

# De aflossingsvrije hypotheek: donderwolk of windbuil?

**De publiekscampagne 'Aflossingsblij' van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) spoort huizenbezitters aan af te lossen op de (aflossingsvrije) hypotheek. Een prima initiatief als het gaat om de bewustwording, vinden hypotheekadviseurs. Maar er is ook kritiek: 'Afllossen is niet altijd de beste oplossing.'**  
**En: 'Ze schieten met hagel.'**

Afllossen maakt je blij. Je kunt er niet omheen. Elke dag laten vrolijke spotjes op televisie ons weten dat het verstandig is om je hypotheek af te lossen. Dan heb je straks als je gepensioneerd bent minder zorgen. En van minder zorgen, word je blij. De campagne – geïnitieerd door de NVB – is gericht op mensen met een aflossingsvrije hypotheek, al blijkt dat niet heel duidelijk uit het filmpje. Want de aflossingsvrije hypotheek is exit. En de vraag 'wel of niet afllossen' is hot.

Nog altijd zijn er honderdduizenden mensen met een aflossingsvrije component in hun hypotheek. Bij sommigen is die zelfs geheel aflossingsvrij. "100 procent aflossingsvrij is een uitzondering. Het gros heeft 50/50. Dat is wel de standaard", nuanceert Martin Hagedoorn, productmanager van de Hypotheekshop (CMIS). "Voor 2013 was het heel gebruikelijk om die af te sluiten. Doorstromers nemen nog steeds hun aflossingsvrije deel mee, dat is niet veranderd het afgelopen jaar."

Het afgelopen jaar was er veel aandacht voor de aflossingsvrije hypotheek. Eerst verscheen een rapport van oude-

renbond ANBO en Een Vandaag waarin stond dat 40% van de ouderen met een aflossingsvrije hypotheek niet goed heeft nagedacht over hoe ze hun woningsschuld na dertig jaar kunnen afllossen. Daarna volgden Kamervragen aan minister Hoekstra. Afgelopen najaar kwam het nieuws dat banken consumenten gaan aansporen tot afllossen. Met als klap op de vuurpijl een opvallende televisiecommercial in het kader van de publiekscampagne 'aflossingsblij'.

De vraag is of al die media-aandacht iets veranderd heeft in de *mindset* van consumenten. "Mensen hechten nog steeds aan hun aflossingsvrije deel", zegt directeur Mark de Rijke van de Hypotheekshop. "Afllossingsvrij is niet 'uit'. Wel vinden doorstromers het ten opzichte van tien jaar geleden fijner om een groter deel af te lossen."



## 'Mensen hechten nog steeds aan hun aflossingsvrije deel'

### Kamervragen

In een eerder artikel over de aflossingsvrije hypotheek (*Aflossen of verhuizen*, september 2017) in Vakblad de Hypotheekadviseur bleek dat het aan kennis ontbrak bij klanten. Het feit dat ook bij een 'aflossingsvrije hypotheek' eens de afrekening komt, was voor velen een verrassing. Adviseurs vroegen zich destijds vooral af: wat gaan banken doen na dertig jaar? Om voorzichtig te concluderen: 'De soep zal niet zo heet gegeten worden, als die wordt opgediend.'

Opleidingsinstituut Dukers en Baelemans maakte eerder een indeling in doelgroepen op basis van urgentie: de groene, oranje en rode doelgroep. Bij code rood – ouder dan 45 jaar, een LTV van meer dan 80% en een aflossingsvrij deel van ruim 75% – is het zaak om snel met de klant om tafel te gaan zitten om de situatie in kaart te brengen. Doen adviseurs dat inmiddels?

We spreken met Ronald Biezen van Biezen Financiële Dienstverlening in Hoorn. Hij heeft een jong bedrijf. Dat geldt ook voor Gerwin van der Meer van Finzie Hypotheken in Nunspeet. Zij hebben te maken met nieuwe klanten met een aflossingsvrije hypotheek die elders is afgesloten.

Leo Koops van Koops Financiële Dienstverlening in Bolsward en Dave Holleman van Dave Holleman Advies in Kerkrade timmeren al ruim tien jaar aan de weg. Zij hebben klanten met een aflossingsvrije hypotheek in hun portefeuille. Net als de hypotheekketens.

### Gevaar

Hoe ernstig is het 'gevaar' van de aflossingsvrije hypotheek? Onze hypotheekadviseurs relativieren

dat gevaar. "Tot nu toe heb ik nog geen rampzige situaties meegemaakt: meestal is het huis nog wel te betalen", aldus Ronald Biezen.

Regionale verschillen spelen daarbij een rol. Leo Koops: "Ik zit in het noorden van het land. Daar heb je relatief lage hypotheek. 95 procent is met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). En dan is er ook nog een 50/50 opbouw met aflossingsvrij. Ik maak me er niet druk om." Dat geldt ook voor Dave Holleman uit Limburg: "Het voordeel is dat je hier lage huizenprijzen hebt, een lagere hypotheekschuld en lagere aflossingsvrije delen. Dan zijn de hypotheeklasten lager dan dat ze aan huur kwijt zouden zijn."

