

Whitepaper

# Omniplan - Toekomstbestendig Wonen

Van Eenmalig Hypotheekadvies naar  
Continu Woonadvies

**Omniplan**  
Delivering Personal Finance

## 1. Wisselende behoefte aan financieel advies in tijden van onzekerheid

De afgelopen jaren buitelden de politiek, financiële dienstverleners én nieuwsredacties over elkaar heen om de spanning op de woningmarkt te benadrukken en te duiden.

De huizenprijzen stegen kwartaal na kwartaal fors, met als hoogtepunt het tweede kwartaal van 2021. Toen waren de huizen vergeleken met een jaar eerder maar liefst twintig procent duurder: gemiddeld 410.000 euro per woning, berichtte onder meer [de NOS](#).

Hierdoor konden met name starters steeds moeilijker aan een koopwoning komen. Onderzoek van [financiële vergelijkingssite Independer](#) liet in maart 2022 bijvoorbeeld nog zien dat een starter met een modaal inkomen (jaarlijks 38.000 euro) in drie jaar tijd dubbel zoveel eigen vermogen mee moest nemen om een woning van zestig vierkante meter te kunnen kopen. In Amsterdam kwam dat bijvoorbeeld neer op zo'n 253.000 euro eigen geld, in Utrecht op ruim 145.000 euro.

### Overwaarde ingezet

Veel woningbezitters benutten de massale overwaarde op hun woning door een groter huis te kopen, of door bijvoorbeeld te profiteren van de lage rentestanden en met deze nieuwe lening de eigen woning te verduurzamen, bleek uit een [enquête van De Hypotheker](#).

Maar de situatie waarin de Nederlandse samenleving zich momenteel bevindt, is de afgelopen maanden fors veranderd. De woningmarkt vertoonde in de loop van 2022 al wat afkoelingsverschijnselen (met minder potentiële kopers per woning) en lijkt nu echt af te koelen, nu huizenprijzen beginnen terug te lopen. Goed nieuws voor degenen die op zoek zijn naar een betaalbare koopwoning, slecht nieuws voor de Nederlanders die hun woning tegen een maximale prijs hebben gekocht.

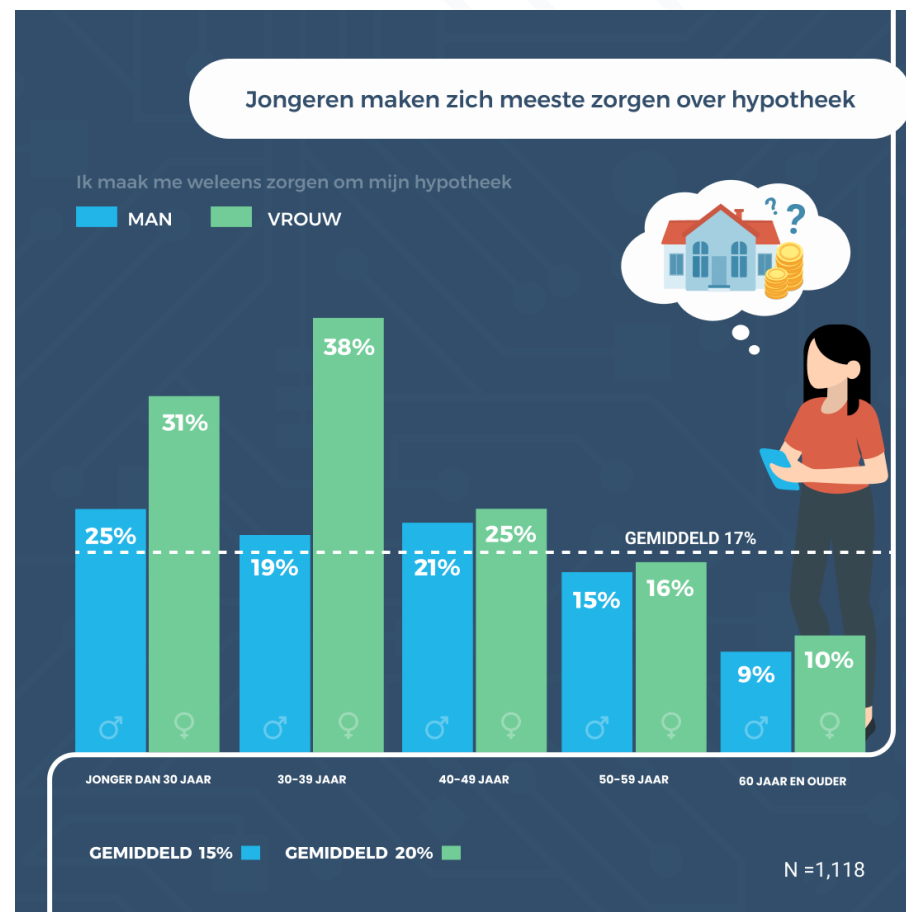
Daarnaast zijn de energieprijzen nog nooit zo hoog geweest en hetzelfde valt te zeggen over de inflatiecijfers. Zaten de financiële zorgen van de klant eerst op het vlak van minimale spaarrente en een onbereikbare woningmarkt, nu liggen die zorgen op veel meer en heel andere vlakken.

