



Maatschappelijk perspectief op een toegankelijke woningmarkt

De OvFD doet, samen met BLG Wonen en een expert van de Avans Hogeschool, in het rapport '[Maatschappelijk perspectief op een toegankelijke woningmarkt](#)' aanbevelingen voor een toegankelijke woningmarkt. Het rapport is geschreven als verrijking op de eerder verschenen publicatie '[Economisch perspectief voor een grondige renovatie van de woningmarkt](#)' en is in de aanloop naar het commissiedebat Wonen op 29 september verschenen.

Hoofdpijn in het rapport is dat wordt opgeroepen om te zorgen dat woningen betaalbaar én financieelbaar zijn voor starters. Wonen is een elementaire behoefte en een grondrecht, maar in Nederland hebben ruim 490.000 starters nauwelijks kansen op de woningmarkt. Voor de sociale huursector verdienen veel starters te veel en verreweg de meeste starters kunnen geen betaalbaar huis kopen. Slechts 1 procent van het woningaanbod is bereikbaar voor de alleenstaande (starter) met een modaal inkomen. Voor tweeverdieners is de situatie iets beter, voor hen ligt slechts 20 procent van het woningaanbod binnen handbereik. Ook niet echt rooskleurig. Wie niet kan kopen, is noodgedwongen aangewezen op de (dure) vrije huursector.

Bouw betaalbare woningen voor starters

Woningen bouwen is goed, maar als ze niet betaalbaar zijn, schieten starters er niets mee op. Minister De Jonge wil de komende acht jaar 900.000 huur- en koopwoningen bouwen, waarvan twee derde betaalbaar moet zijn voor starters. Volgens de minister is dat het geval bij koopwoningen tot 355.000 euro. Vereniging Eigen Huis (VEH) stelt echter dat nieuwbouwhuizen van rond die prijs voor starters nog steeds onbetaalbaar zijn. Daarvoor moeten zij een minimaal jaarlijks inkomen hebben van twee keer modaal (76.000 euro). VEH ziet een koopwoning van maximaal 260.000 euro als 'betaalbaar'. Tweeverdieners die samen anderhalf keer modaal verdienen (57.000 euro), kunnen namelijk ruim 250.000 euro aan hypotheek krijgen, mits er geen schulden of andere financiële verplichtingen zijn. De bijkomende kosten bij de koop van een huis moeten zij zelf betalen door te sparen.

Kortom: bouw voldoende betaalbare woningen voor starters in lijn met hun financieringsmogelijkheden!

Starters hebben recht op verantwoorde financieringen; bied ruimte voor maatwerkfinancieringen

Hoe je het ook wendt of keert, het creëren van meer woonruimte vergt tijd. Bij gebrek aan aanbod of bij een duur woningaanbod, heeft de starter toegang tot (maatwerk)financieringsmogelijkheden nodig, want niet alle starters vallen onder de gemiddelde financieringsnormen van het Nibud. Het is noodzakelijk om verder te kijken dan de 'Nibudnormen', want er zijn geen alternatieven en als de starter kan aantonen de woonlasten op verantwoorde wijze te kunnen betalen, waarom zouden zij dan degene moeten zijn die de mismatch tussen vraag en aanbod moeten goedmaken, door in dure huur te blijven zitten? Niet alleen iemands inkomen bepaalt of men de hypotheek kan betalen, maar ook de wijze waarop iemand met zijn of haar geld omgaat. Het betaalgedrag zegt iets over of iemand in staat is om op een verantwoorde manier met zijn financiën om te gaan. Vooral nu kosten voor levensonderhoud en energie een steeds groter deel van het maandelijks besteedbare inkomen innemen. Door te kijken naar het werkelijke uitgavenpatroon, krijg je een veel persoonlijker inzicht in de bestendigheid van de financiële situatie van mensen. En kan het sommige starters juist meer financiële ruimte bieden, en andere starters juist behoeden voor een onverantwoorde lening.

