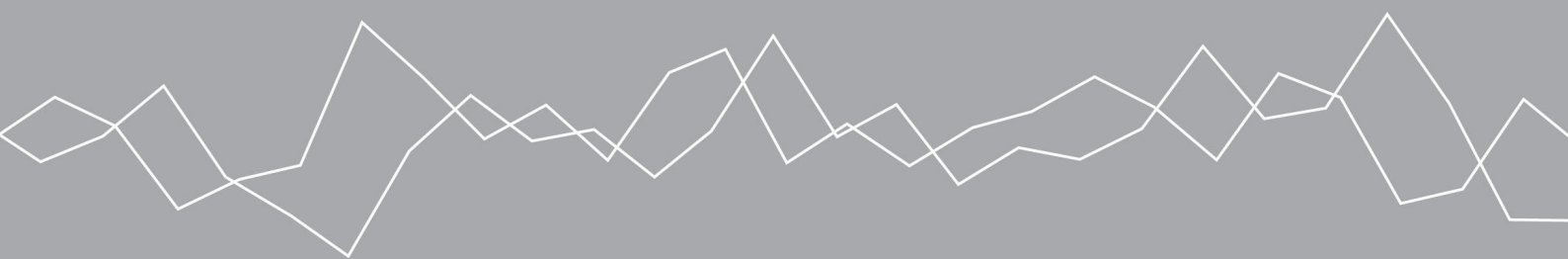


Doelgroepen voor de NHG



Amsterdam, november 2018
In opdracht van het Waarborgfonds eigen Woning

Doelgroepen voor de NHG

Johannes Hers
Joost Witteman
Ward Rougoor



seo economisch onderzoek

“De wetenschap dat het goed is”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winst-oogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.

SEO-rapport nr. 2018-97

Informatie & Disclaimer

SEO Economisch Onderzoek heeft op de verkregen informatie en data geen onderzoek uitgevoerd dat het karakter draagt van een accountantscontrole of due diligence. SEO is niet verantwoordelijk voor fouten of omissies in de verkregen informatie en data.

Copyright © 2018 SEO Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen, onderzoeken en collegesyllabi, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld. Gegevens uit dit rapport mogen niet voor commerciële doeleinden gebruikt worden zonder voorafgaande toestemming van de auteur(s). Toestemming kan worden verkregen via secretariaat@seo.nl

Samenvatting

Voor de gehele populatie van Nederlandse huishoudens geldt dat ongeveer 2,7 miljoen van de 6,5 miljoen huishoudens huurt. Van de resterende kopers hebben 1,2 miljoen huishoudens een hypotheek met Nationale Hypotheekgarantie (NHG), een marktaandeel van bijna een derde. Deze groepen verschillen op een aantal kenmerken van elkaar.

Huurders zijn relatief vaak jong of juist ouder, alleenstaand en ze wonen in goedkopere woningen in verstedelijkte gebieden. Er zijn relatief veel werknemers en gepensioneerden onder de huurders, het belastbaar huishoudinkomen van deze groepen is relatief laag en ze hebben weinig (financieel) vermogen. Kopers zijn evenwichtiger verdeeld over de leeftijdsklassen, het huishouden bestaat relatief vaak uit twee volwassenen en zij wonen in duurdere woningen. Zij hebben hogere inkomens en meer financieel vermogen. Kopers met NHG zijn relatief jong in vergelijking met de gemiddelde koper. Dat spoort met de analyse dat de NHG vooral voor starters op de koopwoningmarkt een aantrekkelijk product is (zie rapportage thema 1). Oudere huizenbezitters hebben minder vaak een NHG, hetzij omdat ze hun hypotheek (grotendeels) hebben afgelost, hetzij omdat ze inmiddels een hypotheek boven de kostengrens hebben. De woningwaarde van kopers met NHG wordt begrensd door de kostengrens en is dus relatief laag vergeleken met die van andere kopers, en kopers met NHG bevinden zich in de lagere en vooral de middeninkomensklasse. Werknemers zijn oververtegenwoordigd onder de kopers met NHG, ondernemers en gepensioneerden zijn ondervertegenwoordigd. Het netto vermogen van kopers is bimodaal verdeeld met (in 2014) een flinke groep met een negatief netto vermogen, en een groep voornamelijk oudere kopers met een aanzienlijk positief netto vermogen. Dit vermogen wordt in belangrijke mate bepaald door de overwaarde op de eigenwoning, die in 2014 voor een grote groep kopers negatief was.

Er zijn vier *potentiele doelgroepen* voor de NHG geïdentificeerd: jongeren / starters, senioren, ondernemers en huishoudens met een laag inkomen. De grootste potentiele doelgroepen zijn huishoudens met een laag inkomen (3,2 mln) en senioren (2,9 mln), gevolgd door jongeren / starters (1,3 mln) en ondernemers (0,8 mln). Het huidige marktaandeel van de NHG in deze groepen loopt flink uiteen: het is relatief hoog onder jongeren – 65% van de jongeren met een koopwoning heeft een NHG. Voor senioren is dit 17%, voor ondernemers 22% en voor lage inkomens 39%.

De analyse van de potentiele doelgroepen is er op gericht te identificeren welk deel van de potentiele doelgroep onder redelijk veronderstellingen belangstelling zou kunnen hebben en in aanmerking zou kunnen komen voor een NHG: deze subgroep is de *relevante doelgroep* voor de NHG. De analyse laat zien dat de grootste relevante doelgroep (zowel absoluut als relatief ten opzichte van de potentiele doelgroep) zich bevindt onder de jongeren / starters. De kans dat zij een voorkeur hebben voor een woning onder de kostengrens is groot, zij hebben weinig of geen financieel vermogen waardoor hun loan-to-value ratio (LTV) naar verwachting hoog is, en zij hebben relatief vaak een laag/middeninkomen omdat zij nog aan het begin van hun carrière zitten. Voor hen zijn ook de baten van de NHG relatief groot als gevolg van hun hoge te verwachten LTV's. Dat neemt niet weg dat er ook onder de potentiele doelgroepen senioren en ondernemers nog substantiële groepen zitten die in aanmerking zouden kunnen komen voor een NHG. Het verschil met de starters is dat zowel voor ondernemers als voor senioren geldt dat zij in de regel (flink) lagere LTV's

hebben waardoor een NHG voor hen minder baten oplevert. Bovendien geldt zeker voor ondernemers dat de kans dat zij een voorkeur hebben voor een woning boven de kostengrens groter is; zij hebben relatief hoge inkomens en veel vermogen. Voor senioren geldt dat zij ten opzichte van starters minder vaak een verhuiscens hebben, en dat geldt in mindere mate ook voor ondernemers. Voor de grootste potentiële doelgroep, huishoudens met een laag inkomen, geldt tenslotte dat de relevante doelgroep onder huidige voorwaarden voor de NHG klein is. Verreweg het grootste deel van deze groep komt onder redelijke veronderstellingen niet door de loan-to-income (LTI) toets voor de NHG.

De gevoeligheidsanalyses laten zien dat voor alle doelgroepen geldt dat de omvang ervan vooral gevoelig is voor de hoogte van de LTI. Dat spoort met de bevinding in de analyse dat – abstraherend van de verhuiscens – het grootste deel van de potentiële doelgroep afvalt bij de LTI-toets. Dit is in extreme mate het geval voor doelgroep lage inkomens.

Inhoud

Samenvatting	i
1 Inleiding	1
2 Data en werkwijze	3
2.1 Data.....	3
2.2 Werkwijze afbakening potentiële doelgroepen.....	3
2.3 Werkwijze analyse relevante doelgroepen.....	4
3 Descriptives totale populatie	7
3.1 Huishoudkenmerken.....	7
3.2 Woningkenmerken	10
3.3 Inkomen en vermogen	12
3.4 Samenvatting.....	15
4 Potentiële en relevante doelgroepen	17
4.1 Jongeren/starters	18
4.2 Senioren	28
4.3 Ondernemers	38
4.4 Laag inkomen.....	47
Bijlage A Logistische regressies	57

1 Inleiding

De stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) is bezig met een strategische herpositionering van de nationale hypotheekgarantie (NHG) onder invloed van een aantal ontwikkelingen. Die ontwikkelingen zijn van invloed op de waarde van (de huidige vormgeving van) de NHG voor consumenten en geldverstrekkers. Twee van die ontwikkelingen zijn beleidsmatig gedreven. In de eerste plaats leidt de verlaging van de maximaal toegestane loan-to-value ratio (LTV) naar 100% in 2018 tot een lagere waarde van de NHG voor consumenten en geldverstrekkers (de kans op restschuld neemt immers af). Er loopt een debat over een verdere verlaging van de maximale LTV.¹ De tweede beleidsmatige ontwikkeling is de implementatie van nieuwe Europese richtlijnen voor banken en verzekeraars. Momenteel is nog niet helemaal zeker of de NHG als *credit risk mitigant* wordt aangemerkt onder nieuwe Europese richtlijnen met kapitaaleisen voor verzekeraars en banken (Solvency II en Basel IV). Als dit niet het geval is wordt de rentekorting op NHG-hypotheken ten opzichte van niet gegarandeerde hypotheken (fors) kleiner.² Beide ontwikkelingen leiden dus (in potentie) tot een lagere waarde van de NHG voor zowel consumenten als hypotheekverstrekkers.

Aan de andere kant zijn er autonome demografische en arbeidsmarkt gerelateerde ontwikkelingen die de waarde van de NHG voor specifieke groepen juist kunnen vergroten. De flexibilisering op de arbeidsmarkt leidt bijvoorbeeld tot een snelgroeiende groep huishoudens die problemen ondervindt bij de financiering van een koopwoning vanwege onzekere inkomensperspectieven. De vergrijzing leidt tot een groeiende groep van ouderen met een behoefte aan financiering van woningaanpassing of -verbetering, behoefte aan einde looptijdverlenging en mogelijkheden om de woningwaarde (gedeeltelijk) liquide te maken voor consumptie. De – deels beleidsmatig afgedwongen – trend naar verduurzaming van woningen leidt ten slotte tot een groeiende behoefte aan oplossingen voor het (mee)financieren van investeringen in verduurzaming.

Op basis van deze beleidsmatige, economische en demografische veranderingen heeft het WEW besloten tot een strategische herpositionering van de NHG naar een maatwerkscenario, waarbij de NHG meer gericht wordt op specifieke doelgroepen. Voor deze doelgroepen is de (maatschappelijke) meerwaarde van de garantie relatief groot. Om deze herpositionering verder te concretiseren heeft het WEW een aantal concrete, met elkaar samenhangende, onderzoeksvragen geformuleerd. Het gaat om vragen naar de effecten van de NHG, de identificatie en beschrijving van potentiële doelgroepen en een analyse van mogelijkheden om tot een meer toekomstgerichte beoordeling van de kredietwaardigheid te komen. In deze rapportage staat de tweede onderzoeksvraag centraal:

¹ Overigens is in het Regeerakkoord van het kabinet Rutte III expliciet gemarkeerd dat de maximale LTV de komende kabinetsperiode niet verder verlaagd wordt (zie <https://www.kabinetsformatie2017.nl/documenten/publicaties/2017/10/10/regeerakkoord-vertrouwen-in-de-toekomst> blz 31).

² Voor Solvency II geldt nu in ieder geval dat de NHG alleen als *credit risk mitigant* kan worden aangemerkt door verzekeraars die interne risicomodellen gebruiken. In het standaardmodel kan dat volgens de huidige interpretatie van DNB niet. Onlangs heeft de Europese toezichthouder op de verzekeraars EIOPA geadviseerd dit aan te passen, deze aanpassing moet dit jaar nog worden goedgekeurd door de Europese Commissie en het Europees parlement. Voor banken wordt de NHG in Basel IV naar verwachting wel aangemerkt als *credit risk mitigant*.

Uitgaande van een maatwerkscenario voor de NHG, welke (potentiële) doelgroepen van de NHG kunnen gedefinieerd worden, hoe groot zijn deze groepen en wat is hun samenstelling?

Hiertoe beschrijven we in hoofdstuk 2 allereerst de data die we hebben gebruikt en de werkwijze die we hebben gevolgd bij de afbakening van de potentiële doelgroepen, en de methode die we hebben gevolgd om van potentiële doelgroepen naar relevante doelgroepen te komen. Hoofdstuk 3 geeft vervolgens beschrijvende statistiek van de gehele populatie. Hoofdstuk 4 beschrijft de potentiële doelgroepen, de stappen die we zetten om tot relevante doelgroepen te komen, en beschrijft de relevante doelgroepen op een aantal kenmerken. Daarnaast bevat dit hoofdstuk een aantal gevoeligheidsanalyses.

2 Data en werkwijze

In dit hoofdstuk beschrijven we achtereenvolgens de gebruikte data, de werkwijze bij de afbakening van de potentiële doelgroepen en bij de analyse van de potentiële doelgroepen.

2.1 Data

Aan de hand van het CBS Microdatabestand WoON2015 kan gezocht worden naar nieuwe doelgroepen voor de NHG-hypothek. Het Woon Onderzoek Nederland (WoON) maakt het mogelijk het ‘woongedrag’ van Nederlandse huishoudens in kaart te brengen. WoON trekt elke 3 jaar een representatieve steekproef van Nederlandse huishoudens. De meest recente versie stamt uit 2015.

WoON2015 verzamelt een breed palet aan gegevens. Data van de belastingdienst over werk, inkomen, vermogen en eigenwoningbezit en andere administratieve data uit bijvoorbeeld de GBA worden gecombineerd met data verkregen uit een enquête. In het enquêtedeel van WoON2015 worden huishoudens bevraagd over onder andere huishoudkenmerken als gezinssamenstelling en opleidingsniveau, huiskennissen als bouwjaar en oppervlakte, en hun beoordeling van hun huidige woonsituatie en hun woonwensen.