"Ik heb het geluk dat ik op de Veluwe zit", zegt Gerwin van der Meer. Daar zijn de mensen best behoudend. Zelfs als de hele hypotheek aflossingsvrij is, hebben mensen wel spaargeld achter de hand." Daar komt bij dat de laatste jaren de prijzen in de woningmarkt zijn gestegen: "Ik vind het gevaar wel meevallen. Als je moet kiezen tussen je hypotheek aflossen en je kind laten studeren? En je weet dat er over een jaar of tien een erfenis aankomt? Mensen maken weloverwogen keuzes."

"Het gevaar zit hem vooral bij mensen die financieel ongeïnteresseerd zijn; groepen die niet *in scope* zijn", zegt Martin Hagedoorn van de Hypotheekshop. "Worden die bereikt met deze campagne?"

### Campagne

De publiekscampagne 'Aflossingsblij' is goed voor de bewustwording van consumenten. Daar zijn de hypotheekadviseurs het over eens. Maar er is

## *‘Wat we missen in de campagne is de rol van de adviseur’*

ook kritiek. “Voor mij als adviseur is de campagne duidelijk. Maar is hij dat ook voor de klant?”, zegt Ronald Biezen. “Als ik klanten ernaar vraag, zeggen ze: ik heb er wel van gehoord, maar waar gaat het precies over? Dan moet ik dat uitleggen.”

Dave Holleman: “Op de website van de campagne staat weinig, behalve een paar links naar banken. Ik vind het erg summier. Je verwacht voorbeelden van gevallen waar mensen zich in kunnen herkennen. De makers denken te makkelijk dat mensen wel weten hoe het in elkaar zit.”

Martin Hagedoorn: “Wat we missen in de campagne is de rol van de adviseur. Als je op de website naar beneden scrollt, kom je wel adviesketens tegen. Maar kijk je naar het effect van de campagne, dan horen we er niet veel van. Er is vanuit de AFM een brief uitgegaan naar banken. Maar de adviseur is daarin niet meegenomen. Nu komt daar vanuit de NVB een brief bij waar de adviseur wel in wordt meegenomen. Dat is wel belangrijk om succes te hebben.”

### **Aflossen**

Mark de Rijke: “Veel mensen zijn zich er niet van bewust dat een hypotheek onderhoud nodig heeft. Het is belangrijk om daar om de zoveel jaar naar te kijken. Aan de andere kant: we geloven niet dat blind aflossen altijd het beste is voor een consument.”

En dat is de grootste kritiek van adviseurs op de reclame: de boodschap deugt niet. “Adviseren is maatwerk”, aldus Dave Holleman. “Dat een star-



ter nu bij de huidige rente direct begint met aflossen, is prachtig. Maar aflossen is niet altijd de beste oplossing. Er is veel te zeggen voor het product aflossingsvrije hypotheek. Ik denk dat we doorslaan als we allemaal ons vermogen in stenen zetten. Opeethypotheeken zijn nog niet zo ontwikkeld. Dan heb je niks achter de hand als stenen.”

Martin Hogedoorn: “Het is wel voorgekomen dat 50-plussers in paniek bij ons kwamen. Die dachten dat ze er slecht voor stonden, dat het huis verkocht moest worden. Door de aandacht in de media kregen ze de indruk dat er een enorm risico



boven hun hoofd hangt. Maar als je dan naar de situatie kijkt, blijkt het te gaan om een klein hypotheekje dat ze prima kunnen betalen. De aandacht vanuit de media jaagt angst aan. Ze schieten met hagel.”

### Zorgplicht

De meeste adviseurs benaderen klanten niet direct om te praten over de aflossingsvrije hypotheek. Het initiatief komt meestal vanuit de klant. Gerwin van der Meer: ‘De meesten zien een campagne en komen dan bij de adviseur op gesprek. En dan bedoel ik niet alleen deze campagne, maar alle media-aandacht, zoals een artikel in de krant.

Op verjaardagen wordt ook veel gesproken over de aflossingsvrije hypotheek.”

Dave Holleman hanteert een stappenplan naar aanleiding van de campagne. Eerst laat hij mensen bij zich komen die getriggerd zijn door de tv-commercial. “Het tweede moment waarop ik mensen wil benaderen, is bij de belastingaangifte. Het derde moment komt daarna. Dan wil ik mijn portefeuille gaan screenen: zijn er nog mensen die ik echt moet benaderen? Met de meeste mensen heb ik intensief contact. Maar met sommige mensen is het contact verwaterd en dan is zo’n campagne wel een duwtje in de rug.”

