Wil je jouw LinkedIn-profiel optimaal laten opvallen? Zet **"EFA Erkend Financieel Adviseur"** in je kopregel, om meteen herkenbaar te zijn. Voeg het keurmerk toe onder 'Certificeringen en licenties' en maak jouw expertise direct zichtbaar. Wil je een stapsgewijze uitleg hoe je dit doet?

Scan de QR-code om het volledige stappenplan op onze website te volgen en versterk je online aanwezigheid als Erkend Financieel Adviseur.



‘LinkedIn heeft me al veel business gebracht’



Wayne Jansen werd zes jaar geleden echt actief op het platform LinkedIn. "Vanaf het moment dat ik mijn eigen onderneming startte, Mid Friesland Advies." Hij hanteert een bewuste strategie om er effect mee te sorteren. "Ja, ik nodig iedereen die ik spreek uit om mij te volgen. Zo heb ik een aardig netwerk opgebouwd, met 5.000 connecties. Met hen deel ik informatie over mijn werk. Ik leg mezelf op om twee tot drie keer per week een bericht te plaatsen."

Daarmee streeft Wayne drie doelen na: informatie delen, meer naamsbekendheid en zijn netwerk vergroten. "LinkedIn heeft me al veel business gebracht. Ik ben ook actief op andere platforms, zoals X, Facebook en Instagram, maar dat heeft me nog niets aanwijsbaars opgeleverd."

Voor LinkedIn-berichten maakt hij als Erkend Financieel Adviseur onder meer gebruik van artikelen van SEH's consumentenplatform LevenWonen. "Ideaal, die kant-en-klare berichten. Dat werkt heel goed." Als voorbeeld noemt hij berichten over de NHG-grens of de WOZ-waarde. "Dan nemen starters bijvoorbeeld contact op, of klanten die een mogelijke LTV-verlaging willen onderzoeken."

Een onverwachte bijvangst was dat een assurantiëkantoor naar aanleiding van LinkedIn-berichten contact met Wayne opnam. "Daar is een mooie samenwerking uit voortgekomen. Ik krijg nog steeds leads van ze."



Marko Runherd houdt zich binnen Rabobank bezig met financieel advies aan ondernemers die in privé een financiering willen aangaan. Hij zit sinds 2011 op LinkedIn. Aanvankelijk gebruikte hij het platform alleen zakelijk. "Onder andere met content vanuit Rabobank, maar ook vanuit het SEH-platform LevenWonen. Deze artikelen zijn qua inhoud waardevol en plaats ik altijd."

De laatste jaren plaatst Marko ook regelmatig persoonlijke berichten. "Dat is begonnen met een bericht over een buddy-hond voor onze zoon die een handicap heeft. Iemand van de Lions Ommen/Dalfsen las dat en binnen no-time was er een potje beschikbaar voor een speciale opleiding tot hulphond. Fantastisch hoe zo'n medium kan werken."

In zijn directe omgeving is Marko meerdere keren geconfronteerd met ernstige ziektes én overlijdens. Momenteel wacht hij zelf op een ingrijpende operatie. "Daar plaats ik nu ook berichten over." Hij zit in de ziektewet en werkt beperkt. "Het is even geleden dat ik een hypotheek heb gesloten." Maar klanten weten hem nog steeds te vinden. "Zeker. Ondernemers benaderen mij op LinkedIn met concrete adviesvragen. Ik denk dat juist de combinatie zakelijk en persoonlijk aanspreekt, in combinatie met adequaat reageren."

Als Erkend Financieel Adviseur herkent Marko zich vooral in de claim 'meer dan alleen de hypotheek'. "Ik weet zelf als geen ander hoe waardevol het is om aandacht te besteden aan onderwerpen als arbeidsongeschiktheid, overlijden of bijvoorbeeld een levenstestament. Dat geef ik mijn collega's binnen Rabobank dan ook nadrukkelijk mee."



Nick Heijmans is eigenaar van Hypotheek-Xperts en actief in de driehoek Eindhoven-Tilburg-Den Bosch. "Toen ik nog bij Rabobank werkte, zette ik sporadisch een bericht op LinkedIn. Maar sinds een jaar of drie ben ik actiever. Ik heb er webinars over gevolgd en kijk af hoe anderen te werk gaan op LinkedIn. Zo word je er vanzelf wat bedrevenier in."

Nick heeft weinig op met sociale media, maar vindt LinkedIn een mooi platform. "Een combinatie van zakelijk en persoonlijk: het spreekt mij wel aan." Hij plaatst als Erkend Financieel Adviseur met regelmaat ("ambitie is twee keer per week") berichten in het Nederlands maar ook veel Engelstalige berichten. "Meer dan de helft van onze klanten is expat, vandaar. Ik plaats berichten waar een klant wijzer van kan worden. Zo hoop ik top-of-mind te zijn als zij, of hun familie of vrienden, een hypotheekvraag hebben. Ik probeer er nieuwe klanten mee te werven en bestaande relaties te onderhouden."

Dat werkt, want mensen reageren regelmatig via een direct LinkedIn-bericht, of ze bellen of mailen naar Nick. "Verder word ik wel eens aangesproken door mensen, die dan zeggen: 'Ik volg je op LinkedIn; zou je voor mij iets kunnen betekenen met...'. Dat gebeurt eigenlijk best vaak."



'Gemiddeld inkomen na pensioen 60%'

Nederlandse huishoudens kunnen na pensionering ongeveer 60% van hun eerdere inkomen vervangen met AOW en aanvullende pensioenen, zo blijkt uit een analyse van DNB.

Pensioeninkomen is afkomstig uit drie pijlers: AOW, pensioen via de werkgever en vrijwillige pensioenproducten. Een doorsnee Nederlands huishouden haalt hieruit zo'n 33.000 euro bruto per jaar. Dit staat gelijk aan 60% van hun 'gemiddelde

inkomen vóór pensionering'. DNB noemt dit de vervangingsratio.

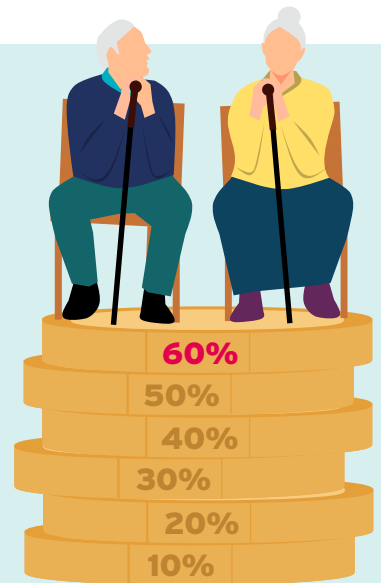
Als spaargeld en beleggingen worden meegeteld, stijgt die ratio naar 63%. Sommige mensen wenden ook andere

vormen van vermogen aan voor pensioen, zoals bijvoorbeeld de overwaarde op de eigen woning of geld uit een eigen bedrijf. Inclusief dit vermogen komt DNB op een gemiddeld pensioeninkomen van 50.000 euro bruto per jaar (vervangingsratio 78%).

DERDE PIJLER IS KLEIN

Huishoudens met een laag inkomen realiseren met pensioeninkomen uit de eerste drie pijlers gemiddeld meer dan 80% van hun oude inkomen. Voor hen is de AOW de belangrijkste bron van inkomen na pensionering. Voor hogere inkomens is de tweede pijler, het pensioen dat werkenden opbouwen via hun werkgever, een relatief belangrijk onderdeel.

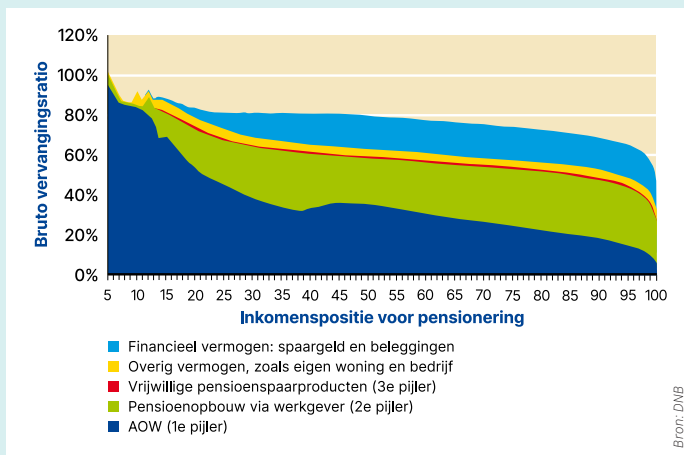
Relatief weinig mensen maken gebruik van vrijwillige pensioenspaarproducten in



de derde pijler. Daardoor zijn deze nauwelijks zichtbaar in de grafiek.

ZELFSTANDIGEN

Vooral voor zelfstandigen kan het lastig zijn om de levensstandaard na pensionering voort te zetten, zonder daarbij hun vermogen aan te wenden. Het verwachte pensioeninkomen uit de eerste drie pijlers is 46% van het eerdere inkomen, ten opzichte van 59% voor werknemers.



Bijna één op tien woningen in bezit van investeerder

Op 1 juli 2024 waren in Nederland 767.000 woningen niet in het bezit van de daadwerkelijke bewoner maar van een investeerder. Dat is 9,5% van alle woningen in Nederland, zo meldt het Kadaster.

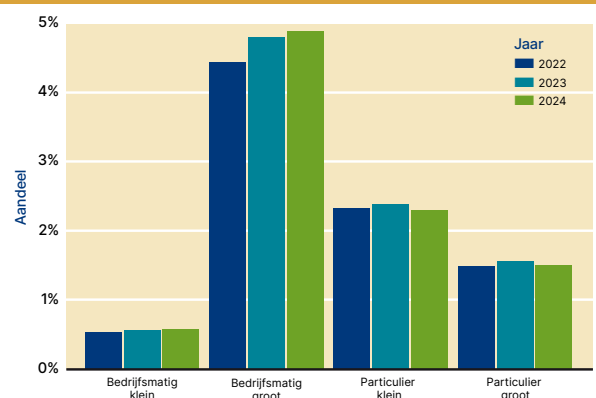
Volgens het landelijke eigendomsregister van vastgoed zijn er vier typen investeerders te onderscheiden:

- a Particulier investeerder:** een particulier (natuurlijk persoon) die niet in de woning woont en 3 woningen of meer bezit.
- b Bedrijfsmatig investeerder:** een niet-natuurlijk persoon (bedrijf) die woningen bezit, maar die geen woningcorporatie of overheidsorganisatie is.
- c Kleine investeerder:** een investeerder die maximaal 9 woningen bezit.
- d Grote investeerder:** een investeerder die 10 of meer woningen bezit.

Het aandeel woningen in bezit van particuliere investeerders is nu 3,8% van de woningvoorraad. Bedrijfsmatige investeerders kregen er bijna 15.000 woningen bij en hebben nu een aandeel van 5,5%.

Het Kadaster ziet een trendbreuk. "Tussen 2015 en 2020 kochten investeerders meer woningen dan dat ze verkochten. Sinds 2021, na de verhoging van de overdrachtsbelasting, verkochten investeerders elk kwartaal juist meer woningen dan dat ze kochten." In het 2e kwartaal van 2024 verkochten alle investeerders bij elkaar 6.400 woningen meer dan dat zij kochten.

Type eigenaren in woningvoorraad op 1 juli



Zes op de tien huizenbezitters heeft geen ORV

Van alle huurders zegt 15% te beschikken over een overlijdensrisico-verzekering. Bij woning-eigenaren is dat aandeel 38%. Oftewel, zes op de tien huizenbezitters heeft géén ORV.