Op basis van WoON2015 doorlopen we een aantal stappen.

2.2 Werkwijze afbakening potentiële doelgroepen

Er zijn twee methoden gevolgd om tot een afbakening te komen. Op basis van gesprekken met experts van het WEW zijn er in eerste instantie vier potentiële doelgroepen geïdentificeerd. In tweede instantie is een data-gedreven identificatie van de doelgroepen uitgevoerd met behulp van een clusteranalyse.

Ex ante afbakening

Op basis van de beleidsmatige literatuur en gesprekken met experts van het WEW zijn vier potentiële doelgroepen voor de NHG geselecteerd:

- Starters op de koopmarkt (huishoudens waarvan de hoofdkostwinner jonger is dan 35 jaar);
- Senioren (huishoudens waarvan de hoofdkostwinner ouder is dan 55 jaar);
- Ondernemers (huishoudens waarvan het hoofdinkomen uit ondernemerschap voortvloeit);
- Huishoudens aan de ‘onderkant’ van de woningmarkt (inkomens tot de sociale huurgrens).

Clusteranalyse

Daarnaast is een data-gedreven methode gebruikt om na te gaan welke subgroepen er te onderscheiden zijn in de groep huishoudens zonder NHG. Dit hebben we gedaan met behulp van een clusteranalyse. In de clusteranalyse wordt op basis van kenmerken van huishoudens gekeken welke huishoudens voldoende sterk op elkaar lijken om ze in één groep te stoppen.

Sommige huishoudens hebben momenteel geen NHG-hypothek, maar zouden er in beginsel nu al wel een kunnen hebben. Deze groep zou daarmee mogelijk als eerste gebaat kunnen zijn bij een meer gefocuste NHG-hypothek. We brengen deze groep daarom in kaart en kijken welke subgroepen zij bevat.

De moeilijkheid is tegelijkertijd dat deze groep nu geen NHG heeft en er dus een schatting gemaakt moet worden welke huishoudens in deze groep onder welke voorwaarden in aanmerking zouden komen. We maken deze inschatting aan de hand van de data in WoON2015 in combinatie met de acceptatiecriteria van de NHG op basis van de nu geldende financieringslastnormen onder aanname dat de nieuwe kopers annuïtair financieren tegen 2% met een looptijd van 30 jaar. De kredietbehoefte voor huishoudens die nu reeds een huis bezitten stellen we gelijk aan de resterende hypotheekschuld. Voor huurders stellen we financieringsbehoefte op het gemiddelde van de WOZ-waarde van huurwoningen.

Op basis van deze analyse zijn er ongeveer 160.000 huishoudens die momenteel geen NHG hebben, maar daar nu wel direct in aanmerking voor komen. Optimale clustering op basis van een pseudo-F-statistiek van deze 160.000 huishoudens levert vier cluster op. Hiervan is een cluster te klein om te rapporteren. De resterende drie clusters zijn vrij homogeen.

Het eerste cluster bestaat uit ongeveer 14.000 huishoudens. Deze huishoudens hebben in de regel een belastbaar jaarinkomen tussen €30.000 en €50.000 uit pensionering. Het grootste deel van deze groep woont in huurwoningen met een WOZ-waarde van maximaal €200.000. Deze groep heeft maar beperkte vermogens.

Het tweede cluster bestaat uit ongeveer 130.000 huishoudens. Zij verdienen inkomen uit arbeid. Een doorsnee huishouden binnen dit cluster heeft een belastbaar jaarinkomen van €40.000 tot €50.000. Toch verdienen een goede 35.000 huishoudens in dit cluster €60.000 of meer per jaar. Het leeuwendeel van dit cluster bestaat uit huurders van woningen met een WOZ-waarde van minder dan €250.000.

Het derde cluster bestaat uit ongeveer 16.000 ondernemers met een belastbaar jaarinkomen van tussen de €30.000 en €80.000. Zij zijn bijna allemaal huurders van woningen met een WOZ-waarde van minder dan €250.000.

Deze drie cluster komen vrij goed overeen met een aantal van de hierboven reeds bestudeerde doelgroepen. Achtereenvolgens gaat het om senioren, jongeren/starters en ondernemers. Optimale clustering van de data levert dus geen nieuwe doelgroepen op ten opzichte van de doelgroepen die hierboven al 'ex ante' waren bepaald.

2.3 Werkwijze analyse relevante doelgroepen

In overleg met NHG is vervolgens een methode ontwikkeld om in kaart te brengen welk deel van de potentiële doelgroep onder redelijke veronderstellingen belangstelling zou kunnen hebben en in aanmerking zou kunnen komen voor een NHG. Dat deel noemen we de relevante

doelgroep. De methode biedt ook aanknopingspunten om na te gaan wat de belangrijkste redenen zijn waarom een deel van de potentiële doelgroep niet tot de relevante doelgroep behoort. Het startpunt is de volledige *potentiële doelgroep* (bijvoorbeeld jongeren: alle 1,3 miljoen huishoudens met een hoofdkostwinner jonger dan 35 jaar). We analyseren voor welk deel van deze potentiële doelgroep bij een toekomstige verhuizing de NHG een aantrekkelijk product kan vormen door systematisch een aantal groepen weg te strepen:

- Huishoudens die reeds een NHG of Gemeentegarantie hebben en huishoudens die niet weten of ze een NHG of Gemeentegarantie hebben
- Kopers zonder hypotheek
- Huishoudens met een verwachte LTV lager dan 70% omdat deze huishoudens naar verwachting niet of nauwelijks baat hebben bij een NHG (zie deelrapportage thema 1)
- Huishoudens met een verwachte aankoopwaarde boven de kostengrens (€ 265.000)
- Inkomens boven de €80.000 per jaar omdat deze vermoedelijk een woonvoorkeur hebben die boven de kostengrens NHG uitkomt
- Huishoudens die niet door de NHG-acceptatietoets komen vanwege een te hoge LTI
- Huishoudens die aangeven geen verhuiswens te hebben
- Huishoudens die aangeven liever te huren

Nadat alle bovenstaande groepen zijn weggestreept, houden we een *relevante doelgroep* over. Dit is de groep die, voor zover op basis van WoON 2015 kan worden vastgesteld, een verhuiswens heeft naar een koopwoning, en bij aankoop van die woning in aanmerking komt voor én baat heeft bij een NHG. De methode kan ook gebruikt worden om de belangrijkste redenen om niet in aanmerking te komen voor een NHG te identificeren. We weten immers per criterium hierboven welk deel van de potentiële doelgroep wegvalt. Daarnaast kunnen we gevoeligheidsanalyses doen op bepaalde criteria, bijvoorbeeld door te analyseren hoeveel de relevante doelgroep toeneemt door een lagere grens voor de LTV te hanteren.

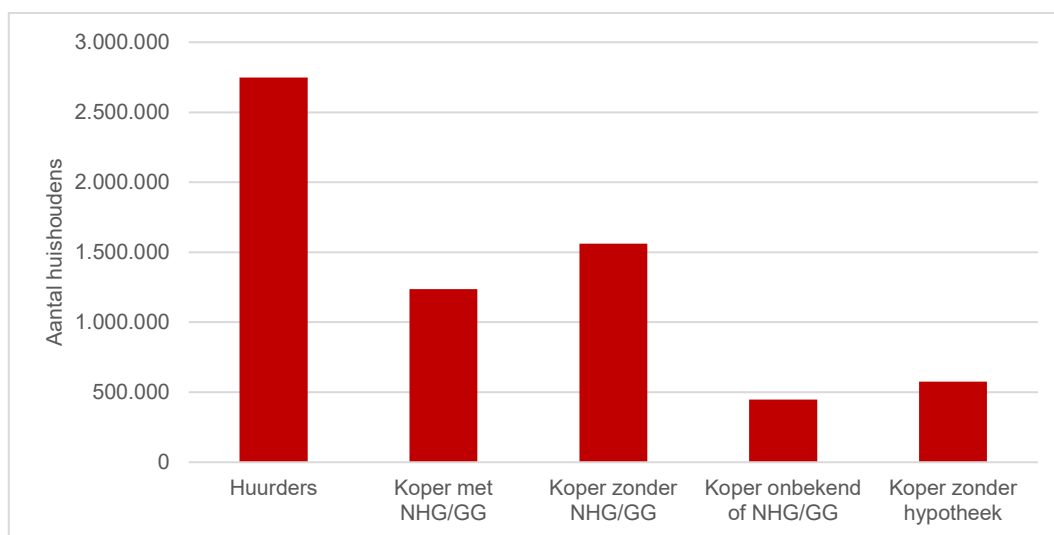
Om van de populatie tot de relevante doelgroep te komen doen we een aantal aannames over de (toekomstige) financieringsbehoeften van huishoudens. Deze zijn namelijk niet uit WoON 2015 te halen. We maken hier onderscheid tussen huizenbezitters en huurders:

- Voor huizenbezitters veronderstellen we dat zij hun huidige hypotheekschuld kunnen herfinancieren met een NHG-hypotheek. Dit zijn dus huishoudens die ‘morgen’ naar de bank zouden kunnen om een NHG-hypotheek te krijgen. De veronderstelde hoofdsom voor deze groep is dan gelijk aan de huidige resterende hypotheekschuld. We nemen aan dat zij dit annuïtair financieren tegen 2% rente per jaar met een looptijd van 30 jaar. Op basis van deze veronderstelde hoofdsom berekenen we verwachte LTV en LTI waarden.
- Voor huurders stellen we de vraag of zij zich een bescheiden hypotheek kunnen veroorloven. We operationaliseren dit door de verwachte hoofdsom gelijk te stellen aan de gemiddelde WOZ-waarde van huurwoningen in Nederland (2014: € 155.000). We nemen aan dat huurders dit bedrag annuïtair financieren tegen 2% rente per jaar met een looptijd van 30 jaar. Op basis van deze veronderstelde hoofdsom berekenen we verwachte LTV en LTI waarden.

3 Descriptives totale populatie

Dit hoofdstuk geeft een beschrijvende statistiek van de woonkenmerken van de gehele populatie van Nederlandse huishoudens.³ Dit doen we door beschrijvende statistieken te verzamelen van huishoudens en hun huidige woningen en woonwensen. Een eerste doorkijkje naar de doelgroepenverkenning ontstaat door niet alleen naar de ‘populatie’ huishoudens te kijken, maar ook naar hoe huurders verschillen van kopers en in welke mate kopers met een NHG-hypothek verschillen van kopers zonder. We gaan achtereenvolgens in op huishoudkenmerken, inkomen en vermogen en woningkenmerken, uitgesplitst naar de gehele populatie, huurders, en kopers met en zonder NHG.

Figuur 3.1 Meer kopers dan huurders, maar huurders grootste subgroep



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

In 2015 waren er ongeveer 6,5 miljoen huishoudens. Ongeveer 2,7 miljoen van deze huishoudens waren dat jaar huurders. De rest van de huishoudens woonden in een koophuis. Binnen de groep kopers is de grootste subgroep met bijna 1,6 miljoen huishoudens de groep kopers zonder NHG-hypothek of Gemeentegarantie. De groep huishoudens met een NHG is met meer dan 1,2 miljoen desalniettemin aanzienlijk. Van bijna 0,5 miljoen huishoudens is niet bekend of zij een NHG- of Gemeentegarantie-hypothek hebben en iets meer dan 0,5 miljoen huishoudens hebben een woning waar geen hypotheek meer op rust.

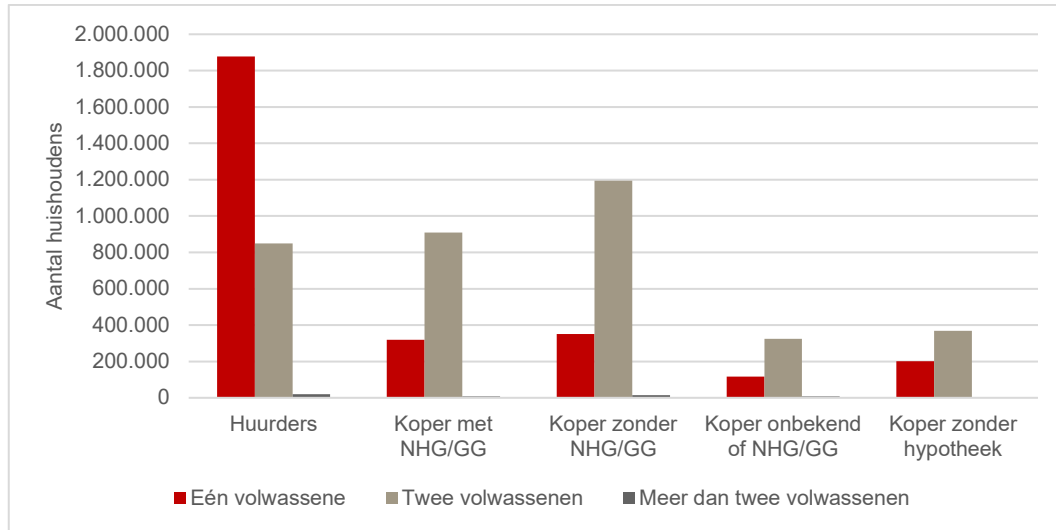
3.1 Huishoudkenmerken

Huishoudens verschillen in hun samenstelling. In totaal zijn er 3,6 miljoen huishoudens met twee volwassenen en 2,9 miljoen alleenstaanden (Figuur 3.2). De groep huurders zijn vaker huishoudens

³ Bijlage A geeft een alternatieve presentatie voor de beschrijvende statistiek in dit hoofdstuk in de vorm van de uitkomst van een logistische regressie waarin de samenhang tussen achtergrondkenmerken van huishoudens en woningen en de kans dat het huishouden een NHG wordt weergegeven.

alleenstaand (bijna 70%). Kopers met en kopers zonder garantiehypotheek zijn vaker huishoudens met twee volwassene (beide meer dan 75%). Dit geldt ook voor kopers waarvan niet bekend is of zij een gegarandeerde hypotheek hebben en voor kopers zonder hypotheek. Kopers zonder hypotheek zijn iets vaker alleenstaand in vergelijking met de andere subgroepen kopers.