## Jonge huizenbezitters maken zich zorgen

Uit onderzoek dat wij hebben laten uitvoeren onder 1118 Nederlanders met een koopwoning, blijkt dat jonge huizenbezitters zich veel meer zorgen maken over hun hypotheek dan oudere woningbezitters.

Een hypotheek die deze jongeren nog maar amper hebben afgelost, voor een woning die ze tegen een maximale prijs hebben aangeschaft. Hoeveel is de woning over twee jaar nog waard?

Een meevaller die de zorgen wat zou kunnen verzachten, is de lage hypotheekrente waartegen ze bij hypotheekverstrekkers konden lenen.



## Oudere huizenbezitters hebben andere zorgen

Voor oudere huizenbezitters is de hypotheek vaak een minder grote zorg: vaak hebben zij hun hypotheek al (grotendeels) afgelost. Mensen van vijftig jaar en ouder maken zich weer zorgen om andere zaken, zoals over de hoogte van het naderende pensioen, wat onduidelijk is nu het pensioenstelsel fors op de schop gaat. Zelfs de hogere rente garandeert geen indexatie, werd recentelijk bekend.

Ook maken zij zich meer zorgen over het tekort aan geschikte seniorenwoningen, waardoor zij er eerder voor kiezen om hun gezinswoningen te verbouwen in plaats van te verhuizen. Zo stukt de doorstroom op de woningmarkt verder, aldus onder andere RTL Nieuws naar aanleiding van een onderzoek van De Hypotheker.

Rol van de hypotheekadviseur? Met de zorgen van de klant, die verschuiven, en de verdere digitalisering van het financieel (hypotheek)advies, is het interessant om te onderzoeken: welke rol heeft de hypotheekadviseur de afgelopen jaren precies gespeeld? En welke rol zou hij of zij móéten gaan vervullen, om zo van toegevoegde waarde te blijven voor de klant? Daarover lees je meer in de volgende hoofdstukken!

De afgelopen jaren buitelden de politiek, financiële dienstverleners én nieuwsredacties over elkaar heen om de spanning op de woningmarkt te benadrukken en te duiden.

De huizenprijzen stegen kwartaal na kwartaal fors, met als hoogtepunt het tweede kwartaal van 2021. Toen waren de huizen vergeleken met een jaar eerder maar liefst twintig procent duurder: gemiddeld 410.000 euro per woning, berichtte onder meer de NOS.

Hierdoor konden met name starters steeds moeilijker aan een koopwoning komen. Onderzoek van financiële vergelijkingssite Independer liet in maart 2022 bijvoorbeeld nog zien dat een starter met een modaal inkomen (jaarlijks 38.000 euro) in drie jaar tijd dubbel zoveel eigen vermogen mee moest nemen om een woning van zestig vierkante meter te kunnen kopen. In Amsterdam kwam dat bijvoorbeeld neer op zo'n 253.000 euro eigen geld, in Utrecht op ruim 145.000 euro.