Dit blijkt uit onderzoek in opdracht van het Verbond van Verzekeraars onder 17.000 consumenten. De onderzoekers van Miles Research stelden vervolgvragen aan de mensen zonder ORV. Daaruit blijkt dat 20% van hen niet goed weet wat een overlijdensrisicoverzekering is en waar het voor dient. Het Verbond van Verzekeraars pleit voor een periodieke financiële APK, om mensen bewuster te maken van financiële risico's. De aandacht gaat daarbij onder meer uit naar huurders, voor wie het overlijdensrisico "een blinde vlek" is. "Bij de aankoop van een woning komt dit doorgaans wel aan de orde in het gesprek met een adviseur. Maar huurders met een partner of kinderen moeten hier zelf initiatief toe nemen en weinig huurders doen dat."

Ook onder zzp'ers is het aandeel mensen met een ORV-voorziening laag: 25%. Nog twee andere conclusies zijn: (1) in de leeftijdsgroep 30 tot 50 jaar is een ORV het meest aanwezig (ruim 40%), bij twintigers en 65-plussers juist het minst (21% resp. 15%); (2) laag opgeleiden hebben minder vaak een ORV: 22% tegen 32% voor midden- en hoogopgeleiden.

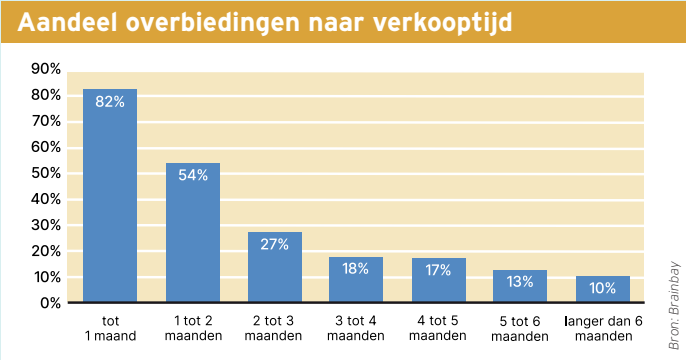
Woning drie maanden of langer te koop? Dan geen overbieden

Hoe sneller een woning wordt verkocht, hoe meer er wordt overboden. Dat klinkt logisch. Brainbay (NVM) heeft becijferd hoeveel er in welke periode wordt overboden. Eén van de conclusies is dat verkoop boven de vraagprijs onwaarschijnlijk wordt als een woning langer dan drie maanden te koop staat.

Verkoop van een woning duurt gemiddeld 28 dagen, van het moment van te koop zetten tot de ondertekening van de koopakte bij de makelaar. Dat is historisch gezien zeer snel. Als een woning binnen één maand wordt verkocht, is er

in 82% van de gevallen sprake van overbieden. Gemiddeld wordt voor deze woningen 5,4% méér betaald dan de vraagprijs, zo heeft Brainbay berekend.

Wanneer het verkoopproces langer duurt, is de kans groot dat er uiteindelijk minder wordt betaald dan gevraagd. Het omslagpunt ligt op drie maanden: wanneer een woning binnen 3 tot 4 maanden wordt verkocht, wordt gemiddeld 2,5% minder betaald dan de vraagprijs. Woningen die langer dan een half jaar te koop staan, leveren gemiddeld 4% minder op dan de vraagprijs. Toch is ook hier nog bij één op de tien transacties sprake van overbieden.



Verhitte huizenmarkt dempt waardestijging energielabel

Een verbeterd energielabel zorgt voor een waardestijging van een woning. Die regel geldt overal in Nederland. Maar in gebieden waar het woningaanbod krap is, is het waarde-effect van verduurzamingsstappen geringer.

Volgens Brainbay, het onderzoeksbureau van makelaarsvereniging NVM, stijgt de waarde van een huis gemiddeld met 2% tot 3% als het energielabel met één stap verbetert. Bij de huidige huizenprijzen betekent dit dat een woning door een eenvoudige ingreep al snel tussen de 10.000 en 15.000 euro meer waard kan worden.

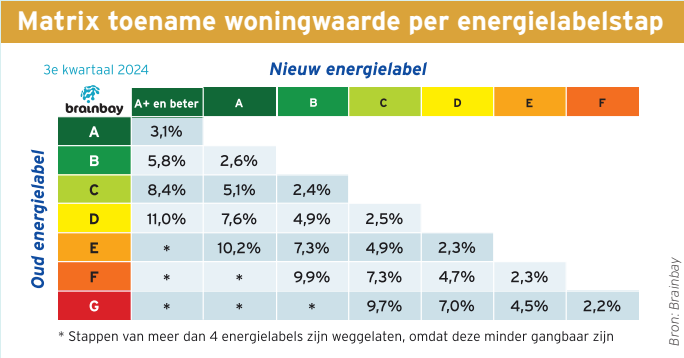
Bij de meest voorkomende verbetering, de stap van energie-

label C naar A, stijgt de waarde van een huis gemiddeld met 5,1% (ongeveer 24.000 euro).

ZEELAND GROOTSTE PLUS

Een beter energielabel levert niet overal in Nederland dezelfde waardestijging op. In gebieden waar meer huizen te koop staan, heeft een beter

energielabel meer invloed op de waarde van een huis. Als consumenten meer keuze hebben, krijgt een goed energielabel meer prioriteit. In gebieden waar weinig woningen te koop staan, moeten kopers concessies doen en vaker genoeg nemen met een huis met een minder goed energielabel. De procentuele stijging door een hoger energielabel is vaak het grootst in Zeeland. Ook Limburg en Groningen doen het goed.





De ZilverHuis Hypotheek van Onderlinge 's-Gravenhage

Met de ZilverHuis Hypotheek bieden wij senioren de mogelijkheid om de overwaarde van hun woning te gebruiken voor een plezierige en comfortabele oude dag.

De belangrijkste kenmerken van de ZilverHuis Hypotheek:

- De maandelijkse lasten veranderen niet, want zowel de uitkeringen als de rente worden bij de schuld opgeteld
- Duur van de lening en rentevast periode is levenslang
- Geen zorgen over de restschuld, deze wordt (onder voorwaarden) vergoed
- Bestaande hypotheek kan (deels) blijven bestaan

Alle informatie over de ZilverHuis Hypotheek en Onderlinge 's-Gravenhage voor adviseurs vind je via de QR-code:



Gelukkig ouder worden **doen we samen**

[H]erkend

Michiel Minneboo werd onlangs door NN verkozen tot 'Meest inspirerende adviseur van Nederland'. Michiel is Erkend Financieel Adviseur en mededirecteur van Hyppe. Het Gooise hypotheekadvieskantoor is met acht medewerkers actief vanuit vestigingen in Blaricum, Hilversum en Huizen.

Hoe ben je in de financiële dienstverlening terecht gekomen?

Naast een commerciële opleiding heb ik diverse sport-opleidingen gedaan. Ik heb een aantal jaren gewerkt als spinning-instructeur en gaf in die rol soms leads door aan een vriend, die tussenpersoon was. Hij schatte in dat ik wel geschikt zou zijn als hypotheekadviseur. Toen ben ik diploma's gaan halen en heel veel uren gaan maken om ervaring op te doen.

In 2007 ben je met je eigen onderneming Hyppe gestart?

Ja, in november, net voor de bankencrisis. Niet ideaal dus, haha. Ik ben toen letterlijk de straat op gegaan: langs makelaars, notarissen, taxateurs, bouwbedrijven en woningbouwverenigingen, op zoek naar klanten. Ik deed hooguit één hypotheek in de maand. Van die lastige begintijd heb ik geleerd hoe je professioneel een klant kunt binnenhalen. Daar heb ik nu nog profijt van.

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

Het geeft mij professionele erkenning, een stukje kwaliteitsgarantie, en dat geeft klanten vertrouwen. Daarnaast biedt SEH me toegang tot vakinformatie en opleidingen.

Hoe ziet een krappe woningmarkt in Het Gooi eruit?

Veel concurrentie tussen kopers. Het heeft veel impact op starters, die soms noodgedwongen wegtrekken uit Het Gooi. Naast helpende ouders neemt het kopen met meerdere personen een toevlucht. Dat geeft het nodige denkwerk voor goed



NAAM: MICHIEL MINNEBOO
LEEFTIJD: 49 JAAR
KANTOOR: HYPPE (BLARICUM)
ERKEND: SINDS 2010

hypotheekadvies. En het risico dat het anders gaat dan gepland neemt enorm toe.

Betrek jij het onderwerp 'duurzaamheid' in adviesgesprekken?

Ik heb een opleiding tot energieadviseur gevolgd en bedrijven bezocht die bezig zijn met verduurzamen. Omdat ik wil weten hoe het werkt. Voor mezelf, maar ook om klanten goed te kunnen adviseren. Die raken steeds meer geïnteresseerd in duurzaamheid en energielasten. Klimaat gaat in de toekomst een ontzettend belangrijke rol spelen.

Voer je adviesgesprekken fysiek of ook online?

Hier kan ik kort over zijn: ik wil de klant

aan tafel spreken, bij ons op kantoor of bij de klant thuis. Het gesprek heeft veel meer diepgang en de klant heeft meer aandacht voor het gesprek.

Welke softwaretoepassing is voor jullie het meest waardevol?

Volgens mij zijn wij zowat de eerste afnemer van Elements (Faster Forward). Dit werkt geweldig: de boekhouding, verslaglegging, e-mailverkeer, takenlijsten, noem maar op. En in Adviesbox kun je prima je adviezen kwijt. Deze pakketten werken goed samen.

Experimenteer je wel eens met AI-toepassingen?

AI-toepassingen kunnen je op weg helpen en op ideeën brengen. Dit gaat ongetwijfeld een enorme vlucht nemen in het hypotheekadvies, denk aan adviesrapporten of e-mailverkeer. Maar wat ik ook weet: de klant heeft nog steeds behoefte aan een adviseur die hem begeleidt in het gehele traject. En daar is, hoe gek het ook klinkt, het hypotheekadvies maar een onderdeel van.

Heb je een hobby?

Een echte hobby is golfen: fantastisch spelletje, waarin je rust kan vinden. Zomers ben ik vaak bij zonsopgang al op de baan te vinden: een heerlijke start van de dag.

Wat staat er op één op jouw 'bucketlist'?

Ik wil heel graag samen met mijn vrouw een wereldreis maken. Wat ik ook zeker nog ga doen!

Wat zou je moeten zien als je in jouw woonplaats Blaricum op bezoek bent?

De dorpse evenementen zijn altijd een spektakel. Maar ook de natuur en leuke eetgelegenheden kan ik aanraden.

Welke song hoort er wat jou betreft op 1 te staan in de top 2000?

Moeilijke vraag. Ik hou van diverse muziekstijlen. Jazz met name, want daar word ik rustig van, terwijl ik zelf nogal een druk persoon ben. //

AUKE VAN DER WILDEN, FRANCHISENEMER DE HYPOTHEKER



**‘Brondata zorgen
voor tijdwinst en
betere adviezen’**

Binnen franchiseketen De Hypotheker wordt het werken met brondata actief gestimuleerd. Tot de voorlopers behoren de kantoren in Zeist en Veenendaal. “Vooral in de inventarisatie- en adviesfase hebben wij er veel profijt van”, zegt franchisenemer Auke van der Wilden. “Niet alleen in tijdwinst”, benadrukt hij. “De kwaliteit van het advies wordt ook beter.”