Figuur 3.2 Kopers zijn vaker met z'n tweeën

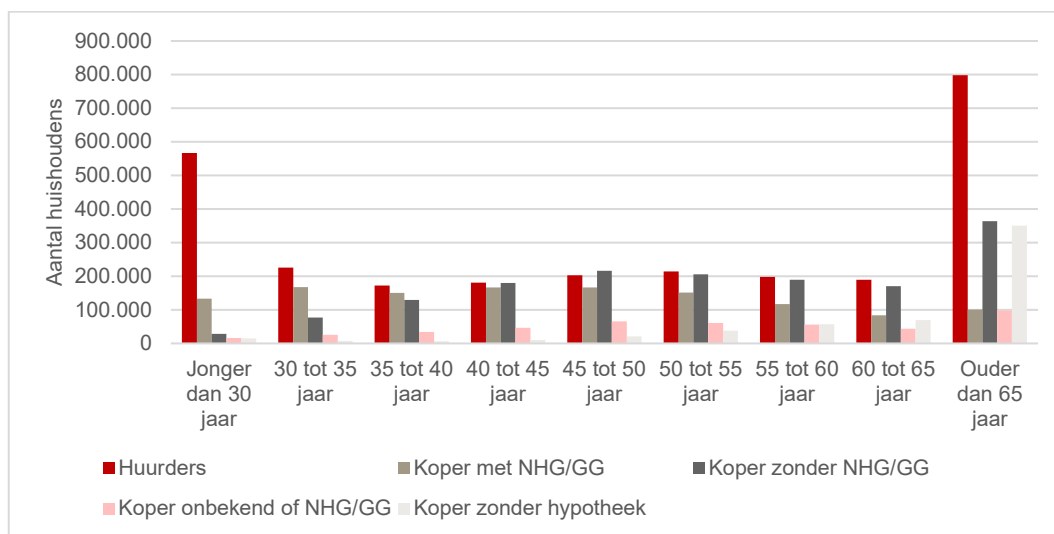


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Deze verschillen in huishoudsamenstelling hangen waarschijnlijk samen met de leeftijd van de hoofdkostwinner van het huishouden. Huishoudens waarvan de hoofdkostwinners jonger dan 30 of ouder dan 65 jaar zijn bijvoorbeeld relatief vaak huurders (Figuur 3.3). Dit zijn huishoudens aan het begin en aan het einde van hun levensloop. De hoofdkostwinners van deze huishoudens hebben waarschijnlijk relatief vaak nog geen partner gevonden of hebben relatief vaak geen partner meer. Ook hebben zij waarschijnlijk andere woonvoorkeuren en een lager huishoudinkomen. Voor de groep huishoudens waarvan de hoofdkostwinner ouder dan 65 jaar is geldt dat als zij een koopwoning hebben dit relatief vaak een koopwoning zonder NHG hypotheek of zelfs maar een hypotheek is. Deze groep heeft over hun levensloop hun hypotheek afgelost waarmee de NHG voor hen niet langer aantrekkelijk is.

In de levensfase tussen jeugd en ouderdom loopt het eigenwoningbezit gestaag op en daalt het aandeel huurders per leeftijdscohort. Specifiek voor de kopers valt verder op dat in jongere cohorten het aandeel van de NHG-hypotheek relatief groot is. Van de kopers is de leeftijdsgroep 30 tot 35 jaar heeft 60% een NHG-hypotheek. In de leeftijdsgroep 60 tot 65 jaar is dit aandeel teruggelopen tot minder dan 25%. Het aandeel van kopers zonder NHG hypotheek of met woningen waar geen hypotheek meer op rust stijgt met de leeftijd. De groep kopers zonder NHG krimpt wel iets in de latere levenscohorten. Het aandeel van kopers zonder hypotheek loopt daarentegen monotoon op over de cohorten. Waarschijnlijk hangen deze twee trends samen doordat huishoudens hun hypotheek aflossen waarmee hun woning hypotheekvrij en/of de NHG propositie minder aantrekkelijk wordt. Een andere factor is dat het inkomen later in de levensloop meestal hoger is waarmee huishoudens zich woningen kunnen veroorloven boven de kostengrens.

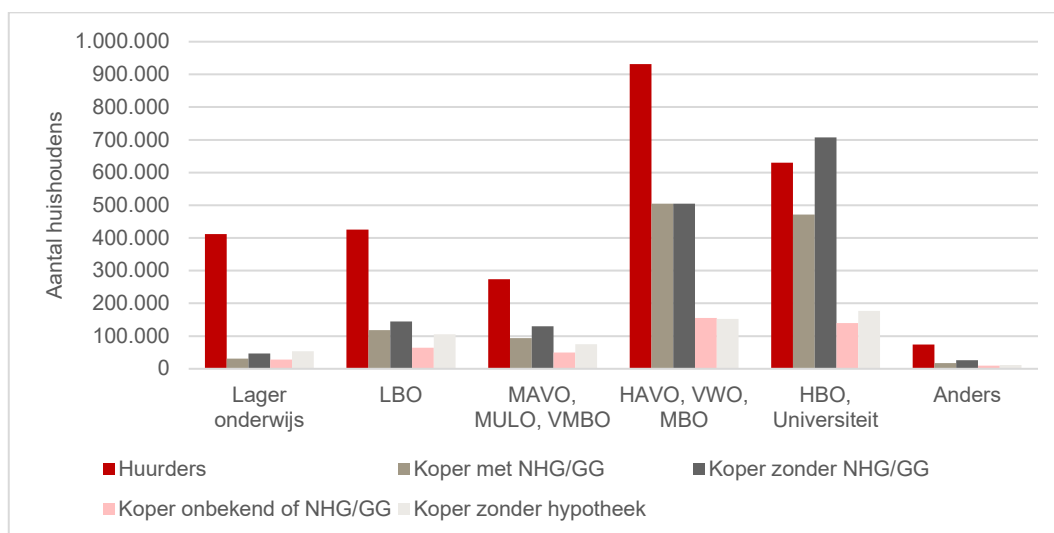
Figuur 3.3 Veel huurders aan start en einde 'huishoudenslevensloop'



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Verdere verschillen in het woongedrag zijn zichtbaar in het opleidingsniveau van de hoofdkostwinner (Figuur 3.4). Deze verschillen ontstaan door inkomensverschillen ten gevolge van verschillen in menselijk kapitaal. Huishoudens waarvan de hoofdkostwinner alleen lager onderwijs heeft genoten huren relatief veel. Naarmate het opleidingsniveau stijgt neemt ook het eigenwoningbezit toe. Hoger opgeleiden hebben relatief vaak een woning zonder NHG-hypotheek. Dit hangt samen met hun relatief hoge verdien capaciteit waarmee zij zich woningen boven de kostengrens kunnen veroorloven (zie ook paragraaf 3.3).

Figuur 3.4 Hoger opgeleiden kopen meer

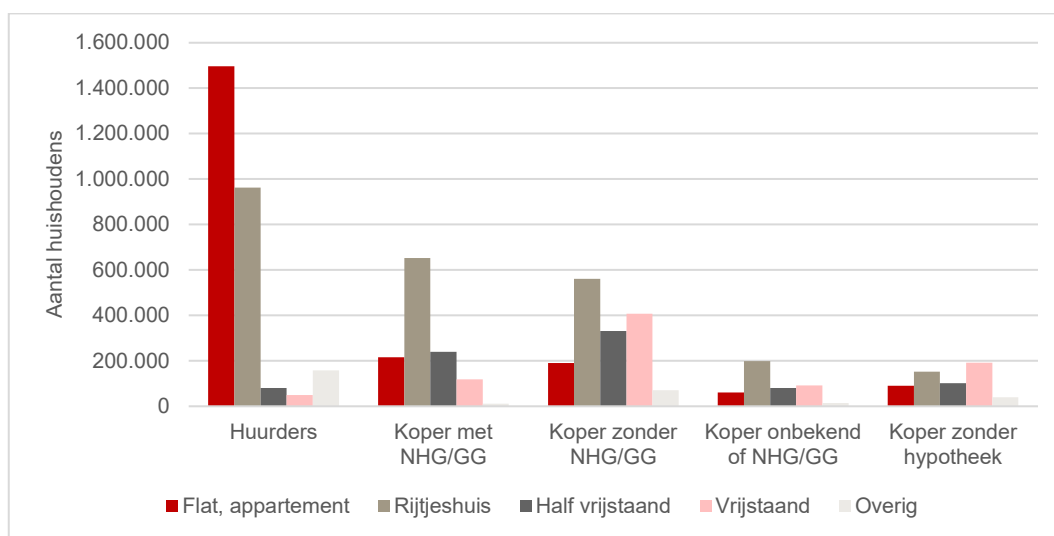


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

3.2 Woningkenmerken

Huurders en kopers wonen verschillend. Figuur 3.5 laat zien dat huurwoningen vooral appartementen en rijtjeshuizen zijn. Kopers wonen vooral minder vaak in appartementen en vaker in rijtjeshuizen, half vrijstaande of vrijstaande woningen. Ongeveer 600 duizend van de 1,2 miljoen huishoudens met een NHG-hypotheek wonen in een rijtjeshuis. Toch wonen ook betrekkelijk veel NHG'ers in appartementen of half vrijstaande woningen, en in mindere mate in vrijstaande woningen (120 duizend). Koper zonder NHG wonen vooral vaker in half vrijstaande en vrijstaande woningen.

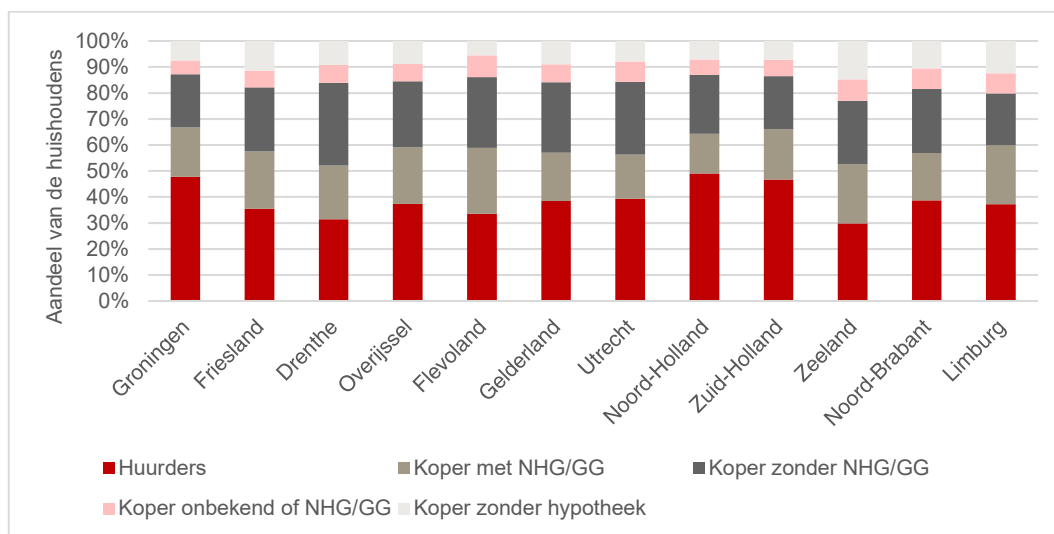
Figuur 3.5 Huurders wonen vaak in appartementen, kopers minder



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Kijken we naar de spreiding over provincies dan is de verdeling van kopers en huurders relatief evenwichtig over het land. De concentratie van huurders is hoog in verstedelijkte gebieden en dus de provincies in de randstad (Figuur 3.6). Ook het percentage huishoudens met NHG is vrij gelijkmatig gespreid over het land.

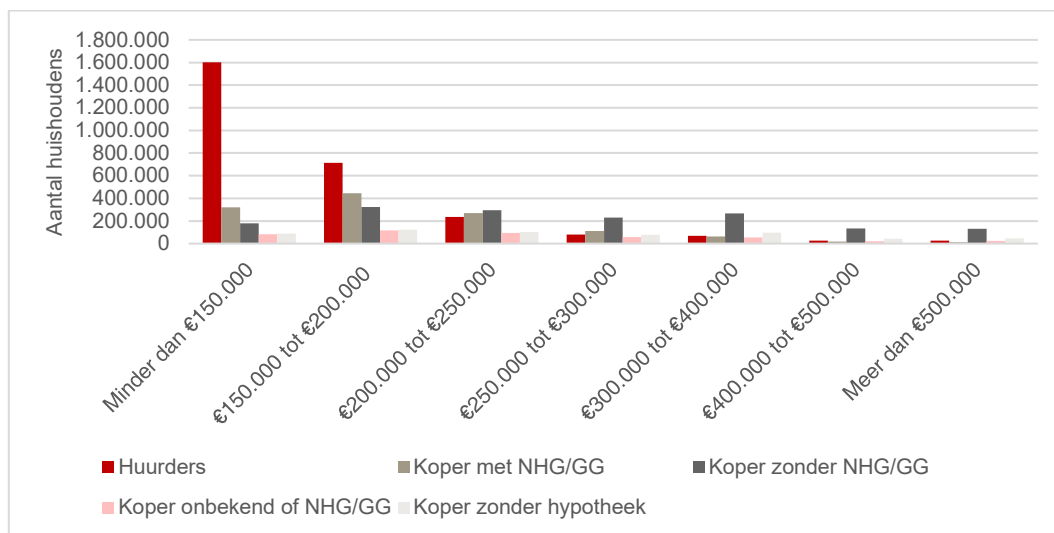
Figuur 3.6 Regionale spreiding



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

De verdeling van huishoudens naar huidige woningwaarde in Figuur 3.7 laat zien dat huurders vooral wonen in relatief goedkope woningen met een waarde beneden de € 200.000. Kopers met NHG wonen voornamelijk in woningen beneden de € 250.000, maar is ook een kleine groep die gekocht hebben in de periode waarin de kostengrens verhoogd was of waarvan de actuele woningwaarde is toegenomen tot boven die grens. Het aandeel van kopers zonder NHG neemt duidelijk toe voor de woningwaardes vanaf de kostengrens.

