

IN DE PRAKTIJK

WONING- FINANCIERING VOOR SPECIALE DOELGROEPEN

Lastige praktijkproblemen, wie kent ze niet? Onze Vastgoed-helpdesk geeft antwoord. Deze keer: nieuwe hypotheekproducten gericht op bepaalde doelgroepen.

CASUS

Makelaars krijgen steeds vaker 'niet-traditionele' woningkopers aan hun bureau. Denk aan huurders, flexwerkers en mensen die een huis willen kopen om te verhuren.

Welke mogelijkheden hebben deze doelgroepen om financiering te krijgen? Hypotheekverstrekkers zetten nieuwe producten in de markt.

'Mensen die al jaren probleemloos € 1.200 maandhuur betalen, kunnen geen hypotheek van € 900 in de maand krijgen'

Een vast dienstverband is niet vanzelfsprekend meer door tijdelijke contracten, zzp'ers, payroll-medewerkers en uitzend- en oproepkrachten. Een trend die niet meer overgaat, zien ook geldverstrekkers. Lange tijd was het voor mensen in die arbeidssituatie heel moeilijk om een hypotheek te krijgen. Maar het tij is aan het keren. Met een tijdelijk contract met een 'inkomensverklaring loondienst' kunnen ze hun gemiddelde inkomen over de afgelopen drie jaar aantonen. Zzp'ers en freelancers hebben dezelfde mogelijkheid met de 'inkomensverklaring ondernemer', waarbij twaalf maanden zelfstandig ondernemerschap genoeg is. Voor uitzendkrachten is er de 'perspectiefverklaring', waarin het uitzendbureau verklaart dat het inkomen minimaal stabiel blijft.

ARBEIDSMARKTSCAN

Nieuw is de Arbeidsmarktscan, ontwikkeld door onderzoeksbureau Arbeidsmarktkansen.nl, De Hypotheekshop, en geldverstrekkers Obvion en Florius, voor mensen met een flexibele arbeidsrelatie, die de afgelopen veertien maanden minimaal twaalf maanden hebben gewerkt in een tijdelijk dienstverband, zonder intentieverklaring van de werkgever, seizoenswerk, oproep- of invalwerk en payrolling. Aan de hand van twaalf vragen worden de arbeidsmarktkansen en verdien capaciteit in beeld gebracht. Hierbij wordt gekeken naar leeftijd, opleiding, werkregio, sector, vacatures, lange termijn-ontwikkelingen van beroepen en verwachte groei of krimp van de economie. Uit de antwoorden volgt een score van 0 tot 100; bij 70 punten of meer komt iemand in aanmerking voor een hypotheek.

Eind 2019 begon een proeftraject waaraan de toptien van de Nederlandse geldverstrekkers meedoet. Hypotheekvragers vragen de scan aan via hun hypotheekadviseur of Arbeidsmarktkansen.nl. De kosten (€ 110) moeten ze zelf betalen, al zijn deze wel fiscaal aftrekbaar als 'kosten eigen woning'. Sinds 1 januari participeert ook de NHG. Dat is mooi, aldus de initiatiefnemers, omdat de doelgroep bij uitstek tot het NHG-segment behoort. De NHG wil toewerken naar een uniforme inkomensbepaling voor alle groepen op de arbeidsmarkt zonder vast contract.

PARTICULIERE BELEGERS

Met een lage of zelfs geen spaarrente willen steeds meer particulieren investeren in vastgoed, om dit vervolgens te verhuren. Inmiddels kennen bijna tien geldverstrekkers een speciale hypotheek voor deze doelgroep. Omdat de risico's groter zijn – stokkende huurinkomsten wegens leegstand of wanbetaling, achterstallig onderhoud, enzovoort – zijn de voorwaarden een stuk strenger. Zo is de rente hoger dan bij een reguliere hypotheek (opslag van dik 1%) en het maximale leenbedrag lager (doorgaans 80 of 90% van de waarde van de woning in verhuurde staat, versus 100% van de marktwaarde). De aanvrager moet dus flink meer eigen geld meebrengen.