Auke van der Wilden (47) werkt al sinds 2002 voor De Hypotheker. In 2006 werd hij voor het eerst franchisenemer, in Soest. Daarna volgde een reeks kantoren in de regio Arnhem. “Daar runde ik op enig moment vijf vestigingen. Ik was vooral bezig met managementtaken, terwijl ik het adviesvak zelf zo leuk vind.”

Hij verkocht het kantoor in Arnhem en begon zes jaar geleden, samen met compagnon Elmer van Dee, in Zeist. “Toen dat goed liep, kwam de Hypotheker-vestiging in Veenendaal beschikbaar. Wij zagen daar synergie in. Vanuit Zeist en Veenendaal bestrijken we nu eigenlijk de gehele Utrechtse Heuvelrug en plaatsen daar net boven, zoals Scherpenzeel en Woudenberg.”

Toegenomen werkdruk

Het team bestaat in totaal uit acht mensen, waarvan vier adviseurs en vier ‘binnendienst’ collega’s die onder andere de bemiddeling verzorgen. “Zelf doe ik nu weer veel adviesgesprekken, gemiddeld 15 tot 20 per week.”

Hij heeft in de loop der jaren de werkdruk flink zien toenemen “Mede door de krapte op de arbeidsmarkt. Met name hypotheek-adviseurs zijn schaars. Het zittende team adviseurs doet nu anderhalf keer zo veel werk als vijf jaar geleden.” Een manier om dat mogelijk te maken, is investeren in de binnendienst, vertelt Auke. “Daardoor kunnen zij veel beter meedenken en meewerken, vooral in de bemiddelingsfase.”

Adviesgesprekken via beeldbellen

Een andere remedie tegen de werkdruk is efficiënter werken. Bijvoorbeeld door meer gebruik te maken van beeldbellen. “Onlangs had ik er vijf op één dag.” Veel van die beeldbelgesprekken vinden plaats op initiatief van de klant, maar ze gaan ook uit van het Hypotheker-team zelf. “Het helpt bij het efficiënt indelen van de agenda.”

Beeldbellen is niet alleen geschikt voor een afrondend gesprek maar ook voor kennismakings- of adviesgesprekken. “Zelf heb ik het eerste gesprek met klanten het liefst persoonlijk, met elkaar in één ruimte. Maar niet elke klant zit daarop te wachten. Bijvoorbeeld de wat hoger opgeleiden, die voor hun werk veel vaker online gesprekken voeren.”

Compagnon Elmer gebruikt een AI-tool om een samenvatting van die gesprekken te maken. “Dat ploft zo zijn mailbox binnen; handig hoor.” Zelf doet Auke dat nog niet. “Maar ik ga het wel doen. Ik moet hier tijd voor vrijmaken; je moet echt tijd reserveren om nieuwe technologie te ontdekken.”

Brondata omarmen

Meer efficiency in het hypotheekproces is “gewoon keihard nodig”, stelt Auke.

Toepassing van brondata past in dat streven. “Via Elmer kwamen wij al in een vroeg stadium in contact met de ontwikkelaars van Ockto. Wij waren al snel enthousiast over die app; later heeft de centrale organisatie van De Hypotheker het ook omarmd.”

Vooraf in de inventarisatiefase leveren brondata enorm veel tijdswinst op. “En dat is toch waar 50% van onze tijd in gaat zitten, in nieuwe klanten. Wij sturen er nadrukkelijk op. Acht van de tien rollen probleemloos door de app. Bij hen hoef ik letterlijk op nog maar twee knoppen te drukken en dan heb ik alle data in mijn adviessoftware. Als ik een kwartier voor het gesprek die data doorneem, heb ik een goed klantbeeld en er al heel nuttige zaken voor het gesprek uitgehaald.”

Tot de opgehaalde brondata behoren een identificatiedocument (“Het KYC-proces kost ons minder dan een minuut.”) en gegevens vanuit MijnOverheid, Mijn Pensioenoverzicht, UWV en DUO, plus data uit belastingaangiftes. “Ik heb hierdoor een goed beeld van het arbeidsverleden, gevolgde opleidingen, het woonverleden, aanwezigheid van kinderen en spaarrekeningen. Ockto geeft ook een beeld van alle lopende

‘Meer efficiency in het hypotheekproces is keihard nodig.’

› pensioenregelingen, wanneer en voor welke bedragen die ingaan. Super uitgebreid en nauwkeurig.”

Kwaliteit advies omhoog

Veel klanten zijn enthousiast over de werkwijze met brondata. “Het uploaden duurt hooguit een kwartier. Een flinke groep vindt dat echt geweldig. Zeker klanten die het in het verleden heel anders hebben meegemaakt.” Naast een grote middengroep die er niet zo veel om geeft, is er een kleine groep die niet kan of niet wil werken met brondata. “Mensen van 75 jaar en ouder vinden het bijvoorbeeld wel eens lastig. Maar vaak is er wel een zoon of dochter die kan helpen.”

Met brondata verbetert ook de kwaliteit van het advies, is zijn overtuiging. “De hypotheekberekening is beter en sneller en het advies is ook beter.”

Hij illustreert zijn stelling met een voorbeeld. “Het gebeurt nog wel eens dat een klant ons meldt dat hij elders 50.000 euro meer kan lenen en dat blijkt dat die adviseur het hypotheekverleden niet heeft meegenomen. Het is heel vervelend als iemand denkt een woning te kunnen kopen, maar dat de hypotheekberekening niet klopt waardoor de koop moet worden ontbonden. Sterker nog, dat is soms een emotioneel drama. Zoiets zal bij ons vrijwel nooit gebeuren. Ik heb dankzij brondata tot op de

dag nauwkeurig alle vorige adressen van de klant op mijn scherm. Dat maakt het uitzoeken van het hypotheekverleden een stuk eenvoudiger.”

Bureaucratisch geneuzel

In de bemiddelingsfase spelen brondata eveneens een grote rol. Er ligt een branchebreed convenant dat volledige acceptatie van hypotheekaanvragen op basis van brondata mogelijk wil maken, voor zowel mensen in loondienst als voor doorstromers. “Dat laatste zou helemaal geweldig zijn.” Toch plaatst Auke hierbij een belangrijk voorbehoud. “We moeten oppassen dat we niet doorslaan in automatisering en dat straks alleen ‘computer says no’ overblijft.”



‘Met brondata is de hypotheekberekening sneller en beter.’

Hij komt ineens fel uit de hoek. “Ik ben het bureaucratische geneuzel bij diverse geldverstrekkers helemaal zat. Automatisering moet niet leiden tot louter vastomlijnde hokjes en ‘nee’ op alles wat daarbuiten valt. Er moet ruimte blijven door individuele beoordeling, oog voor de specifieke klant-situatie. We willen mensen helpen, toch? Dat kan niet alleen gelden voor die 80% waar het vrij eenvoudig is, maar dat moeten we ook doen voor die andere 20%. Het klantbelang is niet gediend als iemand op 3,51% wel kan lenen en op 3,46% niet. En zo kan ik nog wel honderd voorbeelden geven.”

Hobbels opruimen

Samenvattend concludeert hij dat bij het gebruik van brondata al veel hobbels zijn genomen. “Het is allang voorbij het stadium van ontwikkeling. Nu moeten we als branche de resterende hobbels nog wegnemen, zodat iedereen ermee kan werken.”

Tot die hobbels behoren bijvoorbeeld banken die niet met IDIN werken en dus uitwisseling met brondata-apps niet mogelijk maken. Auke zou ook graag zien dat de Digid-app de standaard wordt, zodat klanten niet telkens hun Digid-gebruikersnaam en wachtwoord hoeven te gebruiken. “Dat vinden veel klanten hinderlijk, merk ik. Gezichtsherkenning, wat ik als een volgende stap zie, kan hier veel in betekenen. Echt, klanten zijn op grote schaal gewend aan digitale gegevensuitwisseling. Het is aan ons om het voor het hypotheekproces te perfectioneren.”



Lloyds Bank - Méér dan alleen een aantrekkelijke rente!

Goede producten met duidelijke voorwaarden.
En tegen een goede prijs. Daar staan wij voor.
En we blijven ons verbeteren.

By your side



Verduurzamingshypotheek

Met de verduurzamingshypotheek van Lloyds Bank kunnen klanten tegen een extra voordelig rentetarief hun woning verduurzamen.

- Apart leningdeel tot €50.000
- Geldt voor alle door NHG goedgekeurde energiebesparende maatregelen
- Korting op hypotheekrente
- Leningdeel telt niet mee bij bepalen tariefklasse
- Maximale verstrekking zonder NHG stijgt hiermee van 90% naar 95%
- Mogelijk voor bestaande én nieuwe hypotheek
- Looptijd leningdeel maximaal 360 maanden

Bespreekdesk

Hypotheekadvies is maatwerk. En iedere klant is anders. Wij begrijpen dat. Daarom kun je bij onze Bespreekdesk terecht met al je vragen en lastige aanvragen. Wij denken graag met je mee!

Offertegeldigheid bij nieuwbouw

De bouw van een nieuwe woning kan een complex en lang traject zijn. Met onze (verlengde) offertegeldigheid van 12 maanden voor nieuwbouw bieden wij ook voor nieuwbouw klanten een goed product.

Nieuwe leennormen

Effecten wijziging leennormen Trhk en NHG in 2025

JAN MARTIJN HENGVELD TRAINER EN ONTWIKKELAAR VAN LESMATERIAAL

In de SEH-nieuwsbrief van november zijn de wijzigingen in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet (Trhk) en de Voorwaarden en Normen NHG (V&N) vanaf 2025 beschreven. De veranderingen zijn veel minder ingrijpend dan vorig jaar. Toch zijn er bepaalde aspecten die de moeite waard zijn om nader te beschouwen.

Wijzigingen LTI algemeen (Trhk)

Het Nibud gaat uit van een gemiddelde loonstijging van 4,3%. Het Centraal Planbureau (CPB) voorziet een stijging van het **modale** inkomen van € 44.000 in 2024 naar € 46.500 in 2025 (+5,6%). Voor de meeste

inkomensgroepen neemt de leencapaciteit op basis van inkomen (LTI) dan ook toe. Dit is niet alleen toe te schrijven aan loonstijgingen. Voor inkomens tot bijna € 60.000 neemt de leencapaciteit zelfs toe zonder loonstijging. De vele inkomens-



ondersteunende maatregelen compenseren de negatieve inflatie-effecten ruimschoots voor de lagere inkomensgroepen.

De LTI is ook sterk afhankelijk van de toets-rente. Voor NHG-leningen met 10 jaar vaste rente, is die eind 2024 rond de 3,4%. Omdat voor modale inkomens geldt dat hun LTI vaak uitkomt onder de nieuwe NHG-grens van € 450.000, vergelijk ik hiernaast de nieuwe LTI's bij modale inkomens (met en zonder inkomensstijging) voor alleenstaanden en (echt)paren met NHG.

Flexibel inkomen: 3 jaar of 36 maanden?