Figuur 3.7 Huurders wonen veel in relatief goedkope woningen

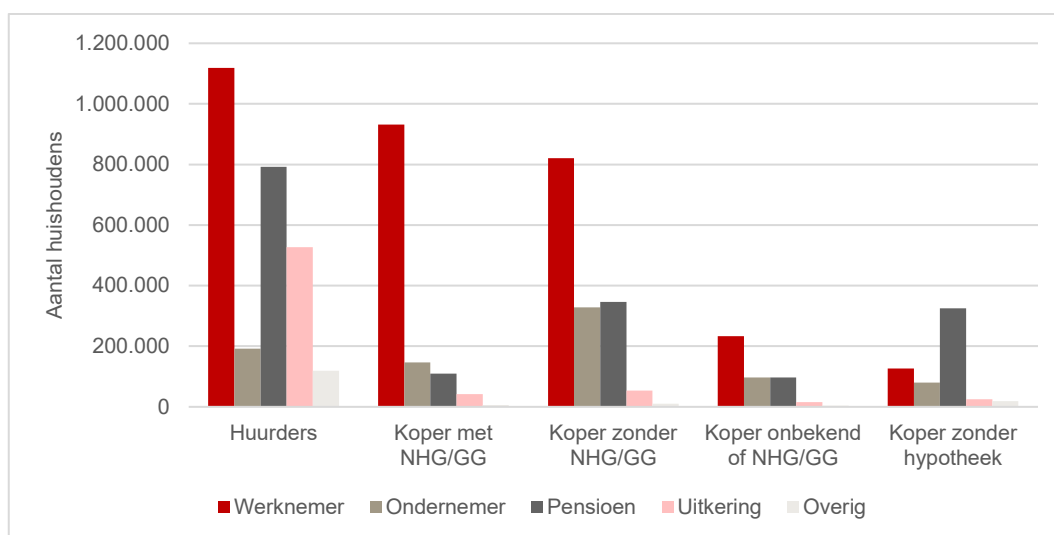


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

3.3 Inkomen en vermogen

Voor ongeveer de helft van de huishoudens zijn inkomens uit arbeid de voornaamste bron van het huishoudinkomen. Voor een kleine 13 procent is ondernemerschap de voornaamste inkomstenbron. Een kwart is met pensioen en 10 procent ontvangt een uitkering. De resterende 2 procent krijgt vooral overig inkomen zoals inkomen uit vermogen.

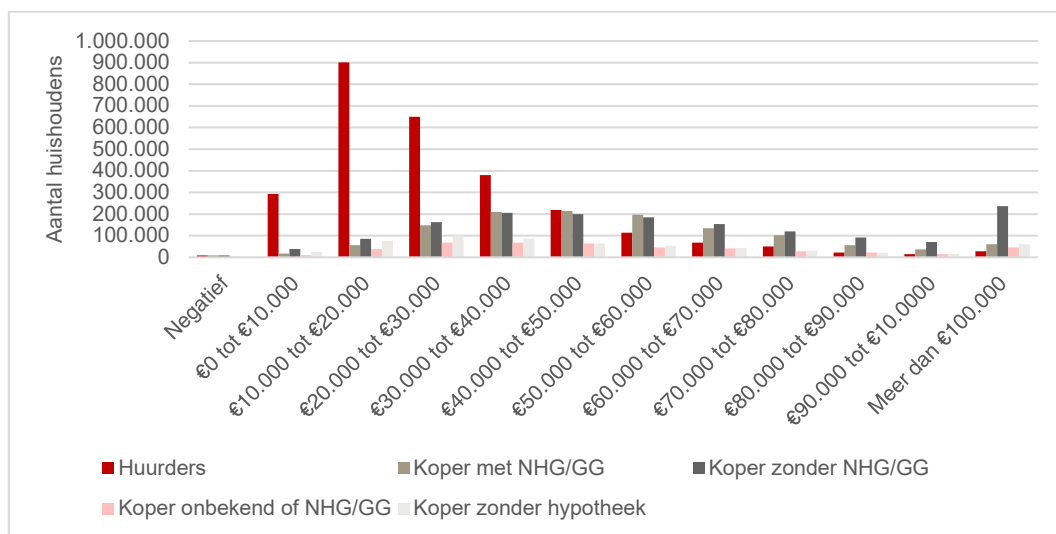
Figuur 3.8 Inkomstenbronnen huishoudens



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Er zijn verschillen zichtbaar in de voornaamste inkomstenbron voor huurders en de verschillende categorieën kopers. Huurders blijken een bijzonder heterogene groep wat dit betreft. Zo'n 40 procent van de huurders verdient inkomen als werknemer. Andere grote groepen zijn gepensioneerden en huishoudens waarvan de voornaamste inkomstenbron een uitkering is – zo'n 29 en 19 procent respectievelijk. Kopers met een NHG zijn daarentegen een stuk homogener: meer dan driekwart van de huishoudens in deze groep verdient vooral inkomen als werknemer. Er zijn relatief weinig huishoudens met een NHG en pensioen of een uitkering als voornaamste inkomensbron. Voor gepensioneerden geldt dat de hypotheek vaak geheel of deels afgelost of omdat er inmiddels een hypotheek boven de kostengrens is afgesloten. Voor uitkeringsgerechtigden is een koopwoning vaak niet bereikbaar, zij huren in de regel. Ondernemers hebben vaak een koopwoning en bovendien zowel absoluut als relatief vaker een hypotheek zonder NHG als zij een koophuis hebben. In de groep kopers zonder NHG zit ook een aanzienlijke groep huishoudens waarvan het voornaamste inkomen pensioeninkomen is. De groep gepensioneerden is ten slotte zeer sterk vertegenwoordigd in de groep kopers zonder hypotheek.

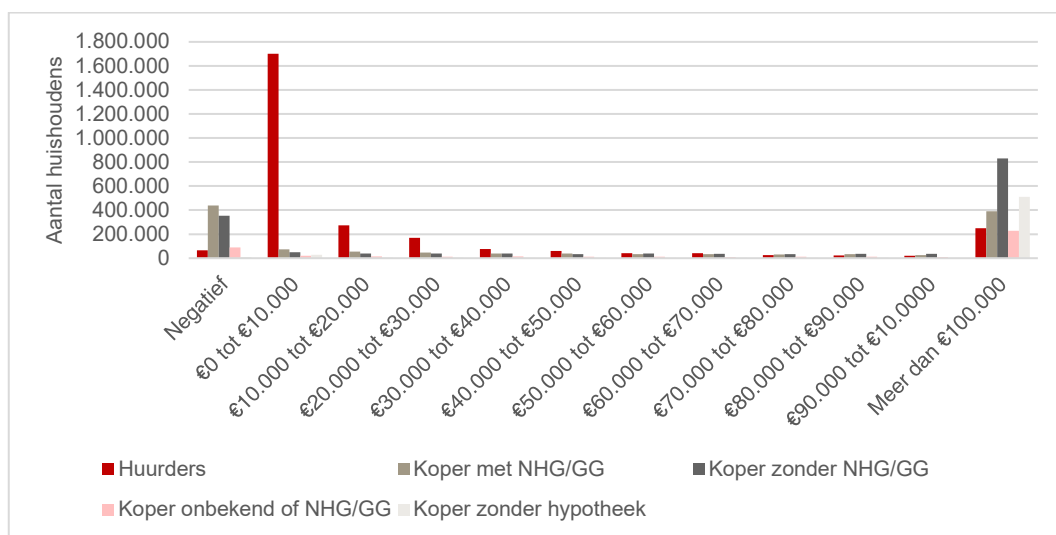
Figuur 3.9 Belastbaar huishoudinkomen



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Ook het jaarlijks belastbaar huishoudinkomen laat zien dat huurders en verschillende groepen kopers van elkaar verschillen. Aan de onderkant van de inkomensverdeling zitten voornamelijk huurders. Zij zijn in de meerderheid tot en met de inkomenscategorie € 30.000 tot € 40.000. In de inkomensklassen daarboven zitten vooral kopers. Tussen jaarinkomens van € 40.000 tot € 60.000 zijn huishoudens met een NHG-hypotheek goed vertegenwoordigd. In de inkomensgroepen daar weer boven zitten steeds meer huishoudens met een hypotheek zonder NHG.

Figuur 3.10 Netto vermogen bimodaal voor kopers, laag voor huurders

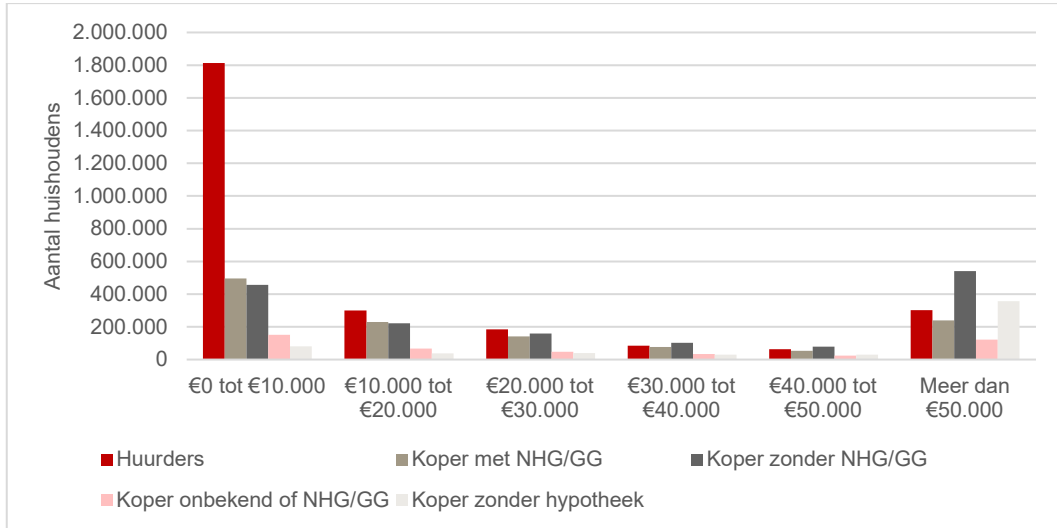


Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Het netto vermogen (incl. woning) laat ook deze tweedeling zien. Huurders hebben in de regel weinig vermogen. Kopers zijn meer divers. Zij hebben of veel vermogen, of juist een negatief vermogen (Figuur 3.10). Vooral kopers zonder een hypotheek hebben vaak veel vermogen. Verhoudingsgewijs hebben kopers zonder NHG vaker veel vermogen dan kopers zonder. Tegelijkertijd hebben aanzienlijke delen van beide groepen een negatief netto vermogen.

De vermogenspositie hangt sterk samen met het woningbezit. Figuur 3.12 laat zien dat huishoudens – zowel huurders als kopers – in de regel betrekkelijk weinig financieel bezit hebben. Dit verklaart waarom huurders in totaal relatief weinig netto vermogen hebben.

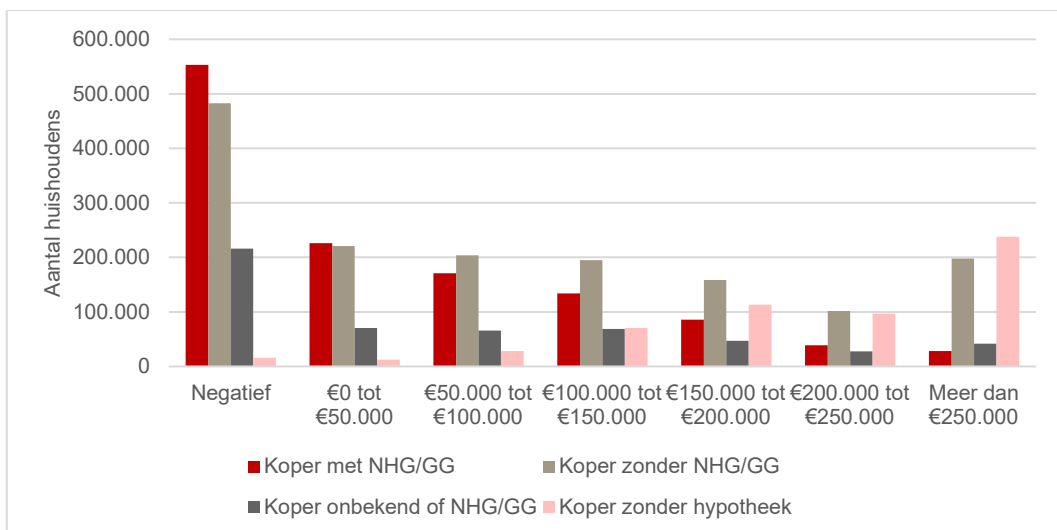
Figuur 3.11 Financieel bezit betrekkelijk laag voor meeste huishoudens



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Voor kopers ontstaat de bimodale verdeling van het netto vermogen door verschillen in overwaarde (Figuur 3.12). Een aanzienlijke groep huishoudens had in 2014 negatieve overwaarde als gevolg van de dalende huizenprijzen in de periode 2009-2014. Dit geldt duidelijk ook voor een groot deel van de huishoudens met NHG. Een andere groep heeft meer dan €100.000 aan vermogen opgebouwd in de vorm van eigenwoningbezit: dit zijn vooral ouderen die in veel gevallen geen NHG (meer) hebben.