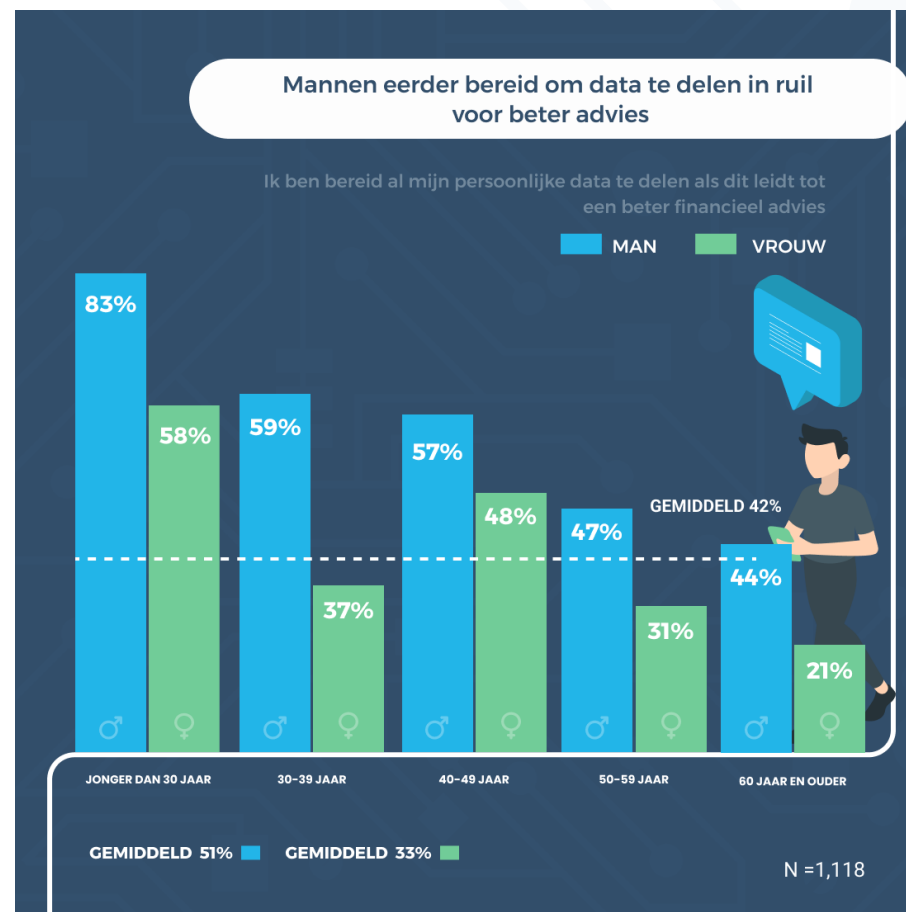
## 2. De rol van de hypotheekadviseur, nu en in de toekomst

Zoals de afgelopen jaren wel is aangetoond, kunnen situaties razendsnel omslaan. Een pandemie sloot gehele samenlevingen af en hield complete bedrijfssectoren in zijn greep. En een oorlog in Oost-Europa heeft ook op het geopolitieke én sociaaleconomische vlak enorme consequenties. Wat eerder voor klanten misschien een ver-van-mijn-bed-show was, raakt hen nu hard.

De rol van de hypotheekadviseur verandert daardoor ook. Het vraagt om **actief klantbeheer**: is iedereen wel op de hoogte van de consequenties van bepaalde wijzigingen? Gaat iedereen die daar 'iets' mee moet, er ook daadwerkelijk mee aan de slag?

Het vraagt om **realtime inzicht** in de huidige financiële situatie van de klant. En dit vervolgens doorberekenen in scenario's die een blik werpen op zijn of haar toekomst. Bijvoorbeeld rondom de betaalbaarheid van wonen.

Zeker de jongere huizenbezitters zijn hiervoor bereid om meer en meer persoonlijke data met zijn of haar financiële dienstverlener te delen, zo blijkt uit ons onderzoek.



## Van hypotheekadviseur naar woonadviseur

Als hypotheekadviseur kunt u een nóg belangrijkere rol vervullen dan u momenteel al doet. Niet meer 'alleen' de servicegerichte adviseur die iemand op specifieke momenten ondersteunt, bij het aanvragen en afsluiten van een hypotheek, maar iemand die een bredere rol vertolkt. Een adviseur die doorlopend terugkomt op ontwikkelingen die invloed hebben op iemands hypotheek, en daarmee op diens algehele financiële situatie. Een woonadviseur dus!

'Hoe sta ik er nu voor als ik wil dat mijn kinderen over tien jaar kunnen gaan studeren?' 'Hoe zorg ik ervoor dat zij later óók een woning kunnen kopen?' Voorbeelden van vragen waar u als woonadviseur nu al een bijdrage aan kunt leveren. En waarop u steeds bij kunt sturen, wanneer veranderende wet- en regelgeving een impact hebben op de financiële situatie en toekomst van de klant.