Door uitbreiding van artikel 2 Trhk probeert de wetgever te verduidelijken hoe het toets-

LTI-vergelijking bij modaal inkomen (€ 44.000, na loonstijging € 46.500), toetsrente 3,4% met NHG. Woning met energielabel C (het huidige gemiddelde energielabel). Looptijd 30 jaar, geheel in box 1, vóór het bereiken van de AOW-leeftijd.			
	LTI 2024	LTI 2025 (zonder loonstijging)	LTI 2025 (met loonstijging)
Alleenstaande*	€ 202.894	€ 208.028 (+2,53%)	€ 218.598 (+7,74%)
(Echt)paar (beiden modaal)	€ 426.664	€ 418.396 (-1,94%)	€ 441.884 (+3,57%)
Ik houd rekening met de LTI-verhoging voor alleenstaanden (€ 16.000 resp. € 17.000) en met € 5.000 (in zowel 2024 en 2025) i.v.m. het energielabel. Dat laatste geldt ook voor het echtpaar.			



inkomen van consumenten zonder vast inkomen moet worden vastgesteld. In de praktijk zal de werkwijze niet voor elke adviseur veranderen. Je kunt stellen dat de Arbeidsmarktscan en Perspectiefverklaring worden geformaliseerd, als de aanvrager nog geen drie jaar (flexibel) inkomen heeft genoten.

Toch valt één regel op die relevant is voor iemand die drie jaar flexibele inkomsten heeft gehad. Dat is de optie om uit te gaan van het gemiddelde van de drie kalenderjaren **óf** 36 maanden voorafgaand aan de vaststelling van dat toetsinkomen. Dankzij deze optie kan, door beide gemiddelden te berekenen, de LTI worden geoptimaliseerd. Er is namelijk niet aangegeven welke wijze in welke gevallen moet worden toegepast.

In de praktijk hanteren geldverstrekkers grenzen, bijvoorbeeld dat het gemiddelde is gemaximeerd op het inkomen in het laatste jaar. Ik ben benieuwd welke grenzen geldverstrekkers gaan stellen, nu de keuze tussen 3 jaar of 36 maanden in de Trhk staat. Vaak volgen geldverstrekkers de NHG-regels. In de V&N van NHG staat de 36-maanden-regel niet letterlijk. Navraag bij NHG leert dat het via de methodiek Inkomensbepaling Loondienst (IBL, Norm C.7.7) wel mogelijk is om het toetsinkomen vast te stellen aan de hand van het gemiddelde van de laatste 36 maanden.

Studieleningen

In augustus 2024 is voorgesteld om de bruteringsfactor voor de maandlasten van

studieleningen in de Trhk te laten stijgen. Dat gaat van door en dat zal voor sommigen een opluchting zijn. Toch blijven er aandachtspunten.

In 2025 is verduidelijkt dat er minimaal moet worden gewerkt met de (fictieve) maandlast, die de oud-student zou moeten betalen als hij het reguliere aflossings-schema zou volgen. Ook als dat niet zo is. Dat wringt, zeker wanneer iemand op basis van zijn draagkracht een lagere maandlast heeft dan de reguliere. Je moet dan toch de hogere fictieve maandlast hanteren. Dit terwijl die werkelijke maandlast slechts kan stijgen als het inkomen ook toeneemt. Ik vraag me af welk probleem met deze regel wordt opgelost.

- Een tweede tekortkoming in de Trhk 2025 én de toelichting daarop, is de zinsnede dat er rekening moet worden gehouden met de reguliere maandlast van de DUO-lening “als er nog geen termijnbedrag verschuldigd is”. In de toelichting staat dat hiermee “de zogenaamde aanloopfase” wordt bedoeld.

VOORBEELD

Tamara heeft een studieschuld van € 25.000, die ze vanaf 2025 moet afbetalen in 35 jaar. De reguliere maandlast is € 89,91 (rente 2,57% in 2025). Haar bruto inkomen is € 36.000 per jaar. Op basis van een draagkrachtmetering hoeft ze maar € 36,43 te betalen. Een eventuele restschuld (€ 36.142, inclusief bijgeschreven rente) na 35 jaar wordt kwijtgescholden als haar inkomen niet stijgt.

Bij een toetsrente van 5% is (en blijft) de bruteringsfactor 1,30. Er moet in 2025 worden gerekend met een bruto maandlast van € 116,88. Dit verlaagt Tamara's LTI met € 21.773. Zou worden gerekend met haar werkelijke maandbedrag, dan is die gebruteerd € 47,36. Dit maandbedrag heeft een negatieve LTI-impact van € 8.822. Het verschil is € 12.951 aan LTI.

Tamara hoeft in werkelijkheid pas € 89,91 te betalen, als haar inkomen ruim € 52.000 is. Dan zou haar leencapaciteit met minstens € 63.000 toenemen ten opzichte van nu. Met een inkomen van € 36.000, mag ze bijna € 13.000 minder lenen dan op basis van haar werkelijke maandlasten zou mogen. Dat is vreemd.

Meerdere partijen pleiten voor een soepeler regeling, waaronder NHG. De minister schrijft hierover: “Een consument die langere tijd op grond van de draagkrachtmetering minder aflost dan het wettelijke bedrag, bouwt een steeds grotere achterstand op.” Ik vind dat geen geldig argument: de maandlasten worden nooit hoger dan de draagkracht toestaat. Voor het meerdere wordt de schuld uiteindelijk kwijtgescholden.

De tekst is letterlijk te interpreteren alsof dit ook geldt voor studenten zelf. Die zitten nog in de opbouwfase van de schuld, maar lossen nog niets af. Het is daarbij nog helemaal niet duidelijk of het bij DUO uitstaande bedrag echt een schuld is of wordt, omdat die deels een voorwaardelijke schenking bevat. Hopelijk wordt deze onduidelijkheid weggenomen in de Trhk 2026. SEH zal in de volgende consultatieronde pleiten voor meer duidelijkheid en om de eventuele schuld tijdens de studie geheel te negeren, vanwege het toekomstperspectief en het feit dat eventuele maandlasten nog (lang) niet betaald hoeven te worden.

Wijzigingen NHG niet schokkend

Ook de NHG-wijzigingen zijn niet heel impactvol. Ik pik er wel één uit die aandacht behoeft. Die heeft betrekking op de regeling dat erfenamen de NHG-lening kunnen voortzetten met behoud van de NHG-borgstelling. Het is een sympathiek gebaar, maar ik denk dat de doelgroep van deze regeling niet heel groot is.

Allereerst heb je te maken met iemand die in z'n eentje een woning heeft gekocht en heeft gefinancierd met NHG. De partner is per definitie geen eigenaar of medeschuldenaar, want dan zou NHG al overgaan op die partner. Overigens kan voor NHG-leningen sinds 2024 iemand die geen eigenaar is, ook geen medeschuldenaar meer zijn. Daarnaast geldt de nieuwe regel alleen voor erfenamen. Dit betekent dus dat de eigenaar/bewoner getrouwd moet zijn, een

geregistreerd partnerschap aangegaan moet zijn of een testament moet hebben, waarin die partner als erfgenaam is aangewezen. Een meerderjarig kind, dat na overlijden de ouderlijke woning wil betrekken, valt niet onder deze regeling, omdat niet voldaan is aan de voorwaarde dat de erfgenaam de woning voor het overlijden al als hoofdverblijf gebruikte.

Vermijd de vergissing dat ongehuwden via een samenlevingscontract voor de regeling in aanmerking komen. Een samenlevingscontract met verblijvings- of overnamebeding maakt niet dat de partner erfgenaam wordt in juridische zin. Een samenlevingscontract met een verblijvingsbeding is overigens zinloos, omdat dit slechts werking heeft op ‘gezamenlijke bezittingen’. En als de woning maar één eigenaar heeft, zal die dus niet op de partner overgaan.

Conclusie

Wellicht zit je tijdens het lezen van dit artikel te denken aan één van je klanten, die nét niet genoeg inkomen heeft om de gewenste woning te kopen. Wellicht kan dat in 2025 wel, door de hogere NHG-grens (al valt die verhoging tegen) maar vooral door de ruimere LTI. Zelfs als je de Trhk van 2024 toepast op een gegarandeerde inkomensstijging binnen zes maanden, kan de LTI toch hoger worden door de leennormen van 2025 toe te passen. Bijvoorbeeld door het bindend aanbod pas op 2 januari op te stellen. 🚧

IMPACT BELASTINGPLANNEN OP NETTO WOONLASTEN 2025

Het eigenwoningforfait blijft gelijk voor vrijwel alle woningen (0,35%), terwijl het aftrektarief hoger wordt voor de meeste huizenbezitters (37,48% in plaats van 36,97%). Maar de aftrekbare rente heeft ook invloed op de Algemene heffingskorting. De afbouw daarvan is in 2024 nog 6,630%; in 2025 wordt die 6,337%.

Het feitelijke fiscale voordeel is in 2024 43,600% en in 2025 43,817%. De lagere afbouw van de heffingskorting werkt het voordeel van de hogere IB-schijf grotendeels tegen in de aftrek van rente. Iemand die in 2024 net als in 2025 precies € 10.000 aan aftrekbare rente heeft, krijgt per maand een extra netto voordeel van € 1,81. De netto maandlast wordt in 2025 dus € 1,81 lager dan in 2024.

SEH-college tour

19 december 2024

Woningverduurzaming: concrete stappen en adviezen voor jouw klanten

Wist je dat je financieringen kunt stapelen bij verduurzaming? En dat iedereen 10.000 euro kan aanvragen bij het Nationaal Warmtefonds?

Tijdens het SEH Colleetour op 19 december delen meerdere experts hun kennis over deze vragen en andere actuele ontwikkelingen rondom woningverduurzaming, vertaald naar concrete stappen en adviezen voor jouw klanten.



Chantal Muller

Erkend Financieel Adviseur
en eigenaar Cker Chantal



Arno Manschot

Productmanager hypotheek -
Nationaal Warmtefonds



Mieke Pels

Senior beleidsmedewerker
Energietransitie Gebouwde
Omgeving, ministerie van
Binnenlandse Zaken



Jeroen Heijnen

Business Development
Findesk/Topicus

Wat mag je verwachten?

- De verschillende mogelijkheden om tot een geschikte lening te komen ten behoeve van verduurzaming.
- Meer informatie over de invulling en voordelen van 'advies op maat' van de AFM.
- Gestapelde financiering: wat kan wel en wat kan niet?
- Toepassing en advies over de aankomende wet- en regelgeving 2025.
- Ontdek aan de hand van praktijkvoorbeelden hoe je de perfecte financieringsmix voor je klant samenstelt, met meer dan alleen een hypothecaire lening.
- Tips over wat je mag meenemen in het advies voor jouw klanten.
- Informatie over adviesvergoeding en mogelijke regelingen bij het Warmtefonds e/o SVn.
- De mogelijkheden voor verduurzaming die de huidige adviessoftwarepakketten bieden.

Schrijf je nu in voor college tour

"Woningverduurzaming: concrete stappen en adviezen voor jouw klanten."

Datum: 19 december 2024

Tijd: 11:00 uur

Inschrijven: www.sehcolleetour.nl

'Financieel adviseurs zijn dé bruggenbouwers bij verduurzaming van woningen'

Een klantenbestand dat groeit, klanten die enorm tevreden zijn, een kwalitatief goed advies en tegelijkertijd bijdragen aan het behalen van de klimaatdoelen. Volgens Mieke Pels is dat de realiteit voor financieel adviseurs die net een stapje extra zetten bij advies over de verduurzaming van woningen.

Als beleidsadviseur bij het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO) en als voormalig Erkend Hypotheekadviseur ziet ze een enorm potentieel aan kansen. "Ik zie echt alleen maar voordelen."