Figuur 3.12 Overwaarde kopers soms aanzienlijk, soms negatief



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

3.4 Samenvatting

Samenvattend resulteert het volgende beeld van de populatie als geheel. Ongeveer 2,7 miljoen van de 6,5 miljoen huishoudens huurt. Van de resterende kopers hebben 1,2 miljoen huishoudens een hypotheek met NHG, een marktaandeel van bijna een derde.

Huurders zijn relatief vaak jong of juist ouder, alleenstaand en ze wonen in relatief goedkope woningen in verstedelijkte gebieden. Er zijn relatief veel werknemers en gepensioneerden onder de huurders, het belastbaar huishoudinkomen van deze groepen is relatief laag en ze hebben weinig (financieel) vermogen.

Kopers zijn evenwichtiger verdeeld over de leeftijdsklassen, kopers met NHG zijn relatief jong in vergelijking met de gemiddelde koper. Dat spoort met de analyse dat de NHG vooral voor starters op de koopwoningmarkt een aantrekkelijk product is (zie rapportage thema 1). Oudere huizenbezitters hebben minder vaak een NHG, hetzij omdat ze hun hypotheek (grotendeels) hebben afgelost, hetzij omdat ze inmiddels een woning boven de kostengrens hebben. De woningwaarde van kopers met NHG wordt begrensd door de kostengrens en is dus relatief laag vergeleken met die van andere kopers, en kopers met NHG zijn de lagere en vooral de middeninkomens. Werknemers zijn oververtegenwoordigd onder de kopers met NHG, ondernemers en gepensioneerden zijn ondervertegenwoordigd. Het netto vermogen van kopers is bimodaal verdeeld met (in 2014) een flinke groep met een negatief netto vermogen, en een groep voornamelijk oudere kopers met een aanzienlijk positief netto vermogen. Dit vermogen wordt in belangrijke mate bepaald door de overwaarde op de eigenwoning, die in 2014 voor een grote groep kopers negatief was. Onder de groep kopers met NHG is deze groep oververtegenwoordigd. Kopers zonder NHG en zonder hypotheek zijn sterk oververtegenwoordigd in de groep huishoudens met een groot positief netto vermogen en veel overwaarde op de woning.

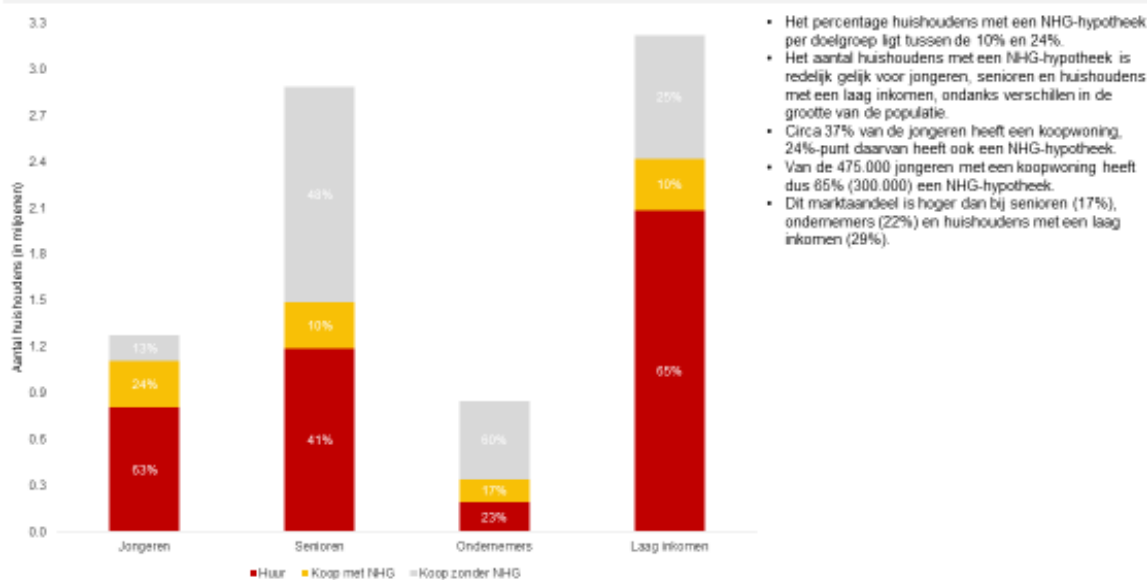
4 Potentiele en relevante doelgroepen

Gegeven het beeld voor de gehele populatie van Nederlandse huishoudens zoomt dit hoofdstuk in op de potentiële doelgroepen die eerder zijn geselecteerd (zie hoofdstuk 2). Op basis van de beleidsmatige literatuur en gesprekken met experts van het WEW en de clusteranalyse zijn de volgende potentiële doelgroepen geselecteerd:

- Starters op de koopmarkt (huishoudens waarvan de hoofdkostwinner jonger is dan 35 jaar);
- Senioren (huishoudens waarvan de hoofdkostwinner ouder is dan 55 jaar);
- Ondernemers (huishoudens waarvan het hoofdinkomen uit ondernemerschap voortvloeit);
- Huishoudens aan de ‘onderkant’ van de woningmarkt (inkomens tot de sociale huurgrens).

In dit hoofdstuk wordt per doelgroep gestart met de gehele potentiële doelgroep, en wordt vervolgens door middel van een aantal selecties de relevante doelgroep geselecteerd. Daarnaast wordt een aantal gevoeligheidsanalyses uitgevoerd op de selecties, om na te gaan in welke mate de relevante doelgroep verandert als andere criteria gehanteerd worden bij de selecties (zie ook hoofdstuk 2). Tenslotte wordt de relevante doelgroep beschreven op een aantal kenmerken zoals inkomen, vermogen, woningwaarde, ltv en vergeleken met de totale potentiële doelgroep en met de kopers met NHG. Bij wijze van introductie wordt hieronder het aandeel huishoudens met een koopwoning en marktaandeel van de NHG daarbinnen per potentiële doelgroep weergegeven.

Marktaandeel NHG-hypothec

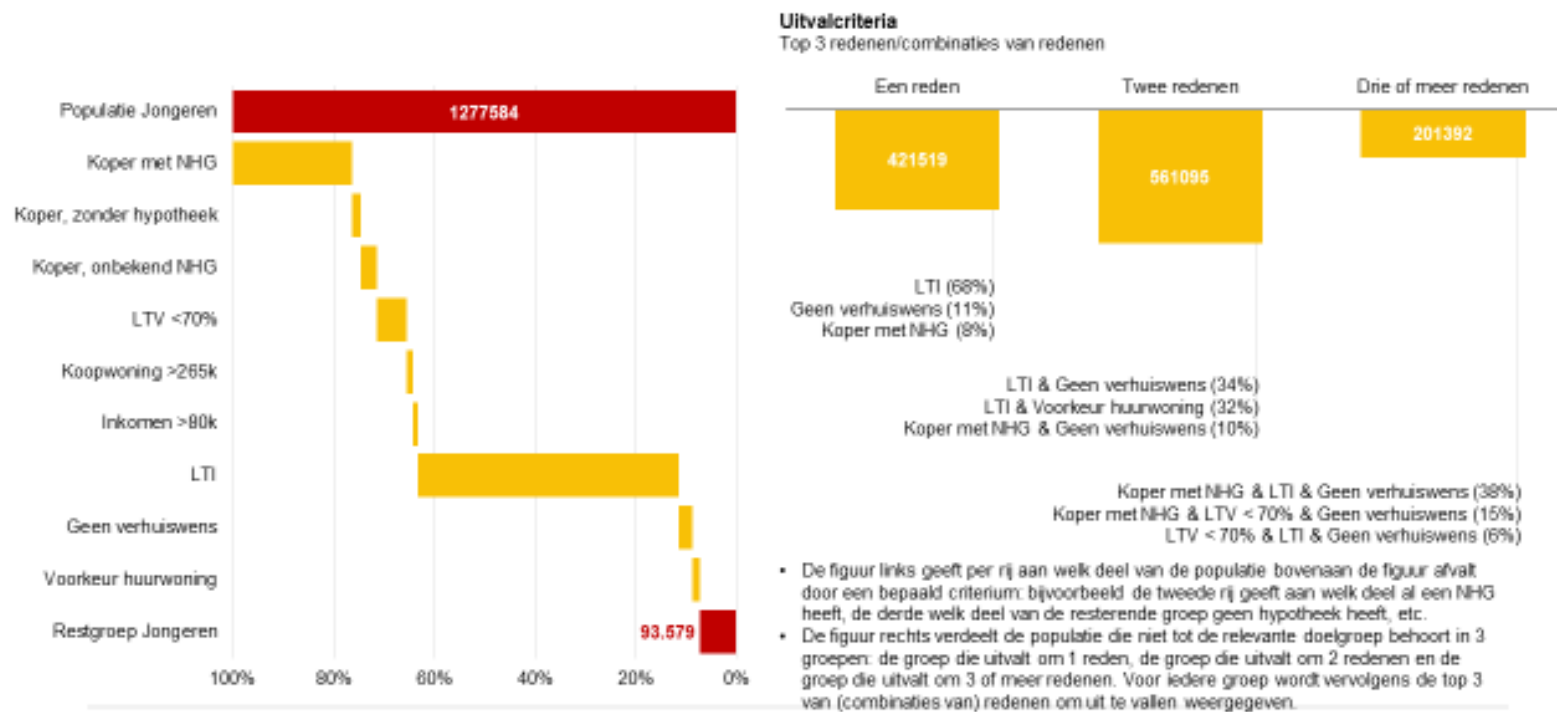


5

seo economisch onderzoek

4.1 Jongeren/starters

Analyse relevante doelgroep jongeren



seo economisch onderzoek

Ongeveer 7% van de starters/jongeren valt in de relevante doelgroep

Toelichting

De populatie jongeren/starters in WoON2015 bestaat uit ongeveer 1,3 miljoen huishoudens.

Hiervan blijft na de het wegstrepen van groepen die naar verwachting niet voor NHG in aanmerking komen ongeveer 7% over – zo'n 94.000 huishoudens.

De grootste uitval is het gevolg van de LTI-toetsing voor NHG-acceptatie. Ten opzichte van de initiële populatie (laatste kolom) valt 68% van de huishoudens op dit criterium uit. Ten opzichte van de tot dan overgebleven huishoudens valt zo'n 82% in deze stap uit. Inkomen in verhouding tot de financieringsbehoefte is voor starters dus het voornaamste knelpunt.

Andere belangrijke redenen voor uitval zijn het ontbreken van een verhuisswens of een voorkeur voor een huurwoning.

Tabel 1. Ongeveer 7% van de starters/jongeren valt in de relevante doelgroep; grootste uitval op LTI-toets.

	Aantal huishoudens		Verschil t.o.v. voorgaande rij		Verschil t.o.v. populatie rij	
Populatie	1.277.584					
Koper met NHG	975.934	76%	301.650	24%	301.650	24%
Koper, zonder hypotheek	953.521	75%	22.413	2%	22.413	2%
Koper, onbekend NHG	911.182	71%	42.339	4%	42.339	3%
LTV < 70%	835.770	65%	75.412	8%	148.048	12%
Koopwoning > 265k	822.399	64%	13.371	2%	43.754	3%
Inkomen > 80k	808.132	63%	14.267	2%	46.482	4%
LTI	147.020	12%	661.112	62%	867.950	68%
Geen verhuisswens	111.864	9%	35.156	24%	480.584	38%
Voorkeur huurwoning	93.579	7%	18.285	16%	219.895	17%
Relevante doelgroep	93.579	7%				

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015. De LTI-toetsing voor NHG-acceptatie is op basis van de meest recente woonlastnormtabelleten. Verondersteld is dat kopers hun huidige hypotheekschuld annuïtair financieren tegen 2% met een looptijd van 30 jaar. Voor huurders is verondersteld dat zij een financieringsbehoefte hebben ter waarde van de gemiddelde WOZ-waarde van een huurwoning in WoON2015. Verschil t.o.v. voorgaande rij geeft aan hoeveel mensen om een bepaalde reden uitvallen, van de mensen die tot dan toe nog niet waren uitgevallen. Verschil t.o.v. populatie geeft aan hoeveel mensen van de gehele populatie uitvallen om een bepaalde reden.

LTI-toets belangrijkste reden van uitval, maar niet enige.

Diverse knelpunten voor starters/jongeren

Van de 93% van de huishoudens in de populatie die uitvallen, valt 33 procentpunt uit om maar één reden. Huishoudens kunnen ook om meerdere redenen uitvallen, bijv. als ze niet aan de LTI-norm voldoen maar ook geen verhuiscens hebben. Het merendeel van de uitvallers valt uit om meerdere redenen.