## Drie aspecten die de woonadviseur kenmerken

De woonadviseur is in onze ogen de hypotheekadviseur van de toekomst. Over welke kenmerken en werkwijzen deze woonadviseur moet beschikken, beschrijven we aan de hand van drie aspecten:

- Neemt het Netto Besteedbaar Inkomen (NBI) mee
- Bekijkt langere tijdlijnen binnen zijn of haar financieel advies
- Is volledig en neemt ook zaken als verduurzaming mee

## 2.1 Neemt het Netto Besteedbaar Inkomen (NBI) mee

Wat iemand netto te besteden heeft, hangt af van veel meer factoren dan alleen iemands bruto inkomen. Ook o.a. uitstaande schulden hebben een invloed op wat iemand heeft te besteden. Dat geldt ook voor schenkingen die gedaan zijn of op regelmatige basis plaatsvinden (om zo belastingvrij te kunnen schenken en ontvangen). Inkomsten vanuit andere bronnen dan werk, zoals aandelen of vastgoed, maken er eveneens onderdeel van uit.

Zo zijn er ook meer vaste kostenposten die je als financieel adviseur hebt mee te nemen, om een gewogen beeld te schetsen van iemands financiële situatie. Energie-uitgaven bijvoorbeeld, die de afgelopen tijd door het dak zijn gegaan. Hypotheekafdrachten of de maandelijkse huur. Dit heeft allemaal stuk voor stuk invloed op wat een klant momenteel te besteden heeft.

### Overal toegang tot/inzicht in

Al deze gegevens staan ook nog eens op veel verschillende plekken opgeslagen. Ze staan bij energiebedrijven, de Belastingdienst en andere financiële instellingen, zoals banken en verzekeraars. Het is belangrijk dat je als woonadviseur toegang krijgt tot, of ten minste inzicht hebt in al deze financiële gegevens, zodat je hier je advies op kunt baseren en aanpassen, naargelang er mutaties plaatsvinden.

De woonadviseur neemt dus alle uitgaven en kostenposten mee in het beoordelen van iemands financiële situatie. Instanties zoals het Nibud maken al wél gebruik van dit Netto Besteedbaar Inkomen. En ook binnen life-events als echtscheidingen nemen professionals dit getal als uitgangspunt, bijvoorbeeld bij het berekenen van de kinder- en partneralimentatie.

Ook binnen het moderne en toekomstbestendige hypotheekadvies speelt het Netto Besteedbaar Inkomen een cruciale rol. Dit past perfect binnen de bredere rol die je als woonadviseur aanneemt, waarin je je op veel meer richt dan alleen het primaire hypotheekadvies.

## 2.2 Bekijkt langere tijdlijnen binnen zijn of haar financieel advies

Wat wijzigingen voor impact hebben op de kortere termijn, is voor de klant net zo belangrijk als wat de gevolgen zijn voor de langere termijn. Denk bijvoorbeeld aan lagere toeslagen en uitkeringen of aan hogere tegemoetkomingen. Dit verandert op jaarbasis en vraagt geregeld om in ieder geval een bescheiden check.

Maar vaak zijn deze korte termijn-implicaties wel een stuk eenvoudiger om in te schatten dan wanneer we jaren vooruit proberen te kijken. Juist in dat laatste scenario, dus jaren vooruitkijkend, valt er voor de moderne hypotheekadviseur nog enorm veel extra waarde toe te voegen aan het (financieel) welzijn van de klant.

### Tien, twintig en dertig jaar vooruit

Want hoe de situatie er over tien, twintig of dertig jaar uitziet? Daar heeft de klant over het algemeen totaal geen beeld bij. Door gebrek aan data en kennis, of omdat diegene er simpelweg nog niet mee bezig is. Niet zo vreemd ook. Iets wat minimaal tien jaar in de toekomst ligt, voelt voor veel mensen toch wel als een 'ver-van-mijn-bed-show'. Terwijl de gevolgen van gebeurtenissen in het hier en nu gerust tot minstens tien jaar verder kunnen reiken. Je kunt nu besluiten nemen waar je over tien tot dertig jaar de vruchten van plukt.

Bijvoorbeeld: de hypotheekrenteaftrek is sinds 2001 nog maar maximaal dertig jaar aftrekbaar. Dat voelt misschien als een lange tijd, maar over ruim acht jaar komen de eerste huizenbezitters hier al niet meer voor in aanmerking. Banken roepen klanten niet voor niets nu al op om met een adviseur in gesprek te gaan, om hogere toekomstige woonlasten te voorkomen.