Door naast de 'Nibudnormen' ook te kijken naar het individuele betaalgedrag (Loan To Payment behaviour), kan men bij maatwerkfinancieringen een veel specifiekere financieel beeld van de starter in kaart brengen.

Kijk naar het netto-bestedbare inkomen bij duurhuur situaties

Veel starters zijn noodgedwongen aangewezen op de vrije huursector. Als er al vrije huurwoningen beschikbaar zijn, levert dat vaak een maandlast op die vele malen hoger is dan een vergelijkbare koopwoning.

Voorbeeld; een hypotheek van 171.000 euro tegen 3,6 procent rente die in 30 jaar volledig annuïtair wordt afgelost bedraagt netto 587 euro per maand. Omdat er in die categorie echter zeer weinig woningen te vinden zijn, moeten starters noodgedwongen naar duurdere categorieën woningen uitwijken. Bijvoorbeeld van 195.000 euro. De maandlasten van een hypotheek van 195.000 euro bedragen in aanvang netto zo'n 700 euro per maand inclusief eigenaarslasten. Als starters al een woning in die categorie kunnen vinden, moet de financieel adviseur vaak 'nee' verkopen omdat de hypotheeklasten volgens de wettelijke normen niet verantwoord zijn. Natuurlijk is het goed om starters te beschermen tegen te hoge hypotheeklasten. Maar het is natuurlijk wel krom als diezelfde starters vervolgens wel 900, 1200 of zelfs 1500 euro per maand aan huur moeten (en kunnen) betalen.

In Nederland leven een half miljoen huishoudens die duur huren. Duurhuurders zijn vaak goed in staat aan te tonen welke lasten zij kunnen dragen. Dit betekent dat ook in individuele situaties op basis van een sluitende netto-bestedbaar inkomensberekening aantoonbaar kan worden gemaakt dat het verlenen van een hypotheek boven het huidige verantwoorde kredietmaximum toch passend is binnen het individuele uitgavenpatroon, zoals bij de pilot duurhuur. Zo brengen we starters niet in de problemen én voorkomen we dat ze in een duurhuursituatie terechtkomen. Een niet onbelangrijk neveneffect hiervan is dat er tevens meer doorstroming op de woningmarkt gestimuleerd wordt. De angst voor een prijsopdrijvend effect omdat er meer financiering beschikbaar zou komen, is onterecht. Het betreft hier immers een andere wijze van inkomens berekenen, wat niet per definitie leidt tot hogere financieringen. Bovendien is de prijsopdrijvende werking van het tekort aan woningen in verhouding vele malen groter.

Voorkom een tweedeling en groei van vermogenskloof

Voor duurhuurders zijn de gevolgen van het niet kunnen kopen aanzienlijk. Door de hoge woonlasten kunnen duurhuurders bijvoorbeeld nauwelijks sparen om later alsnog de overstap te kunnen maken naar een (koop)woning met lagere maandlasten. Tegelijkertijd bouwen zij geen vermogen op. In 10 jaar tijd zouden zij, door waardestijging en aflossing van de hypotheek een vermogen hebben kunnen opbouwen van 50.000 tot 70.000 euro. De beperkte toegankelijkheid van de woningmarkt en het dalende eigenwoningbezit leiden dan ook tot een toenemende kloof tussen de groep die via de eigen woning vermogen kan opbouwen (de haves) en de groep die dit niet kan (de have nots).



© 2022 OvFD Alle rechten voorbehouden

U ontvangt deze e-mail omdat u lid bent van de OvFD. Indien u geen prijs meer stelt op het ontvangen van informatie van de OvFD kunt u zich eenvoudig [uitschrijven](#). Ook kunt u uw e-mailadres [wijzigen](#)

Contact:
Postbus 4
4260 AA Wijk en Aalburg
T: 06-46273438
M: info@ovfd.nl