Verhuurhypotheeken zijn er lineair, annuïtair of aflossingsvrij. De betaalde rente is uiteraard niet aftrekbaar in box 1. Bij de berekening van het inkomen wordt vaak 70% van de huurinkomsten meegeteld. Is het huis nog niet verhuurd, dan wordt 40% van de verwachte huurinkomsten meegenomen. Niet alle

aanbieders verstrekken overigens overal in Nederland een verhuurhypotheek. Zij kijken daarbij naar de kans op verhuurbaarheid in de regio in kwestie. Dit fenomeen heeft zich uitgebreid naar bijna alle middelgrote steden. Een grote bank zegt zelfs dat 8 tot 10% van de woningen in haar portefeuille – vaak zonder haar medeweten – wordt verhuurd. Ondertussen probeert de overheid het 'buy to let' te ontmoedigen. Het kabinet denkt na over een 'noodknop' om huurprijssstijgingen in de vrije sector te ontmoedigen, verhoging van de overdrachtsbelasting voor beleggers en aanpassing van de belastingheffing in box 3, waardoor particuliere beleggers mogelijk meer gaan betalen.

DUURHUURDERS

Een veelgehoorde klacht is dat het vreemd is dat mensen die al jaren probleemloos € 1.200 huur per maand betalen, geen hypotheek van € 900 in de maand kunnen krijgen op basis van hun inkomen. Sparen is lastig vanwege de hoogte van de huur, waardoor het moeilijk wordt om voldoende vermogen op te bouwen om een huis te kopen. Volgens hypotheekverstrekker BLG Wonen zijn er 500.000 huishoudens in de vrije sector, vooral starters, die meer dan 25 procent van hun besteedbaar inkomen aan woonlasten betalen. Daarom begon BLG een proef met 40 'duurhuurders'. Met maatwerk wordt precies bepaald wat financieel haalbaar voor ze is. Hoeveel huur hebben ze er de afgelopen jaren precies betaald? Zijn er aanvullende kredieten afgesloten of ingeteerd op hun spaargeld? Hoe ziet het bestedingspatroon er verder uit, zijn er kinderen of

dure vakanties? Hoe zit het met opleiding/arbeidsmarktkansen?

LANDELIJK INVOEREN

Mensen al zeker twee jaar een hogere huur betalen dan ze aan hypotheeklasten kunnen krijgen, zonder in te teren op hun vermogen of leningen af te sluiten, krijgen een 'huurverklaring'. Daarmee kunnen ze hypotheekverstrekkers laten zien dat zij de lasten van een koopwoning kunnen dragen.

Is de pilot een succes, dan wil BLG de huurverklaring landelijk invoeren. Toezichthouder AFM en het Nibud volgen de proef kritisch. Het budgetinstituut heeft al laten weten er geen heil in te zien. 'Het is juist goed dat de portemonnee van kopers wordt beschermd met duidelijke normen', aldus Nibud-directeur Arjen Vliegthart. Hij wijst ook op de bijkomende kosten van een koopwoning, zoals onderhoud, verzekeringen en gemeentelijke belastingen. In totaal zouden die gelijkstaan aan gemiddeld 1,4% van de woningwaarde per jaar.

Maatwerk is natuurlijk prima, maar geldverstrekkers hebben ook behoefte aan algemene richtlijnen voor deze doelgroep. Voor de dagelijkse werkpraktijk zou duidelijk moeten worden wanneer een hypotheekaanvraag voldoende is onderbouwd en wanneer een duurhuurder wel/ niet in aanmerking komt voor een lening. Wie weet levert dit pilotproject zulke normen ook nog op. ■

Dit artikel kwam tot stand in samenwerking met Martin Hagedoorn van De Hypotheekshop (www.hypotheekshop.nl).