### Tijdlijn voor als je nu een huis koopt

Starters op de woningmarkt, dus zij die nu een hypotheek afsluiten, hebben over tien jaar waarschijnlijk jonge kinderen. Over twintig jaar gaan die kinderen weer het huis uit om te studeren. En over dertig jaar gaan deze klanten nadenken over het pensioen.

Hanteer je als woonadviseur langere tijdlijnen? Dan kun je je klanten in alle scenario's van bruikbaar financieel advies voorzien en latere uitdagingen voorkomen. Biedt het huidige Netto Besteedbaar Inkomen voldoende financiële ondersteuning wanneer de kinderen straks gaan studeren? Kun je dan nog wel wonen waar je momenteel woont? Welke acties kun je nu ondernemen om te voorkomen dat je straks met (te) hoge netto maandlasten te maken krijgt?



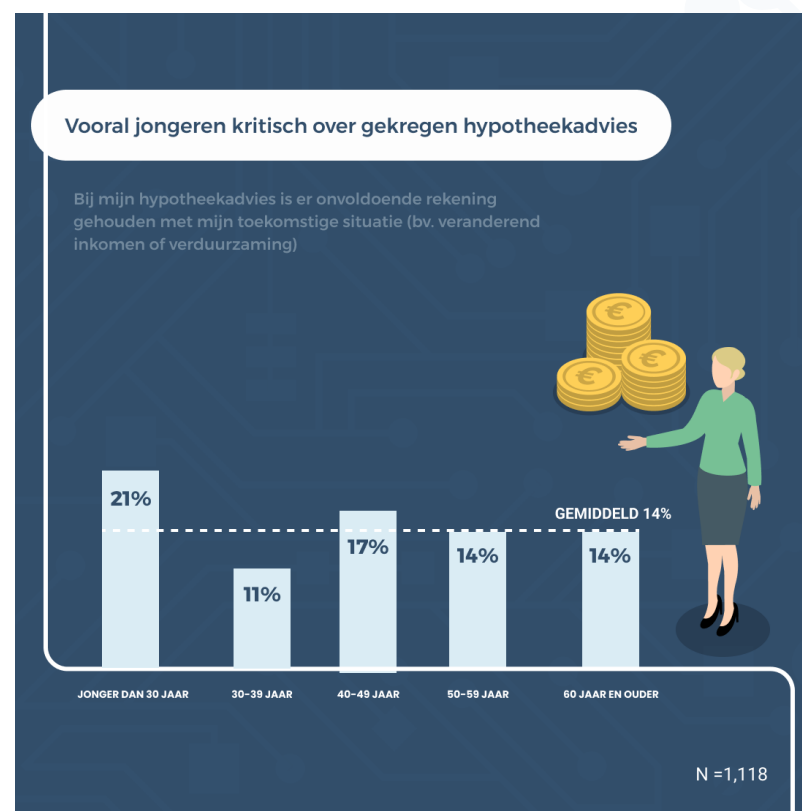
## 2.3 Is volledig en neemt ook zaken als verduurzaming mee

Met langere tijdlijnen ben je als woonadviseur écht van meerwaarde voor je klant.

Toekomstbestendig wonen is meer dan een hypotheek afsluiten en deze gedurende de looptijd terugbetalen. Onderwerpen als verduurzaming staan steeds hoger op de agenda van huizenkopers, blijkt ook uit een [analyse van RTL Nieuws](#). Woningen met een laag energielabel vallen steeds lastiger te verkopen. Enerzijds omdat dit met de hoge gas- en elektriciteitsprijzen op maandbasis veel geld scheelt, maar ook omdat een woning met een groener energielabel op de langere termijn flinke uitgaven scheelt, in termen van onder andere isolatie, beglazing en het installeren van zonnepanelen.

Opnieuw zijn veel jongere huizenbezitters van mening dat toekomstige situaties onvoldoende zijn meegenomen in het hypotheekadvies dat zij ontvingen. Eén op de vijf woningbezitters jonger dan dertig jaar is van mening dat onderwerpen als een veranderend inkomen en verduurzaming onvoldoende zijn meegenomen, blijkt uit ons eigen onderzoek onder 1118 Nederlanders met een koopwoning. Dit gebeurt tegen een achtergrond van torenhoge energieprijzen, steeds duurder bouwmaterialen en langere levertijden.