LTI belangrijkste beperking voor starters/jongeren

Voor huishoudens die om slechts één reden uitvallen is de voornaamste de LTI-toets voor NHG-acceptatie (68%). Op ruime achterstand op de LTI-norm wordt de top-3 compleet gemaakt door het ontbreken van een verhuiscens (11%) of omdat huishoudens al een NHG-hypothec hebben (8%).

Ook voor huishoudens die om twee redenen uitvallen is de LTI-normering een belangrijke factor. Zowel het eerste als het tweede paar van uitvalredenen bevat de LTI norm. Samen zijn deze twee paren redenen goed voor 68% van de verklaringen van uitval voor huishoudens die om twee redenen uitvallen.

Huishoudens die om drie of meer redenen uitvallen blijken dat ook geregeld te doen om de LTI-normen. De LTI-norm blijkt echter niet meer noodzakelijk de belangrijkste reden voor uitval. Factoren als het reeds hebben van een NHG-hypothec of de LTV-grens spelen een grotere rol. Dit suggereert dat er een groep huishoudens is die in het verleden een NHG-hypothec heeft gekregen, maar die er nu geen meer zou krijgen gegeven de aangescherpte hypothecnormen.

Tabel 2a. Merendeel valt uit om meerdere redenen

	Huishoudens	
Geen reden	93.579	7%
Een reden	421.519	33%
Twee redenen	561.095	44%
<u>Drie of meer redenen</u>	<u>201.392</u>	<u>16%</u>

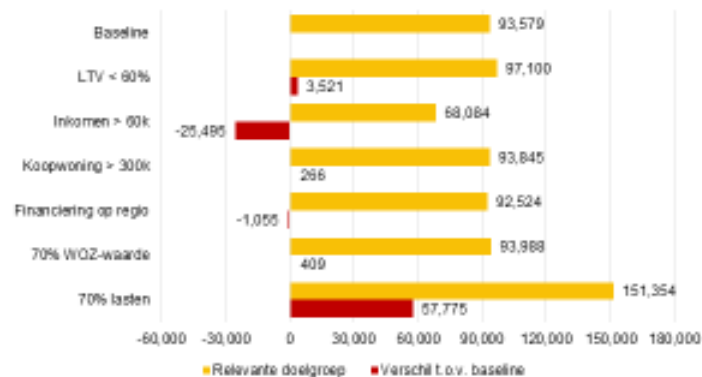
Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Tabel 2b. LTI-toets voornaamste reden

Top 3 redenen	Huishoudens	
Een reden		
LTI-norm	286.880	68%
Verhuiscens	48.405	11%
NHG-hypothec	35.156	8%
Twee redenen		
LTI-norm & verhuiscens	192.277	34%
LTI-norm & koop- of huurwens	181.955	32%
NHG-hypothec & verhuiscens	58.296	10%
Drie of meer redenen		
NHG-hypothec, LTI-norm & verhuiscens	76.352	38%
NHG-hypothec, LTV & verhuiscens	30.143	15%
<u>LTV, LTI-norm & verhuiscens</u>	<u>11.616</u>	<u>6%</u>

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

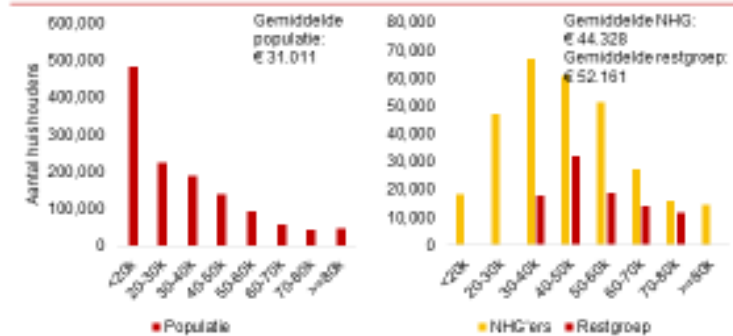
Gevoeligheidsanalyse



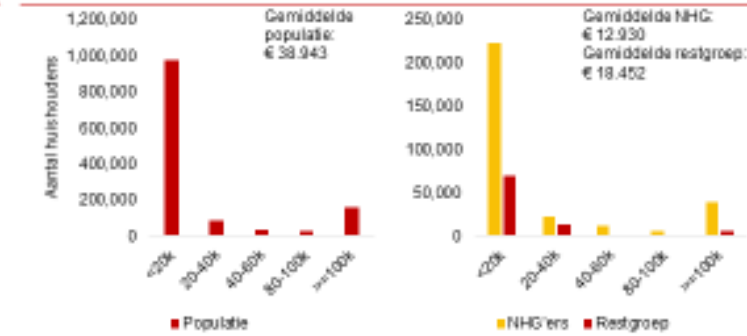
- In de gevoeligheidsanalyse wordt gevarieerd met de criteria om te kijken wat het effect op de relevante doelgroep is. Bovenaan in de grafiek is de relevante doelgroep onder de standaardveronderstellingen weergegeven. Daaronder is weergegeven wat het effect op de doelgroep is als niet de groep met een LTV < 70% wordt weggestreept, maar alleen de huishoudens met een LTV < 60%; de relevante doelgroep neemt dan licht toe (met huishoudens met een 60% > LTV < 70%) tot ruim 97.000.
- De omvang van de relevante doelgroep is stabiel met betrekking tot aannames over de NHG-kostengrens, de basis waarop de financieringsbehoefte van huurders is bepaald, en de (lagere) waarde van een volgende woning. Het variëren van de aannames op deze terreinen zorgt voor maar kleine veranderingen in de uiteindelijke restgroep. In al deze analyses is de omvang van deze uiteindelijke relevante doelgroep tussen de 92.000 en 97.000 huishoudens.
- Grotere gevoeligheden zijn er met betrekking tot inkomen. Het verlagen van de inkomensgrens waarboven huishoudens naar verwachting voor een woning boven de kostengrens kiezen verkleint de relevante doelgroep van 94.000 naar 68.000 huishoudens. Een nog sterker effect gaat uit van aanpassingen in de LTI-systematiek. Indien de werkelijke lasten verlaagd kunnen worden tot 70% van de lasten die volgen uit de huidige maandlastnormen groeit de relevante doelgroep van 94.000 naar 151.000 huishoudens.
- De gevoeligheidsanalyses zijn hiermee overigens ook in lijn met de voornaamste redenen voor uitval.

Beschrijvende statistieken – inkomen en vermogen

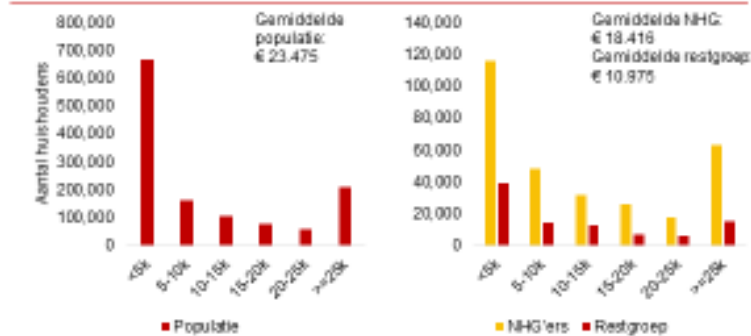
Inkomen



Vermogen



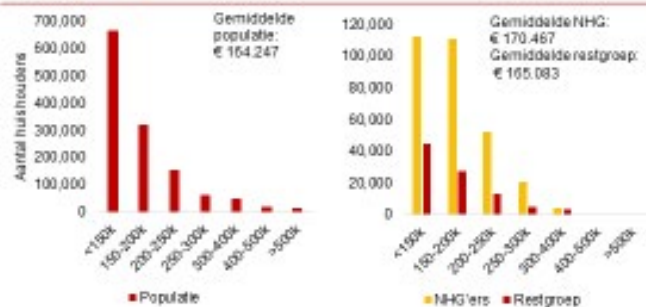
Financieel vermogen



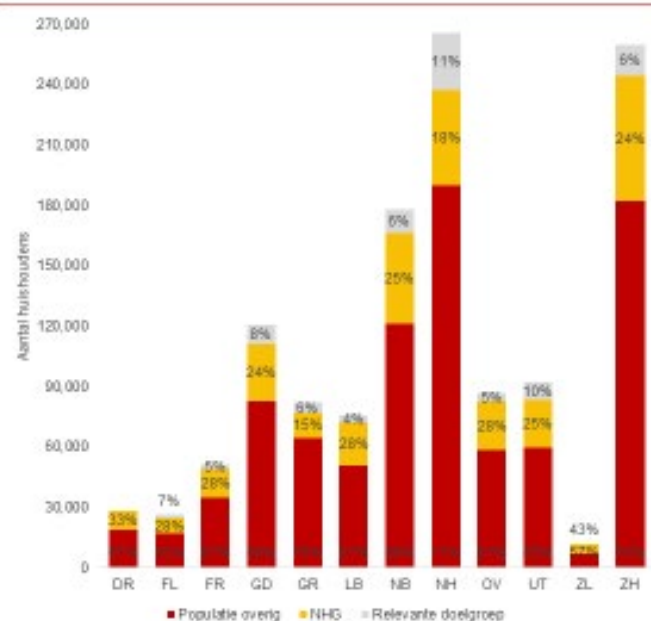
- Linksboven: in de linkerfiguur voor inkomen wordt de verdeling van de totale populatie jongeren per inkomensgroep weergegeven. Het gemiddelde inkomen bedraagt € 31.011, maar een groot deel heeft een inkomen onder de € 20.000. In de rechterfiguur wordt de verdeling voor NHG-ers en de relevante doelgroep (restgroep) weergegeven. Daaruit blijkt dat het gemiddelde inkomen van NHG-ers (€44.328) en de relevante doelgroep (€ 52.161) boven het gemiddelde van de populatie ligt. Ook hebben relatief meer huishoudens een hoger inkomen, voornamelijk bij de relevante doelgroep.
- Rechtsboven en links onder: uit deze figuren blijkt dat de relevante doelgroep over het algemeen meer totaal vermogen heeft dan NHG-ers, maar minder financieel vermogen. Het verschil tussen financieel en totaal vermogen is het huizenvermogen.

Beschrijvende statistieken – WOZ-waarde en regio

WOZ waarde

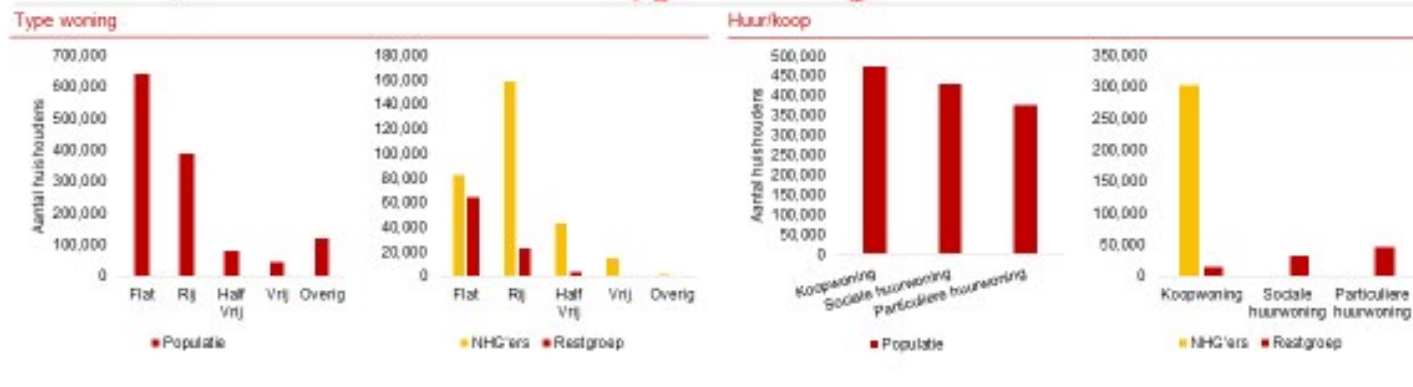


Aandeel per provincie



- Figuur links: de WOZ waarden van de relevante doelgroep zijn gemiddeld iets lager dan het gemiddelde van NHG'ers (linkerfiguur).
- Figuur rechts: een groot deel van de relevante doelgroep woont in Noord-Holland, waar ook de meeste jongeren wonen. In vergelijking met NHG'ers is de relevante doelgroep minder vertegenwoordigd in de noordelijke provincies maar ook in Zuid-Holland.

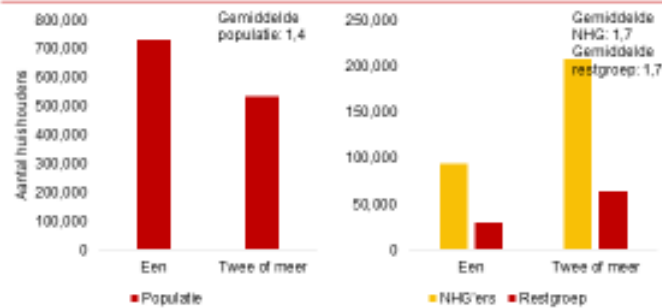
Beschrijvende statistieken – type woning



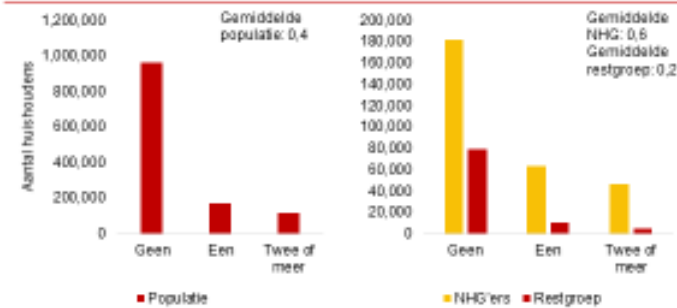
- Linksboven: ten opzichte van de gehele groep jongeren bezit de relevante doelgroep relatief vaak een flat, terwijl NHC'ers vaker een rijtjeshuis bezitten.
- Rechtsboven: het grootste deel van de relevante doelgroep heeft nu nog een sociale of vooral een particuliere huurwoning, slechts een klein deel bezit een koopwoning.