Energietransitie in volle gang

Europa wil in 2050 klimaatneutraal zijn, om daarmee de wereldwijde stijging van de temperatuur te beperken. In 2030 moet daarvoor 55 procent minder CO₂ worden uitgestoten. Om dat doel te bereiken is verduurzaming van de gebouwde omgeving een belangrijke stap.

Nederland zet vanuit het ministerie van VRO volop in op isoleren, duurzame installaties en het besparen van energie bij woningen. Vanaf 2021 zijn de emissies in twee jaar tijd met ongeveer 6,5 megaton gedaald. Een enorme prestatie als je dat afzet tegenover de daling van 6,4 megaton in de 30 jaar ervoor. "Die lijn willen we doorzetten. En daarvoor hebben we alle financieel adviseurs hard nodig."

De Europese richtlijn energieprestatie-gebouwen (EPBD IV) stuurt op het nemen van maatregelen in alle Europese landen richting een volledig energiezuinig

gebouwde omgeving. Daarnaast zijn er vanuit Europa meer ontwikkelingen te verwachten, zegt Pels, onder meer regelgeving die inzet op het beprijzen van fossiele brandstoffen (waaronder gas). "Dit betekent dat investeren in verduurzaming, naast een comfortabele woning, financieel voordeel oplevert. Mensen met een eigen woning doen er goed aan na te denken over verduurzamingsmaatregelen en daarvoor een plan te maken." Met subsidies, begeleiding en financiering ondersteunt de overheid hierbij, zodat iedereen de woning kan verbeteren.

Belangrijke rol voor adviseurs

Financieel adviseurs kunnen daarin een belangrijke rol spelen. Uit onderzoek blijkt dat kopers niet altijd de juiste vragen weten te stellen in het eerste gesprek met een financieel adviseur, maar wel graag advies over de financiering van de verduurzaming willen ontvangen. "Juist dan kun je wijzen op alle mogelijkheden die er zijn en de klant adviseren."

Inmiddels is er een heel palet aan mogelijkheden, volgens Pels. Zo kan een woning-eigenaar de hypotheek verhogen via een eenvoudiger advies, een lening afsluiten via het Warmtefonds of SVn of consumptief financieren. Voor mensen met een kleine

portemonnee zijn er zelfs financieringen mogelijk tegen 0% rente en zonder aflossing via het Warmtefonds.

Ook mogen financieel adviseurs advies geven over leningen van het Warmtefonds en SVn. Daar mag een passende nota bij geschreven worden. Het gaat hier niet om bemiddelen (wat niet mag), aangezien het consumptieve leningen zijn. Gemeenten kunnen vervolgens ontzorgen bij het invullen van (digitale) formulieren. "We zien op enkele plekken al succesvolle samenwerkingen tussen de gemeentelijke wijkaanpak met inzet van financieel adviseurs. Zo had een adviseur over twee dagen verspreid 16 afspraken."

Pels wijst daarnaast op de mogelijkheden voor woningen in een VvE. Via het Warmtefonds kan de VvE een verduurzamingslening aangaan, via SVn kan renovatie én verduurzaming worden gefinancierd.

'Je hoeft geen expert te zijn'

Ondanks alle mogelijkheden proeft Pels nog een voorzichtige houding bij een groep adviseurs. Zeventig procent van de adviseurs neemt bijvoorbeeld het energiebespaarbudget mee, maar 30 procent nog niet. "Loop met je klant de energiebesparende maatregelen



‘We zien succesvolle samenwerkingen bij een gemeentelijke wijkaanpak. Zo had een financieel adviseur over twee dagen verspreid 16 afspraken.’

Financieel adviseurs kunnen die zorgen wegnemen door het gesprek aan te gaan over duurzame investeringen. Zo creëer je rust bij je klant die je terugziet in je klanttevredenheid.”

len door, vraag wat je klant wil en neem in ieder geval de bedragen mee die het Nibud voor de hypotheeknormen heeft berekend (20/15/10). Deze bedragen zijn verantwoord én verdienen zich ruim binnen de looptijd van de hypotheek terug. Uiteraard maakt de klant zelf de keuze of en hoe verduurzaamd wordt.”

“Het is belangrijk om te beseffen dat je geen technisch expert hoeft te zijn. Je kunt altijd doorverwijzen naar verbeterjehuis.nl, naar een energieadviseur of een energieloket via de gemeente.”

Enorm onbenut potentieel

“Naast dat er voor adviseurs een zorgplicht ligt, is er onbenut potentieel”, vervolgt Pels. “Dit is hét moment om bestaande klanten uit te nodigen voor een gesprek over verduurzamingsmaatregelen. Stel dat je klant na verduurzaming in een lagere LTV klasse valt, dan betekent dit vaak een aantrekkelijkere rente over de hele hypotheek.”

Adviseurs die nu al een stapje extra zetten, krijgen extra waardering van hun klanten merkt Pels. “Mensen lezen berichten in het nieuws dat de energierekening zal stijgen.

Bruggenbouwers voor verduurzaming

Wat Pels aanspreekt zijn de praktische zaken die kunnen worden opgepakt. “Je kijkt samen met je klant naar de kansen. Daardoor creëer je letterlijk energie en meerwaarde in een gesprek.”

“Financieel adviseurs ken ik als proactieve mensen. Ze werken midden in de wijken, weten alles over het type huizen en de inwoners en weten veel over de gemeente. Zij zijn hierdoor dé bruggenbouwers voor de verduurzaming van de bebouwde omgeving.”

OVERIGE TIPS EN ONTWIKKELINGEN:

- A.** Kijk naar de Transitievisie warmte binnen je gemeente. Zijn er lokale subsidies? Hoe gaan zij om met de wijkaanpak?
- B.** Eenvoudiger hypotheekadvies voor het verhogen van de hypotheek is mogelijk. Maximaal 25.000 euro, waarvan minimaal 70% duurzame maatregelen en maximaal 30% besteding aan aanverwante zaken. (zie Leidraad dienstverlening op maat van AFM).
- C.** Ontzorging van VvE's wordt voor 75% vergoed (er gelden wel maximum bedragen per complex). Is er een duurzaam meerjaren onderhoudsplan bij de VVE?
- D.** Inspireer je klanten om met enkele stappen te beginnen, het hoeft niet allemaal tegelijk. Idealiter maakt je klant een stappenplan. Dit kan via verbeterjehuis.nl.

- E.** Er loopt een onderzoek naar de mogelijkheden om duurzaamheidsadvies te integreren binnen bestaande softwarepakketten. Uitkomsten worden eind dit jaar verwacht.
- F.** Ook voor particuliere verhuurders zijn er subsidies: SVOH (RVO).
- G.** AFM geeft aan dat duurzaamheid aan bod dient te komen in het hypotheekgesprek - hoe diep hierop wordt ingegaan hangt af van situatie en woning van de klant.
- H.** 90% is tevreden over woningisolatie; 95% van de mensen raadt een warmtepomp aan.
- I.** Sommige banken stellen hun hypotheekklanten in staat om op kosten van de bank een energieadvies aan te vragen. Professioneel energieadvies wordt bovendien vaak gesubsidieerd door gemeentes.

Heb je ideeën of vragen? mieke.pels@minbzk.nl

Woningverduurzaming

AFM-handvatten voor verkort advies bij woningverduurzaming

MR. TOM PETERS IS DIRECTEUR VAN IMPACT KENNISCENTRUM

Onlangs heeft de AFM handvatten gepubliceerd voor verkort hypotheekadvies bij woningverduurzaming.

Dit artikel herbergt enkele tips voor adviseurs.

In de mei-editie van 'Erkend' ben ik al eens ingegaan op mogelijkheden om kosten voor consumenten beperkt te houden bij een verkort hypotheekadvies over woningverduurzaming. Dit artikel borduurt voort op een door KPMG uitgevoerd onderzoek. Daarin is gekeken naar mogelijkheden voor consumenten om de drempel tot advies te verlagen.

Belangrijkste inzichten

Het doel van de verkorte adviesprocedure is om klanten een passend en betaalbaar advies te geven bij het afsluiten van een aanvullende hypotheek voor verduurzaming, zoals isolatie of zonnepanelen. In zo'n verkort adviestraject kun je als adviseur gebruikmaken van informatie die reeds beschikbaar is vanuit het initiële hypotheekadvies.

Hoe werkt verkort advies?

Bij een verkort advies hoeft je als adviseur niet alle informatie opnieuw uit te vragen. De AFM stelt dat een aantal aspecten wel opnieuw moet worden bekeken, om te garanderen dat het advies in het belang van de klant is. Denk hierbij onder andere aan de hoogte van de hypothecaire lening. Controleer derhalve of de lening voor de energiebesparende maatregelen binnen de Loan-to-Value (LTV) valt en of de financieringslast binnen de toegestane grenzen blijft.

Ook beoordeel je in ieder geval de actuele financiële positie. Ga dus na of de verhoging van de hypotheek verantwoord is, ook op de lange termijn, eventueel rekening houdend met het pensioeninkomen.

De AFM raadt aan om eerder geïnventariseerde informatie, zoals de kennis en ervaring, risicobereidheid, doelstellingen, toekomstperspectief, vermogensopbouw en risicoverzekeringen, indien mogelijk opnieuw te gebruiken. Daarnaast kunnen modelmatige waarderungen van de woning worden gebruikt.

Tips voor Erkend Financieel Adviseurs

1. Gebruik waar mogelijk bestaande klantgegevens en vraag alleen aanvullende informatie op als de situatie van de klant significant is veranderd. Dit bespaart tijd en dus advieskosten voor de klant.
2. Informeer de klant over de aspecten die je niet opnieuw uitvraagt en bespreek de mogelijke gevolgen hiervan. Transparantie versterkt het vertrouwen en voorkomt onduidelijkheden.
3. Leg alle afspraken en bevindingen vast in het klantdossier. Dit is niet alleen belangrijk voor de naleving van de richtlijnen, maar beschermt ook jou als adviseur, mocht er later discussie ontstaan.



4. Door onnodige informatie achterwege te laten, kan je het advies richten op de kernvragen rondom verduurzaming. Dit helpt de klant om sneller en beter geïnformeerd beslissingen te nemen over energiebesparende investeringen.

Conclusie

Het verkorte adviesmodel dat door de AFM wordt ondersteund, kan zowel voor jou als adviseur als je klant voordelen bieden, als wordt gefocust op noodzakelijke en relevante informatie. Door slim gebruik te maken van bestaande gegevens, kun je als adviseur tijd en kosten besparen, zonder in te boeten op kwaliteit. Hiermee kun je je klanten ondersteunen bij het verduurzamen van hun woning op een verantwoorde én betaalbare manier. Een goede vastlegging blijft echter belangrijk, ook als je bepaalde zaken niet of minder uitgebreid inventariseert. //

DE MUNT STAMPPOTPARTY

Na het succes van de eerste editie, organiseren we opnieuw het leukste netwerkevent van het jaar: De MUNT Stampptoparty 2025. Dé start van het nieuwe hypotheekjaar. Met ook dit keer weer een ruime keuze aan heerlijke stampotten en interessante sprekers.

Kom en stamp uw weg door een avond vol smaak, vermaak en Oer-Hollandse gezelligheid. Aanmelden kan via www.munthypotheeken.nl/stampptoparty of scan de QR code.

16 januari 2025, 17:00 uur - 21:00 uur
Madurodam, Den Haag

AWARD MEEST ONAFHANKELIJKE ADVISEUR 2024

Tijdens de Stampptoparty reiken wij, in samenwerking met [Advieskeuze](#), aan drie onafhankelijke hypotheekadviseurs een award uit.