De Hypotheekshop is al langer bezig klanten met een aflossingsvrije hypotheek te benaderen. “Maar dat is niet eenvoudig”, aldus Mark de Rijke. “Wij geloven in samenwerking met geldverstrekkers. Als je klanten benadert, moet je wel de actuele situatie weten. Geldverstrekkers waren in eerste instantie niet bereid om die data te delen. Nu staan ze daar anders in.”

“Er zijn zo onwijs veel geldverstrekkers en je moet met iedereen een aparte afspraak maken. Dat is veel werk”, zegt Martin Hagedoorn. De Hypotheekshop verwacht daarom veel van het overleg met de NVB. “Ik hoop dat daar een branchebrede aanpak uit rolt, in de vorm van een format waarin alle geldverstrekkers en adviseurs weten wat ze moeten doen. Dus geen individuele afspraken meer, niet steeds het wiel opnieuw uitvinden.”

De zorgplicht is daarbij een belangrijk aspect, benadrukt Hagedoorn. “Hoe verhoudt het advies van de banken zich tot het advies van de adviseur? Banken zijn gebaat bij veel aflossen. Maar dat kan tegen het belang van de consument zijn. Die kan die € 20.000 spaargeld misschien beter achter de hand houden voor onverwachte zaken.”

## 'Uiteindelijk ligt de verantwoordelijkheid bij de geldverstrekker'

### Verantwoordelijkheid

Wie gaat het hersteladvies betalen: de bank of de adviseur? Ronald Biezen: "De adviseur is verantwoordelijk als die zelf de klant heeft bediend. Als de adviseur er niet meer is en de klant komt bij mij, tja, dat gaat vijf à zes uur duren. Dan wil ik daar wel voor betaald worden. De klant gaat de geldverstrekker benaderen als de adviseur niet meer bestaat."

Gerwin van der Meer: "Uiteindelijk ligt de verantwoordelijkheid bij de geldverstrekker. Die heeft meer inzicht in de financiële situatie van de klant; Als een klant bijvoorbeeld in een keer veel aflost, kan dat zonder tussenpersoon. Die kan ook niet zomaar bij dat soort gegevens. Dus vanwege de regelgeving, de AVG en het inzicht in de situatie van de klant, denk ik dat de verantwoordelijkheid toch bij de bank ligt. Waarbij ik niet zeg, dat de tussenpersoon geen verantwoordelijkheid treft."

Leo Koops: "Onderaan de streep ben ik helemaal niet blij met het provisieverbod. Als dit tien jaar geleden was gebeurd, was het gewoon opgelost en dan had de adviseur toch zijn vergoeding. Er heeft altijd een renteopslag in de hypotheek gezeten om de provisie te betalen voor de adviseur. Banken hebben die opslag gewoon in het tarief laten zitten. Misschien moeten we het 'updaten' van de hypotheek maar uit die pot betalen."

Martin Hagedoorn: "Er wordt wel eens gedaan alsof aflossingsvrij de nieuwe woekerpolis is. Dat is niet zo. De aflossingsvrije hypotheek is een goed product, flexibel, betaalbaar. Maar het pro-

duct heeft wel onderhoud. Wij zijn bereid tot een kosteloze check, voor meer inzicht. Maar als klanten dan veranderingen willen doorvoeren, gaat dat wel op factuurbasis."

### Boeterente

"Ik hoop niet dat er adviseurs zijn die deze campagne aangrijpen om verkeerde handel te genereren", zegt Leo Koops. Dure advieskosten, kosten voor de notaris, boeterente, afdracht NHG: alles bij elkaar komt een klant dan op zo'n € 8.000 kosten. "Terwijl er ook banken zijn waarbij je maandelijks gewoon kunt aflossen. Zoals BLG en Obvion. Je ziet dat ook bij renteherzieningen. Daar kun je ook vaak bij je eigen bank voor terecht. Ze sluiten de hypotheek gewoon over."

Kun je zeggen dat er sprake is van nieuwe cowboypraktijken? Ja, vindt Koops. "Op PE-bijeenkomsten hoor ik adviseurs zeggen: 'ik heb het hartstikke druk met oversluiten'. Maar dan moeten die mensen wel een boeterente betalen van € 13.000. Ik zoek het regelmatig uit voor klanten: In 9 van de 10 gevallen is oversluiten niet rendabel. Als ik een verzoek krijg voor oversluiten met boeterente, dan begin ik al te zuchten: dat wordt toch niks. Je doet het alleen om de klant tevreden te stellen."

Als aflossen of oversluiten niet opportuun is, zijn er ook nog andere oplossingen. Dave Holleman: "Ik had vorige week een nieuwe klant. Die zat bijna aan de einddatum. Daar heb ik een nieuwe aflossingsvrije hypotheek voor afgesloten tegen een lagere rente, voor dertig jaar vast. Dat kun je ook doen.' Je hoeft niet altijd af te lossen, maar je moet wel nu 'iets' doen. Die man zei: 'Ik heb tijd gekocht. De komende dertig jaar kan ik rustig slapen.'"

---

**Rosali de Hart**