Beschrijvende statistieken - huishoudensamenstelling

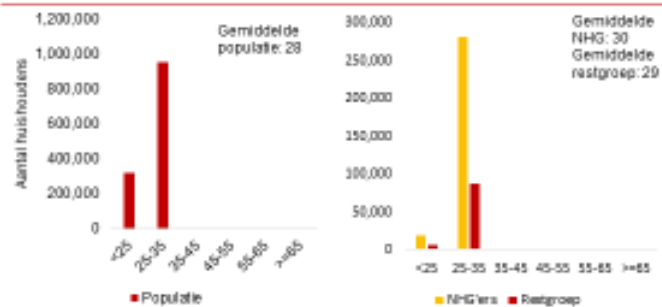
Aantal volwassenen



Aantal kinderen



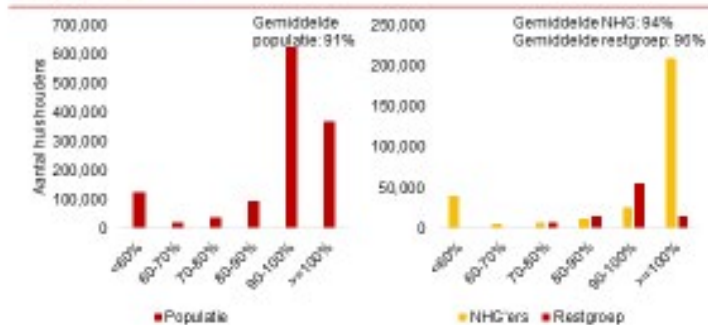
Leeftijd hoofdkostwinner



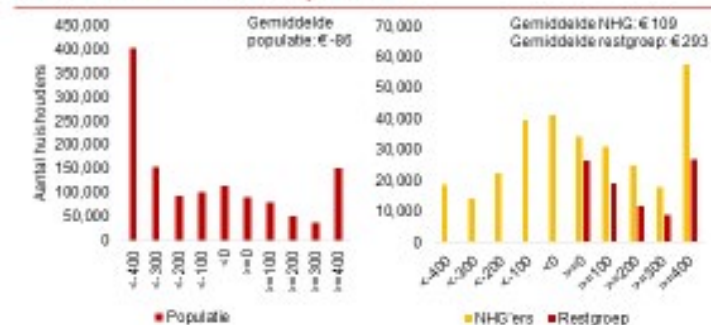
- Linksboven: huishoudens in de relevante doelgroep en NHG-ers bestaan allebei uit gemiddeld 1,7 volwassenen.
- Rechtsboven: de relevante doelgroep heeft gemiddeld minder kinderen dan de populatie en de NHG-ers.
- Linksonder: de gemiddelde leeftijd in de relevante doelgroep verschilt niet veel van de gemiddelde leeftijd van een NHG-er.

Beschrijvende statistieken - financieringsbehoefte

Verwachte LTV

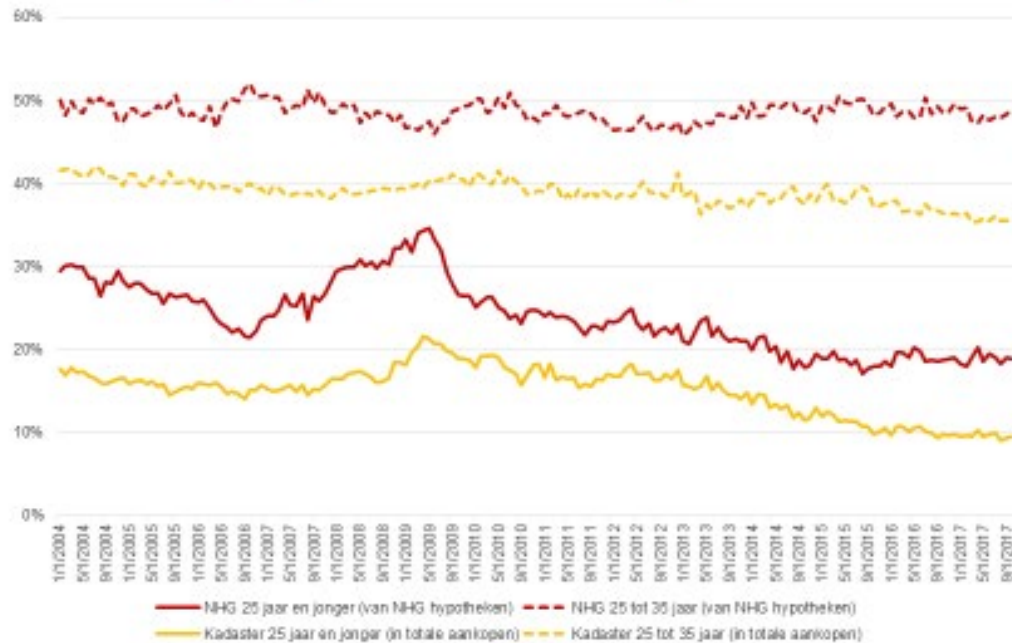


Verschil maximale lasten en werkelijke lasten



- Linksboven: de verwachte LTV is iets hoger voor de relevante doelgroep dan voor NHG-ers.
- Rechtsboven: het verschil tussen maximale lasten en werkelijke lasten is ook groter voor de relevante doelgroep. Voor de gemiddelde NHG-er liggen de maximaal toegestane lasten € 109 boven de werkelijke lasten, voor de relevante doelgroep is dit € 293.

Aandelen jongeren in huizenkopers



Toelichting

De figuur links geeft het aandeel jongeren (jonger dan 25 en 25 tot 35 jaar oud) weer dat in de betreffende periode een huis kocht. We maken onderscheid tussen jongeren met een NHG (op basis van data van NHG) en huizenkopers in het algemeen (op basis van data van het Kadaster).

In 2009 was een derde van de huizenkopers met NHG jonger dan 25. Per begin 2014 was dit een vijfde en is sindsdien stabiel gebleven.

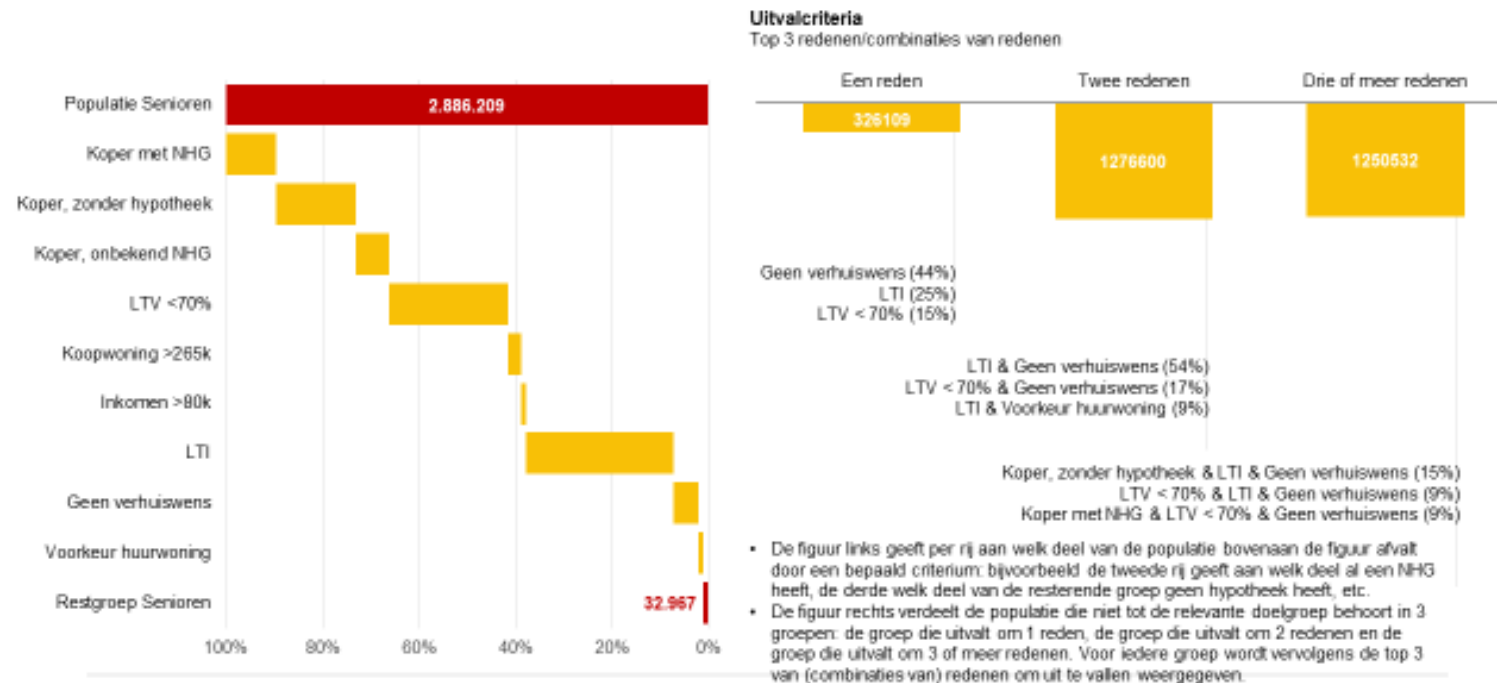
Deze daling is kleiner dan de daling van het aandeel van huizenkopers jonger dan 25 in de totale verkopen. Per eind 2017 is dit aandeel nog 10 procent.

Huizenkopers onder de 25 weten de NHG dus nog steeds te vinden, ondanks dat het voor hen moeilijker is geworden een woning te vinden.

Voor de groep 25 tot 35 jaar geldt hetzelfde, zij het minder uitgesproken. Vanaf eind 2015 daalt het aandeel van deze groep in de totale woningaankopen. In de aankopen met NHG blijft hun aandeel evenwel gelijk op ongeveer 50 procent.

4.2 Senioren

Analyse relevante doelgroep senioren



21

seo economisch onderzoek

Ongeveer 1% van de senioren valt in de relevante doelgroep.

Toelichting

De populatie senioren in WoON2015 bestaat uit ongeveer 2,9 miljoen huishoudens.

Hiervan blijft na de het wegstrepen van groepen die naar verwachting niet voor NHG in aanmerking komen ongeveer 1% over – zo'n 33.000 huishoudens.

De grootste uitval is het gevolg van de verhuiscens. Ten opzichte van de initiële populatie valt 78% daardoor uit. Daarnaast is voor respectievelijk 53% en 42% de LTV en LTHoetsing voor NHG-acceptatie het grootste knelpunt. Inkomen in verhouding tot de financieringsbehoefte is voor veel senioren een knelpunt.

Andere belangrijke redenen voor uitval zijn het ontbreken van hypotheek en een te hoge waarde van de koopwoning.

Tabel 1. Ongeveer 1% van de senioren valt in de relevante doelgroep; grootste uitval op verhuiscens.

	Aantal huishoudens		Verschil t.o.v. voorgaande rij		Verschil t.o.v. populatie	
Populatie	2.886.209					
Koper met NHG	2.584.974	90%	301.235	10%	301.235	10%
Koper, zonder hypotheek	2.108.322	73%	476.652	18%	476.652	17%
Koper, onbekend NHG	1.910.516	66%	197.806	9%	197.806	7%
LTV < 70%	1.195.874	41%	714.642	37%	1.535.810	53%
Koopwoning > 265k	1.119.397	39%	76.477	6%	640.328	22%
Inkomen > 80k	1.090.719	38%	28.678	3%	322.176	11%
LTH	206.351	7%	884.368	81%	1.226.365	42%
Geen verhuiscens	61.780	2%	144.571	70%	2.202.387	76%
Voorkeur huurwoning	32.967	1%	28.813	47%	225.429	8%
Relevante doelgroep	32.967	1%				

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015. De LTH-toetsing voor NHG-acceptatie is op basis van de meest recente woonlastnormtabellen. Verondersteld is dat kopers hun huidige hypotheekschuld annuïtair financieren tegen 2% met een looptijd van 30 jaar. Voor huurders is verondersteld dat zij een financieringsbehoefte hebben ter waarde van de gemiddelde WOZ-waarde van een huurwoning in WoON2015. Verschil t.o.v. voorgaande rij geeft aan hoeveel mensen om een bepaalde reden uitvallen, van de mensen die tot dan toe nog niet waren uitgevallen. Verschil t.o.v. populatie geeft aan hoeveel mensen van de gehele populatie uitvallen om een bepaalde reden.

Ontbreken verhuishwens belangrijkste reden van uitval, maar niet enige.

Diverse knelpunten voor senioren

11% punt van de huishoudens valt uit om een reden. Huishoudens kunnen ook om meerdere redenen uitvallen, bijv. als ze niet aan de LTI-norm voldoen maar ook geen verhuishwens hebben. Van de 88% van de huishoudens in de populatie die uitvallen, valt 87 procentpunt uit om meer dan één reden.

Ontbreken verhuishwens belangrijkste beperking voor senioren

Voor huishoudens die om slechts één reden uitvallen is de voornaamste het ontbreken van een verhuishwens. Veel senioren hebben simpelweg niet de behoefte aan een nieuw huis. Daarnaast geldt voor 25% van de mensen die om één reden uitvallen de LTI-toetsing en voor 15% de LTV-toetsing als het grootste obstakel.