De selectie voor de awards vindt plaats op basis van een grootschalig consumentenonderzoek: Advieskeuze brengt de aantoonbare onafhankelijkheid van hypotheekadviseurs in beeld door middel van de reviews die door consumenten zijn gegeven.

Mis dit alles niet en meld u snel aan voor de Stampptoparty 2025.



Scan deze QR-code
en meld u aan!



Verbeterpunten en tips voor de kwaliteit van hypotheekadvies

MR. TOM PETERS IS DIRECTEUR VAN IMPACT KENNISCENTRUM

Toezichthouder AFM heeft onderzoek gedaan naar de wijze waarop hypotheekadviseurs omgaan met de adviesverplichting onder de Wet op het financieel toezicht (Wft). In dit artikel bespreek ik de belangrijkste aanbevelingen van de AFM en geef ik tips om hiermee aan de slag te gaan.

Oriëntatiefase

De AFM ziet graag dat hypotheekadviseurs tijdens de oriëntatiefase niet alleen de maximale leenruimte op basis van inkomen (haalbaarheid) bespreken, maar ook rekening houden met de betaalbaarheid op basis van het uitgavenpatroon van de klant. Dit voorkomt dat klanten te veel lenen, zonder inzicht in de maandelijkse financiële lasten die ze werkelijk kunnen dragen.

Daarnaast geeft de toezichthouder aan dat al in de oriëntatiefase kan worden gewezen op onderwerpen die later in het adviestraject worden besproken, zoals de inkomensrisico's. Zo kan de klant zich hierop voorbereiden.

→ TIPS:

Vraag niet alleen naar het bedrag dat je klanten willen lenen voor de aanschaf van hun droomwoning, maar ook naar het bedrag dat zij zelf maandelijks willen (of kunnen) uitgeven aan hypotheeklasten. Geef aan dat ze hierbij rekening moeten houden met hun uitgavenpatroon, spaardoelen en levensstijl.

Door klanten te laten nadenken over hun eigen budget in plaats van alleen te focussen op de maximale leencapaciteit, stimuleer je hen om realistischer naar hun financiële situatie te kijken. Laat klanten in de oriëntatiefase nadenken over mogelijke toekomstige veranderingen in hun financiële situatie. Denk aan stijgende kosten bij gezinsuitbreiding, minder werken of plannen voor vroegpensioen. Wijs ze op mogelijke veranderingen in hun budget en maak duidelijk welke impact dit kan hebben op de betaalbaarheid van de hypotheek op lange termijn.

Diepgaande vragen tijdens het klantgesprek

De AFM benadrukt dat hypotheekadviseurs tijdens het klantgesprek verder moeten doorvragen, ook naar de toekomstige situatie van de klant. Hierbij kun je denken aan veranderende uitgaven als gevolg van verhuizing naar de nieuwe woning of een inkomensdaling als gevolg van bijvoorbeeld (vroeg)pensioen of minder werken.

→ TIPS:

Gebruik het Persoonlijk Budgetadvies van het Nibud om het uitgavenpatroon van je klant inzichtelijk te maken. En stel vervolgvragen om een volledig beeld te krijgen. Voor deze vervolgvragen kun je het Nibud-formulier als startpunt gebruiken. Leg het eigenwoningverleden van je klant goed vast. Als dit niet meer (volledig) te achterhalen is, mag je volgens de AFM uitgaan van aannames. Maak dan wel aan de klant duidelijk dat er onzekerheid bestaat over de renteaftrek en leg dit vast in het dossier. De AFM wijst op de taak van de adviseur om tegenstrijdigheden in antwoorden van klanten te herkennen en hier vervolgens op te acteren. Een voorbeeld van zo'n tegenstrijdigheid is de wens om de partner bij overlijden verzorgd achter te laten en vervolgens – ondanks een inkomensstekort – geen overlijdensrisicoverzekering te willen afsluiten.

Relatiebeëindiging en verduurzaming

Volgens de AFM worden financiële risico's van een relatiebeëindiging onvoldoende besproken. Adviseurs zouden beide partners moeten informeren over hun individuele leencapaciteit en hen mogelijk doorverwijzen naar een notaris voor het vastleggen van afspraken over bijvoorbeeld een samenlevingscontract of testament.

→ TIP:

Bespreek de individuele financiële gevolgen voor beide partners bij relatiebeëindiging en leg vast wat dit betekent voor de hypotheek en de woning. Hoewel dit niet het meest romantische onderdeel van het hypotheekgesprek is, lopen klanten hier wel een groot inkomensrisico: grofweg één op de drie stellen gaat immers uit elkaar.

Daarnaast verwacht de AFM dat adviseurs verduurzaming standaard meenemen in het adviesgesprek. Dit gebeurt in de praktijk al vaker, nu sinds 2024 de hoogte van de LTI op grond van de Tijdelijke regeling hypotheckair krediet afhankelijk is van het energielabel.

→ TIPS:

Verdiep je globaal in de mogelijkheden tot verduurzaming en stel verduurzamingsopties voor aan klanten met een woning met een laag energielabel. Bied ook inzicht in mogelijke subsidies en financieringsoplossingen, zoals de ISDE-subsidie en de Energiebespaarlening van het Nationaal Warmtefonds. Er geldt een bemiddelingsverbod voor de Energiebespaarlening, maar je mag hierover wel advies geven en ook advieskosten in rekening brengen.

De AFM benadrukt dat je geen expert op het gebied van verduurzaming hoeft te zijn. Als de klant diepgaande vragen stelt over verduurzamingsmaatregelen, verwijs deze dan door naar een energieadviseur.

Onafhankelijk advies en duidelijke documentatie

De AFM is (terecht) van mening dat de adviseur niet klakkeloos de wensen van de klant mag overnemen, maar kritisch en onafhankelijk moet adviseren. Ook stelt de AFM eisen aan de kwaliteit van het adviesrapport: dat moet persoonlijk, bondig en begrijpelijk zijn.



→ TIPS:

Neem de tijd om elk advies te motiveren en af te stemmen op de situatie van klant. Zorg voor een helder en overzichtelijk adviesrapport met een samenvatting en duidelijke structuur, zodat de klant het advies eenvoudig kan begrijpen. Verplaats berekeningen en grafieken zoveel mogelijk naar de bijlage en zorg dat het rapport 'in de taal van de klant' is geschreven.

Als je gebruik maakt van adviessoftwarepakketten met standaardteksten, zorg er dan voor dat deze teksten worden aangepast en aangevuld, afhankelijk van de persoonlijke situatie van de klant. Motiveer waarom je tot een bepaald advies bent gekomen. De AFM ziet vaak terugkomen dat voor bepaalde hypotheekvoorwaarden is gekozen, omdat deze het best passen bij de voorkeuren van de klant, zonder dat wordt gespecificeerd welke voorkeuren dit zijn en waarom de betreffende hypotheekvoorwaarden hiermee overeenstemmen.

Nazorg en doorlopende dienstverlening

Tot slot moedigt de AFM aan om heldere afspraken te maken over nazorg. Hoewel de wettelijke minimale nazorg beperkt is, kunnen adviseurs een bredere rol vervullen door regelmatig contact te houden met klanten. Dit schept een vertrouwensband.

→ TIPS:

Overweeg een nazorgovereenkomst aan te bieden. Informeer de klant duidelijk over wat deze kan verwachten op het gebied van nazorg.

AFM geeft toelichting in gesprek met de SEH

Op 17 oktober heeft de SEH een speciale uitzending van de SEH College Tour ingelast. Daarin ging SEH-voorzitter Harrie-Jan van Nunen in gesprek met Joris Geerts, Senior Toezichthouder van de AFM. Tijdens dit gesprek kwam onder andere het volgende aan bod:

In de huidige woningmarkt komt het vaak voor dat klanten al een woning hebben gekocht voordat ze de hypotheekadviseur spreken, soms zelfs zonder financieringsvoorbehoud. De AFM erkent dat in een dergelijk geval de hypotheek gesloten 'moet' worden als deze haalbaar is op basis van de GHF. Het is dan wel aan te raden om dit vast te leggen in het dossier.

Klanten mogen afwijken van het advies. En als adviseur mag je daaraan meewerken. Als de afwijking echter groot is, dien je als adviseur de overweging te maken of het passend is om hieraan mee te werken.

Het is nog niet geheel duidelijk hoe de individuele leencapaciteit van partners bepaald moet worden als je als adviseur rekening houdt met het risico op relatiebeëindiging. Neem je hierbij bijvoorbeeld alimentatie mee? En welke looptijd en rente hanteer je? Mogelijk volgt hierover begin 2025 meer duidelijkheid, als de AFM de leidraden voor hypotheekadvisering gaat updaten.

Om meer duidelijkheid over de interpretatie van de AFM op bepaalde adviesonderdelen te krijgen, raad ik je van harte aan om de uitzending van de SEH College Tour terug te kijken.

Conclusie

Het AFM-rapport biedt inzichten en aanbevelingen voor hypotheekadviseurs om de kwaliteit van hun adviespraktijk verder te verbeteren. Door kritischer te kijken naar de betaalbaarheid, risico's bij relatiebeëindiging, verduurzaming en het eigenwoningverleden, kun je als adviseur je klanten beter begeleiden bij het nemen van verantwoorde hypotheekbeslissingen. Als je daarnaast de besproken onderwerpen goed vastlegt en voldoende aandacht besteedt aan nazorg, kun je voldoen aan de verwachtingen van de AFM én bijdragen aan een klantgerichter hypotheekadvies. ▮

Studieleningen

Starters onnodig op achterstand

DUO zet leencapaciteit verder onder druk

Na jaren van studie en het behalen van een diploma is het kopen van een eigen woning vaak een volgende stap voor ex-studenten. Met een DUO-lening blijft die droom echter steeds vaker buiten bereik. Een studieschuld drukt steeds sterker op de leencapaciteit. Wat blijft er over van dit leeninstrument dat altijd is gepresenteerd als sociaal en toegankelijk?

HARRIE-JAN VAN NUNEN,
MASTER IN FINANCIAL PLANNING
EN DIRECTEUR HYPOTHEKEN
VELDSINK GROEP

Sinds dit jaar wordt bij de berekening van de maximale hypotheek uitgegaan van de werkelijke last van een DUO-schuld. Tot die tijd werd met een fictieve maandlast gerekend, gebaseerd op een percentage van de oorspronkelijke studieschuld (0,35%). Dit percentage was overigens gekoppeld aan de rente voor studieleningen en zou, als het systeem niet was aangepast, stijgen naar 0,55%.

Van reële last naar gebruteerde last

De overstap van een fictieve naar de werkelijke last was een stap in de juiste richting. Eenvoudig uit te voeren, makkelijk uitlegbaar. De regelgeving ging echter verder. Als sprake is van een (gedeeltelijke) hypotheek in box 1, wat in de basis altijd het geval zal zijn, moet de werkelijke last worden gebruteerd. Reden hiervoor is dat de rente over een DUO-lening niet aftrekbaar is, terwijl de financieringslastpercentages zijn gebaseerd op een aftrekbare rente.

Er bestaan andere schulden, zoals een persoonlijke lening of autolease, waar ook wordt uitgegaan van de werkelijke last, maar dan zonder brutoering. Dat de sociale DUO-schuld als enige een brutoering kent, is lastig uit te leggen.