Binnen de bredere rol die de woonadviseur inneemt, vormt duurzaamheid een onderwerp dat structureel thuishoort in het financieel advies.

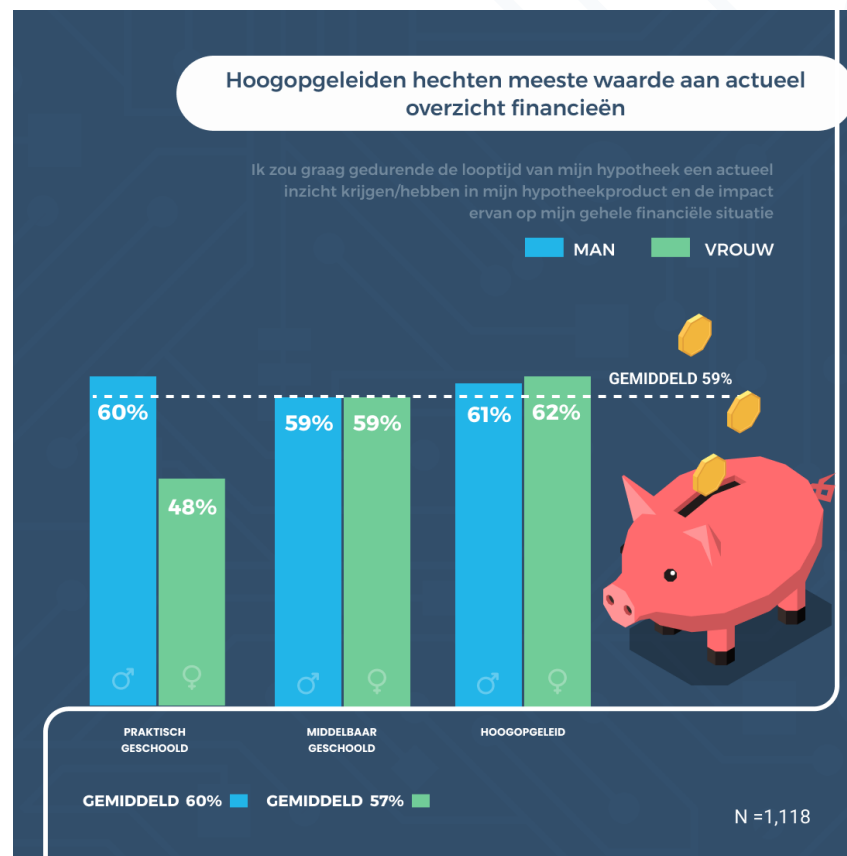


### 3. Gedegen financieel advies over een periode van vijftig jaar

We zien een hele nieuwe rol weggelegd voor de moderne hypotheekadviseur. Maar de verantwoordelijkheid voor deze transitie, van hypotheekadvies naar woonadvies, ligt niet puur en alleen bij de hypotheekadviseur. Het vraagt om samenwerking binnen de keten. Om het toegankelijk maken van data. En om het belang van de klanten overal en altijd vooropstellen.

Met ons [Personal Finance Platform](#) ondersteunen we de moderne financiële dienstverlener in het geven van financieel advies. Over een periode van maar liefst vijftig jaar zijn we in staat om adviseurs (en daarmee hun klanten) van realtime financieel inzicht te voorzien.

Of adviesgesprekken nu volledig digitaal, face-to-face of hybride plaatsvinden. De rol van de hypotheekadviseur blijft onverminderd groot, blijkt ook uit ons onderzoek.



## Op naar toekomstbestendig woonadvies!

Benieuwd hoe het Personal Finance Platform uw adviesorganisatie kan helpen te transformeren van hypotheekadvies naar doorlopend woonadvies? Laat dan [hier](#) uw gegevens achter. Dan nemen we z.s.m. contact met u op!

Deze whitepaper wordt u gratis aangeboden door  
Omniplan – Delivering Personal Finance.

Benieuwd wat Omniplan voor u kan betekenen?  
Neemt contact met ons op!

**Tel:** 020-50 50 310

**E-mail:** [team@omniplan.nl](mailto:team@omniplan.nl)

[www.omniplan.nl](http://www.omniplan.nl)

**Postadres:** Postbus 2150, 1000 CD Amsterdam

**Vestigingsadres:** Piet Heinkade 133 – 135, 1019 GM Amsterdam