Bruteringsfactor

De bruteringsfactor hangt af van de gemiddelde toetsrente die de consument over zijn toekomstige hypotheek gaat betalen. Hoe hoger de toetsrente, des te hoger de opslag op de werkelijke last. Hoewel Nibud

voor 2025 had geadviseerd de bruteringsfactor bij sommige rentevoeten te verhogen, blijft de factor voor 2025 toch onveranderd ten opzichte van 2024. De enige aanpassing in de tabel is dat het rentepercentage wordt vermeld met drie cijfers achter de komma, waarmee de tabel aansluit bij de financieringslasttabellen.

Toetsrente hypotheek	Bruteringsfactor 2025
≤ 1,500%	1,05
1,501% - 2,000%	1,05
2,001% - 2,500%	1,10
2,501% - 3,000%	1,15
3,001% - 3,500%	1,20
3,501% - 4,000%	1,20
4,001% - 4,500%	1,25
4,501% - 5,000%	1,30
5,001% - 5,500%	1,30

Van gebruteerde last naar fictief gebruteerde last

Een DUO-lening is door verantwoordelijke ministers en staatssecretarissen steeds gepresenteerd als een sociaal leenstelsel. Daarbij horen sociale voorwaarden, zoals een aflossingsvrije aanloophase van twee jaar (aanloopperiode), een inkomensafhankelijke aflossing bij een laag inkomen (draagkrachtberekening) en de mogelijkheid om de terugbetalingsverplichting in totaal maximaal 60 maanden uit te stellen (aflossingsvrije periode). In deze situaties heeft de ex-student dus geen last (aanloopperiode en aflossingsvrije periode) of een lagere last (draagkrachtberekening) dan regulier.



Nieuwe regels schrijven echter voor dat vanaf 2025 in deze situaties moet worden uitgegaan van een fictief termijnbedrag. Dat wordt berekend op basis van de actuele schuldpositie volgens mijnDUO, het rentepercentage (2025: 2,57%) en de resterende looptijd. De berekening vindt dus plaats alsof er geen sprake is van een bijzondere situatie. Dat voelt onterecht. Temeer omdat het inkomen van de ex-student tegen die tijd dat het 'normale' tarief moet worden betaald, vaak voldoende is om aan de reguliere aflossingsverplichtingen te voldoen.

Van fictieve schuld naar gebruteerde last?

Maar wat als een van de aanvragers nog studeert? De hypotheeknormen, zowel de huidige als de nieuwe, benoemen dit niet specifiek. Dit impliceert dat deze situatie niet hoeft te worden meegenomen. Dat is op zich logisch, aangezien de student op dit moment ook geen betalingsverplichting heeft. En op het moment dat de verplichting ontstaat, beschikt de ex-student per definitie over een inkomen dat hoger is dan de verplichting.

Toch zien we in de praktijk dat aanbieders – maar ook NHG! – in dit geval stellen dat moet worden uitgegaan van een fictieve verplichting. Deze wordt berekend op basis van de actuele schuldpositie volgens mijnDUO, het op datum bindend aanbod geldende rentepercentage en een looptijd van 30 jaar. De uitkomst moet vervolgens worden gebruikt. Dit leidt tot een bijzondere situatie.

Het DUO-leenstelsel is namelijk complex. Studenten ontvangen vaak verschillende vormen van ondersteuning, zoals een basisbeurs en een OV-studentenkaart. Daarnaast kunnen studenten, afhankelijk van het inkomen van hun ouders, een aanvullende beurs en een rentedragende lening krijgen of de korting bijlenen. Al deze bedragen worden initieel als lening aangemerkt, inclusief bijgeschreven rente. En staan ook als zodanig vermeld op mijnDUO.

Bij afstuderen binnen tien jaar worden de basisbeurs, aanvullende beurs en OV-studentenkaart inclusief de bijgeschreven rente omgezet in een gift. Een student bouwt

dus een schuld op waarvan de uiteindelijke hoogte onzeker is. Uitgaan van het actuele saldo in mijnDUO is niet terecht en heeft onnodig veel invloed op de haalbaarheid van de hypotheek. Dit beleid kan, zoals uit het voorbeeld blijkt, leiden tot ontwijkgedrag.

Conclusie

De gewijzigde normen voor DUO-leningen zetten starters vanaf 2025 onnodig op achterstand. Door aan te sluiten bij de werkelijke last wordt deze groep een evenwichtige kans geboden op de woningmarkt. Helaas zal dat in 2025 niet gebeuren. ▮

VOORBEELD

Annemiek en Iris willen samen een appartement kopen. Annemiek heeft een jaarinkomen van € 55.000, terwijl Iris nog studeert. Iris heeft volgens mijnDUO een studieschuld van € 20.000. Voor een appartement met energielabel D zouden ze, bij een rente van 3,5% en zonder rekening te houden met de DUO-schuld, een hypotheek van € 229.551 kunnen krijgen. De fictieve aflossingsverplichting van Iris, inclusief brutering, bedraagt echter € 87,10 per maand. Dit verlaagt hun leencapaciteit met bijna € 20.000 tot ongeveer € 210.000.

Omdat de koop daarmee niet haalbaar is, besluit Annemiek de woning alleen te kopen. In dat geval wordt er geen rekening gehouden met de studieschuld van Iris. Bovendien kan Annemiek worden aangemerkt als alleenstaande. Op grond van de leennormen mag ze vervolgens € 17.000 (norm 2025) extra lenen, wat haar maximale leencapaciteit op € 246.551 brengt, een verschil van ruim € 36.000.

Aflossingsverplichting bij verhuizing in een overspannen woningmarkt

In de huidige woningmarkt klotst de overwaarde bij verkoop niet zelden tegen de plinten. Beslissingen rondom de hypotheek en eigenwoningschuld kunnen in die situatie ingrijpende gevolgen hebben. Dit artikel bespreekt de fiscale aandachtspunten en regelgeving rondom een verhuizing.



De focus ligt daarbij op de overbruggingshypotheek. Ik besteed onder meer aandacht aan een correcte toepassing van de aflossingsverplichting voor schulden onder nieuw recht.

Uitbreiding begrip eigen woning

Om een schuld als eigenwoningschuld aan te merken, moet deze allereerst zijn aangegaan voor de eigen woning. Bij een (permanente) verhuizing vanuit deze woning, vervalt in beginsel de renteaftrek over de voor deze woning afgesloten schuld. De Wet inkomstenbelasting 2001 (Wet IB 2001) biedt echter enkele uitzonderingen, waarbij de woning, ondanks dat deze niet meer als hoofdverblijf wordt gebruikt, toch als eigen woning kwalificeert. Hierdoor kan tijdelijk sprake zijn van twee eigen woningen.

LEEGSTAANDE EN TE KOOP STAANDE WONING:

Een leegstaande woning kan als eigen woning worden aangemerkt, zolang deze in het huidige of in de drie voorgaande jaren als eigen woning heeft gediend en bestemd is voor verkoop. Bij verhuur vervalt deze status en verhuist de woning naar box 3, waarbij renteaftrek niet meer mogelijk is. Na beëindiging van de verhuur valt de woning terug in box 1 binnen de oorspronkelijke termijn.

WONING IN AANBOUW:

Een woning in aanbouw valt in box 1 als aannemelijk is dat deze in het jaar van verwerving of in de drie jaar daarna als hoofdverblijf dient. Ook bouwkavels kunnen als eigen woning worden aangemerkt, als concrete stappen zijn ondernomen om de bouw te starten.

MR. TOM PETERS IS DIRECTEUR
VAN IMPACT KENNISCENTRUM

SCHEIDING:

Bij scheiding kan de verlaten woning voor de vertrekkende partner nog twee jaar als eigen woning gelden, mits de achterblijvende ex-partner er blijft wonen. Bij vertrek van beide ex-partners verschuift de woning naar box 3.

OPNAME IN VERZORGINGSTEHUIS:

Bij opname in een verpleeg- of verzorgingstehuis blijft de woning nog twee jaar als eigen woning gelden. Na deze periode verhuist de woning naar box 3, tenzij deze leegstaat en bestemd is voor verkoop.

TIJDELIJK VERBLIJF ELDERS:

Als de woning tijdelijk niet als hoofdverblijf wordt gebruikt, behoudt deze de kwalificatie "eigen woning" onder voorwaarden, zoals geen verhuur aan derden en het niet genieten van belastbare inkomsten uit een andere eigen woning.

Aflossingsverplichting verhuist mee

Voor eigenwoningschulden vanaf 2013 (waarop geen overgangsrecht van toepassing is) geldt de aflossingsverplichting. Kort gezegd houdt deze in, dat de schulden in ten hoogste 360 maanden ten minste annuïtair moeten worden afgelost. Als niet aan deze eis wordt voldaan, valt de schuld in box 3 en is de rente niet aftrekbaar.

Bij belastingplichtigen die tijdelijk twee woningen hebben, worden de regels rondom de aflossingsverplichting bepaald door artikel 3.119f Wet IB 2001. Wanneer sprake is van twee woningen als gevolg van de leegstandsregeling of de woning-in-aanbouwregeling, verhuist de aflossingsverplichting van de eigenwoningschuld op de te vervreemden eigen woning naar de eigenwoningschuld op de nieuwe woning. Voor het gedeelte van de schuld op de nieuwe woning dat hoger is dan de schuld op de oude eigen woning, geldt een maximale looptijd van 360 maanden¹.

Overbruggingshypotheek en een hogere overwaarde

In de huidige woningmarkt, waarin een gigantische overwaarde eerder regel is dan uitzondering, wordt veel gebruik gemaakt van een overbruggingshypotheek. Deze hypotheek wordt na vervreemding van de woning afgelost. Echter, in de praktijk blijkt vaak dat de overwaarde (veel) hoger is dan het bedrag dat is overbrugd. Hoe zit het dan met de bepaling van de nieuwe eigenwoningschuld?

Moet de hogere overwaarde worden afgelost op de eigenwoningschuld om te voorkomen dat er een box 3-deel ontstaat? En maakt het hierbij nog iets uit op welk leningdeel de hogere overwaarde wordt afgelost? In het voorbeeld wordt nader op deze vragen ingegaan.

Conclusie

Bij verhuizing in de huidige woningmarkt spelen diverse fiscale regels en aandachtspunten een rol. De wet biedt mogelijkheden om een woning ook na een verhuizing als eigen woning te kwalificeren.

Verder is het bij de aankoop van een nieuwe woning essentieel om rekening te houden met de aflossingsverplichting. Het aflossingsschema op de oude eigenwoningschuld verhuist mee naar de nieuwe eigenwoningschuld. Als de oude woning op een later moment wordt verkocht, dan moet de eigenwoningschuld opnieuw worden berekend. Daarbij moet de daadwerkelijke EWR worden toegepast. Een hogere overwaarde moet worden afgelost op het leningdeel met de langst resterende looptijd. //

VOORBEELD

Lucas heeft op 1 juni 2017 zijn eerste eigen woning gekocht. Hij is toen een eigenwoningschuld aangegaan van € 250.000. Op 1 juni 2024 verwerft Lucas een nieuwe woning. De kosten van verwerving bedragen € 480.000. De eigenwoningschuld op zijn eerste woning heeft nog een resterende looptijd van 276 maanden (23 jaar) en bedraagt nog € 210.000. Omdat Lucas bij de koop van de nieuwe woning € 25.000 aan eigen middelen inbrengt, heeft hij een financieringsbehoefte van € 455.000.

Bij de financiering van de nieuwe woning wordt rekening gehouden met de te verwachten overwaarde op de oude woning. De marktwaarde van deze woning bedraagt € 400.000. De geldverstrekker overbrugt 90% van het verschil tussen de marktwaarde van de woning en de eigenwoningschuld, dus een bedrag van $90\% \times (\text{€ } 400.000 - \text{€ } 210.000) = \text{€ } 171.000$. Op deze overbruggingsfinanciering is géén aflossingsverplichting van toepassing.

Het aflossingsschema op de oude eigenwoningschuld gaat over op de nieuwe woning. Voor de nieuwe woning wordt daarom een hypotheekconstructie samengesteld met de volgende leningdelen:

1. € 210.000 annuïtair box 1 met een looptijd tot 1 juni 2047 (276 maanden)
2. € 74.000 annuïtair box 1 met een looptijd tot 1 juni 2054 (360 maanden)
3. € 171.000 overbrugging box 1 (aflossingsvrij)

De oude woning van Lucas wordt vervolgens op 1 augustus 2024 verkocht voor € 430.000. Hierdoor realiseert Lucas een eigenwoningreserve (EWR) van $\text{€ } 430.000 - \text{€ } 210.000 = \text{€ } 220.000$. De overbruggingshypotheek van € 171.000 wordt afgelost, waarna een bedrag resteert van € 49.000.

De maximale eigenwoningschuld op de nieuwe woning moet nu worden herrekend. Deze bedraagt $\text{€ } 480.000 - \text{€ } 220.000 = \text{€ } 260.000$. Lucas zal een deel van zijn overwaarde moeten aflossen op de eigenwoningschuld op de nieuwe woning om te voorkomen dat er een box 3-deel ontstaat.

Deze aflossing moet plaatsvinden op het leningdeel met de langst resterende looptijd, dus leningdeel 2. Na de herrekening en de aflossing op leningdeel 2 ziet de hypotheekconstructie er als volgt uit:

1. € 210.000 annuïtair box 1 met een looptijd tot 1 juni 2047 (276 maanden)
2. € 50.000 annuïtair box 1 met een looptijd tot 1 juni 2054 (360 maanden)

De totale inbreng van Lucas bestaat dan uit zijn overbruggingshypotheek (€ 171.000), de aflossing op de eigenwoningschuld (€ 24.000) en de inbreng van eigen middelen bij de verwerving van de nieuwe woning (€ 25.000): een totaalbedrag van € 220.000, gelijk aan zijn EWR.

¹⁾ Dit is mogelijk anders als er nog sprake is van een aflossingsstand die is ontstaan bij de vervreemding van een eerdere eigen woning.

Investeer met zekerheid in uw toekomst



5%-8%
RENDEMENT

Scan de
QR-code voor
meer informatie



088 770 44 44
meerdervoort.com



Meerdervoort®

Positieve correcties op de financieringslast

De Tijdelijke regeling hypothecair krediet (Trhk) stelt dat de financieringslast van een klant niet hoger mag zijn dan de wettelijk toegestane financieringslast. Er zijn drie situaties waarin de toegestane financieringslast kan worden verhoogd: bij aankoop van een energiezuinige woning, het treffen van energiebesparende voorzieningen of een aanvraag van een alleenstaande.

In artikelen in de twee voorgaande edities van ‘Erkend’ heb ik uitgelegd hoe we tot een maximaal verantwoorde financieringslast kunnen komen en welke negatieve correcties daarop moeten worden toegepast. In dit deel ga ik nader in op de positieve correcties: situaties waarin de toegestane financieringslast kan worden verhoogd.

Energiezuinige woning

Voor energiezuinige woningen mag, afhankelijk van het energielabel, een extra bedrag worden toegevoegd aan de toegestane financieringslast. Hoe hoger de energiezuinigheid van de woning, des te groter het extra bedrag dat mag worden toegevoegd.

De logica hierachter is dat energiezuinige woningen lagere energielasten hebben. Dat biedt ruimte voor extra hypotheeklasten. Voor 2025 blijven de bedragen overigens ongewijzigd ten opzichte van 2024.

Energiebesparende voorzieningen

Naast het hebben of kopen van een energiezuinige woning kan het treffen van energiebesparende voorzieningen leiden tot verhoging van de financieringslast. Afhankelijk van het huidige energielabel kan een extra bedrag worden geleend (zie de tabel). Dit bedrag moet volledig worden besteed aan energiebesparende maatregelen die meer besparing op de energierekening opleveren dan de extra financieringslast. Hiervoor is een limitatieve lijst opgesteld met toegestane maatregelen. Deze lijst is te vinden in artikel 1.b van de Trhk. Ook deze maximale extra leenbedragen blijven in 2025 ongewijzigd.

Alleenstaande

Voor alleenstaande aanvragers met een toetsinkomen van meer dan € 28.000 biedt de Trhk de mogelijkheid om een extra bedrag buiten beschouwing te laten bij het vaststellen van de toegestane financieringslast. Dit extra bedrag wordt in 2025 gecorrigeerd voor inflatie en van € 16.000 verhoogd naar € 17.000.

HARRIE-JAN VAN NUNEN,
MASTER IN FINANCIAL PLANNING
EN DIRECTEUR HYPOTHEKEN
VELDSINK GROEP

Extra hypotheekbedrag	Energielabel woning	Extra bedrag voor energiebesparende voorzieningen
€ 50.000	A++++ met energieprestatiegarantie 10 jaar	€ 0
€ 40.000	A++++	€ 0
€ 30.000	A+++	€ 10.000
€ 20.000	A+, A++	€ 10.000
€ 10.000	A, B	€ 10.000
€ 5.000	C, D	€ 15.000
€ 0	E, F, G	€ 20.000
€ 0	Geen (geldig) label	€ 10.000



Herrekening vaste bedragen

Let op, de extra bedragen kunnen niet zomaar worden opgeteld bij de maximale hypotheekberekening. Ze moeten eerst worden herrekend naar een extra financieringslast. Dit gebeurt door de extra bedragen om te rekenen naar een maandannuïteit over een periode van 30 jaar, gebaseerd op de gemiddelde toetsrente van de nieuw af te sluiten hypotheek. Dit moet worden opgeteld bij de toegestane financieringslast.

Voor hypotheek met een kortere looptijd dan 30 jaar resulteert dit in een lager extra hypotheekbedrag (zie voorbeeld). In situaties waarin de hypotheek uit meerdere leningdelen met verschillende toetsrentes bestaat, kan dit soms leiden tot een hoger extra hypotheekbedrag.

In de volgende editie van ‘Erkend’ zal ik dieper ingaan op de wijze waarop de toegestane financieringslast kan worden omgezet naar een maximale hypotheek op basis van het inkomen. //

Voorbeeld

Annemieke is alleenstaand en heeft een inkomen van € 63.000. Ze wil een hypotheek afsluiten (box 1, niet AOW) tegen 3,8% rente. De woning heeft energielabel A.

	Looptijd 360 maanden	Looptijd 300 maanden
Financieringslastpercentage	24,0%	24,0%
Toegestane financieringslast	€ 1.260	€ 1.260
Maximale hypotheek zonder extra bedragen	€ 270.411	€ 243.781
Extra bedrag energielabel A (€ 10.000) (annuïteitenfactor 360 maanden, 3,8%)	€ 46,60	€ 46,60
Extra bedrag alleenstaande (€ 17.000) (annuïteitenfactor 360 maanden, 3,8%)	€ 79,21	€ 79,21
Verhoogde toegestane financieringslast	€ 1.385,81	€ 1.385,81
Maximale hypotheek met extra bedragen	€ 297.411	€ 268.122
Extra leenruimte	€ 27.000	€ 24.341

Blijf integer over DUO-leningen

De feiten

Twee klanten gaan in 2021 met hun bank in gesprek over de financiering van een tweede woning. In het gesprek met een bankmedewerker wordt een DUO-lening van € 22.500 besproken, zo valt op te maken uit het gespreksverslag. De bankmedewerker stuurt na het oriënterende gesprek een e-mail, waarin ze documenten

van de klant opvraagt. Een 'Bericht terug-betalen studieschuld' is daar onderdeel van. Na overleg via Whatsapp levert de klant een printscreen aan van de stand van de DUO-lening.

In het adviesgesprek zelf, waarvan een transcriptie bestaat, zegt de bankmede-

werker: "...als ik die DUO-schuld eruit haal [...], dan weten we het ook niet, zeg maar. Dat is wel een beetje niet, niet heel integer, maar voorkomt wel een boel werk..." en "Doen we gewoon alsof-ie gewoon afgelost is". Diezelfde dag maakt ze een offerte op, zonder rekening te houden met een correctiepost vanwege de DUO-lening.

De uitspraak

Eén van de klanten dient een klacht in bij de bank. Die geeft de medewerker een officiële waarschuwing. Bovendien wordt ze overgeplaatst naar een andere functie, die zij aanvaardt. De klanten worden door een andere medewerker verder geholpen. De studielening blijkt overigens nog maar € 1.723 te zijn.

Het gaat hier om een tuchtrechtelijk verwijtbare gedraging, volgens de regels van

Stichting Tuchtrect Banken. Een bank moet dit melden en de zaak komt in juni 2023 ter zitting voor de tuchtcommissie. De bankmedewerker geeft daarin toe dat ze niet-integer heeft gehandeld. Ze had geen eigen belang, maar was destijds te 'klantgezwicht'. Ze voert lichamelijke en stressgerelateerde klachten op en schaamt zich voor haar gedrag, zeker in het licht van een dienstverband van meer dan 30 jaar waarin

ze alleen maar goede beoordelingen heeft gehad.

De tuchtcommissie concludeert dat de medewerker twee artikelen uit de bankiers-eed heeft overtreden: ze heeft niet integer en zorgvuldig gehandeld en ze heeft zich niet aan de wet en andere regels gehouden. Alles afwegend, veroordeelt de tuchtcommissie de medewerker tot een voorwaardelijk beroepsverbod van één maand.

Leermomenten

Elders in deze editie van 'Erkend' worden enkele kritische noten gekraakt over de invloed van DUO-leningen op de leencapaciteit in de Trhk 2025. Bovendien staan DUO-leningen (nog altijd) niet in BKR vermeld, zoals expliciet is besloten bij de invoering van het leenstelsel. De minister stelde daarover destijds: "Het gaat ook niet gebeuren. Geen haar op mijn hoofd die daaraan denkt." Ook politici zelf suggereren dat studieschulden liefst zo min mogelijk drempels moeten opwerpen om de woningmarkt te betreden.

Binnen deze context kan het verleidelijk zijn om DUO-leningen niet te vermelden. Toch is het een feit dat studieschulden, net als alle andere schulden, invloed hebben op het inkomen dat iemand overhoudt om diens woonlasten van te betalen. Om klanten tegen overkreditering (en tegen zichzelf) in bescherming te nemen, zijn hierover regels opgesteld. Ook al zou je het niet volledig eens zijn met die regels: het is niet aan een adviseur om die regels richting de klant in twijfel te trekken.

Uiteraard word je geacht de regels te kennen en houd je je daaraan. Een recente Kifid-uitspraak onderstreept het belang daarvan. Die gaat over een hypotheekadviseur die heeft verzuimd zijn studieschuld op te geven, toen hij voor zichzelf een hypotheek aanvraag. De gevolgen: ontslag, een melding bij de AFM, aangifte bij de politie én registratie in externe verwijzingsregisters voor de duur van zes jaar, waardoor hij voorlopig nergens meer een lening zal krijgen.



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