Ook voor huishoudens die om twee redenen uitvallen zijn het ontbreken van de verhuishwens en de LTI-norm een belangrijke factor. 54% valt uit om deze twee redenen, maar de redenen komen ook nog apart terug op de tweede en derde plek.

Bij huishoudens die om drie of meer redenen uitvallen speelt dat ze niet willen verhuizen. Daarnaast is de LTI-norm een beletsel. Ook speelt voor sommige senioren mee dat ze geen hypotheek hebben of dat ze juist al een NHG-hypotheek hebben. Dit suggereert dat maar voor een kleine groep senioren een NHG-hypotheek hypothetisch interessant zou zijn.

Tabel 2a. Merendeel valt uit om meerdere redenen

	Huishoudens	
Geen reden	32.967	1%
Een reden	326.108	11%
Twee redenen	1.276.600	44%
Drie of meer redenen	1.250.532	43%

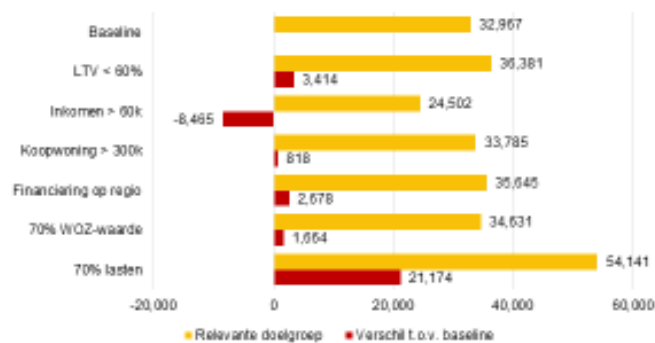
Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Tabel 2b. Ontbreken verhuishwens voornaamste reden

Top 3 redenen	Huishoudens	
Een reden		
Verhuishwens	144.571	44%
LTI-norm	82.188	25%
LTV	49.840	15%
Twee redenen		
LTI-norm & verhuishwens	891.225	54%
LTV & verhuishwens	213.485	17%
LTI-norm & koop- of huurwens	110.978	9%
Drie of meer redenen		
Geen hypotheek, LTI-norm & verhuishwens	193.325	15%
LTV, LTI-norm & verhuishwens	115.807	9%
NHG-hypotheek, LTV & verhuishwens	114.177	9%

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

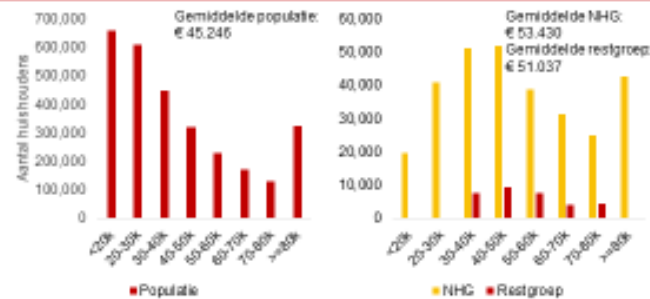
Gevoeligheidsanalyse



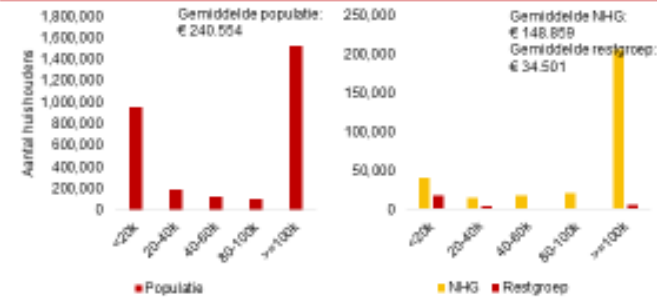
- In de gevoeligheidsanalyse wordt gevarieerd met de criteria om te kijken wat het effect op de relevante doelgroep is. Bovenaan in de grafiek is de relevante doelgroep onder de standaardveronderstellingen weergegeven. Daaronder is weergegeven wat het effect op de doelgroep is als niet de groep met een LTV < 70% wordt weggestreept, maar alleen de huishoudens met een LTV < 80%, de relevante doelgroep neemt dan licht toe (met huishoudens met een 60% > LTV < 70%) tot ruim 36.000.
- De omvang van de relevante doelgroep is stabiel met betrekking tot aannames over de NHG-kostengrens, de basis waarop de financieringsbehoefte van huurders is bepaald, en de (lagere) waarde van een volgende woning. Het variëren van de aannames op deze terreinen zorgt voor maar kleine veranderingen in de uiteindelijke restgroep. In al deze analyses is de omvang van deze uiteindelijke relevante doelgroep tussen de 32.000 en 37.000 huishoudens.
- Grotere effecten zijn er met betrekking tot inkomen. Het vernauwen van de grens waarboven huishoudens naar verwachting voor een woning boven de kostengrens kiezen, verkleint de relevante doelgroep van 33.000 naar 25.000 huishoudens. Een nog sterker effect gaat uit van aanpassingen in de LTI-systematiek. Indien de werkelijke lasten verlaagd kunnen worden tot 70% van de lasten die volgen uit de huidige maandlastnormen, groeit de relevante doelgroep van 33.000 naar 54.000 huishoudens.
- De gevoeligheidsanalyses zijn hiermee overigens ook in lijn met de voornaamste redenen voor uitval, m.u.v. de verhuiscens, die niet wordt bepaald door de financiële situatie.

Beschrijvende statistieken – inkomen en vermogen

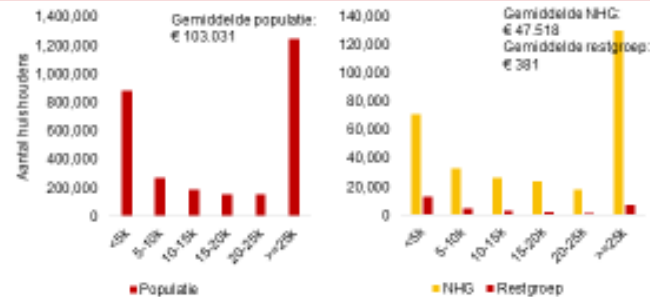
Inkomen



Vermogen



Financieel vermogen



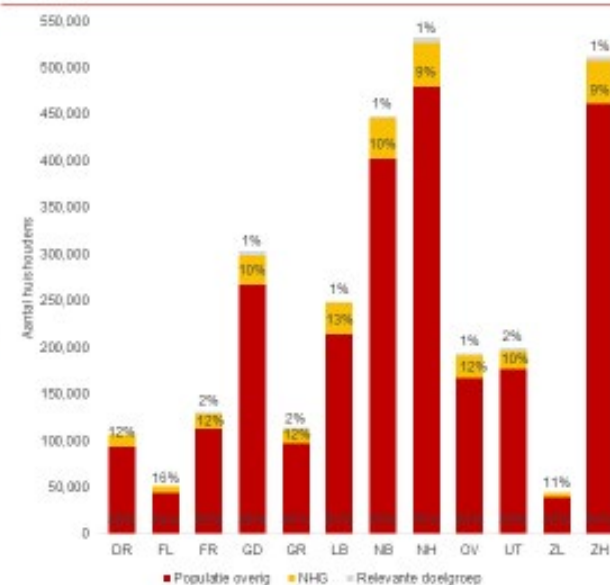
- Linksboven: In de linkerfiguur voor inkomen wordt de verdeling van de totale populatie senioren per inkomensgroep weergegeven. Het gemiddelde inkomen bedraagt € 45.246, maar een groot deel heeft of een laag of een hoog inkomen. In de rechterfiguur wordt de verdeling voor NHG-ers en de relevante doelgroep (restgroep) weergegeven. Daaruit blijkt dat het gemiddelde inkomen van NHG-ers (€ 53.430) en de relevante doelgroep (€ 51.037) boven het gemiddelde van de populatie ligt. De groep NHG-ers heeft voornamelijk een middeninkomen of een hoog inkomen.
- Rechtsboven en linksonder: uit deze figuren blijkt dat de relevante doelgroep over het algemeen substantieel minder totaal vermogen en minder financieel vermogen heeft dan NHG-ers. Het verschil tussen financieel en totaal vermogen is het huizenvermogen.

Beschrijvende statistieken – WOZ-waarde en regio

WOZ waarde

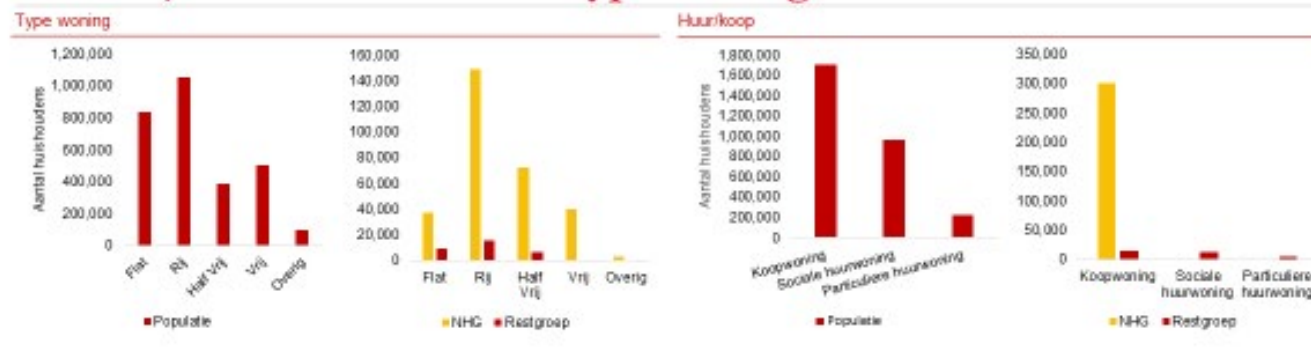


Aandeel per provincie



- Figuur links: de WOZ waarden van de relevante doelgroep zijn gemiddeld lager dan het gemiddelde van NHG-ers, maar ook lager dan het gemiddelde van de populatie.
- Figuur rechts: Een groot deel van de relevante doelgroep woont in Noord- en Zuid-Holland en Noord-Brabant, maar relatief gezien is het aandeel van de relevante doelgroep in die provincies klein.

Beschrijvende statistieken – type woning



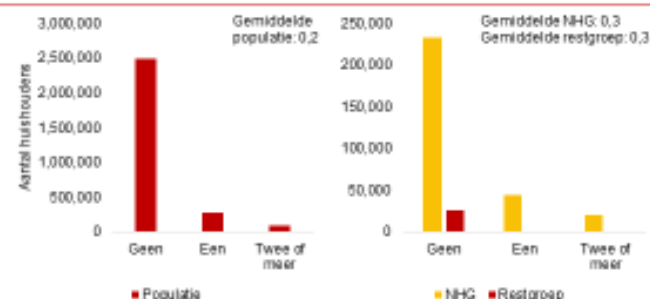
- Figuur links: de relevante doelgroep bezit net als de NHG-ers relatief vaak een rijshuis.
- Figuur rechts: slechts een klein deel van de relevante doelgroep woont in een particuliere huurwoning. De verdeling tussen koopwoning en sociale huurwoning is redelijk gelijk.

Beschrijvende statistieken – huishoudensamenstelling

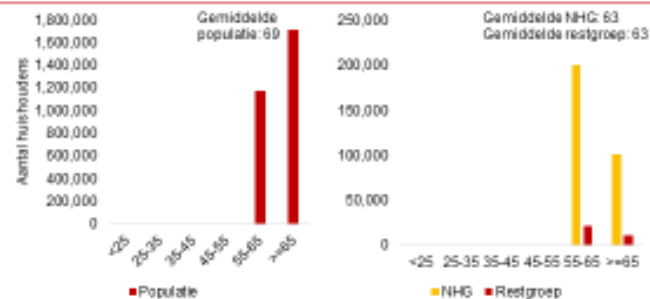
Aantal volwassenen



Aantal kinderen



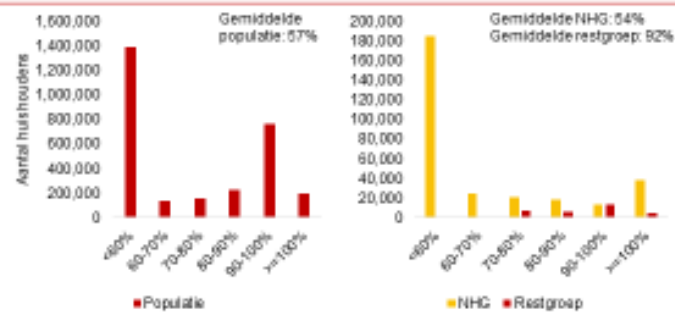
Leeftijd hoofdkostwinner



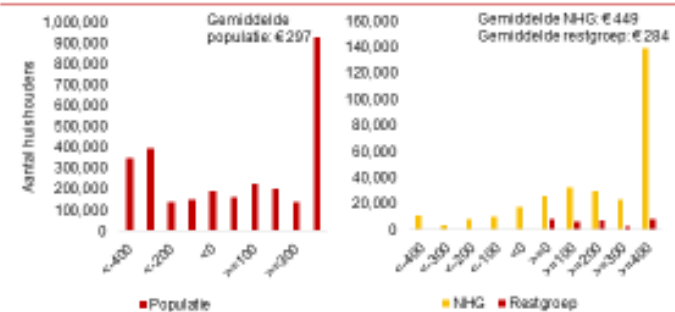
- Linksonder: huishoudens in de relevante doelgroep bestaan gemiddeld uit 1,7 volwassenen, iets lager dan het gemiddelde van NHG-ers maar iets hoger dan het gemiddelde van de populatie.
- Rechtsboven: de relevante doelgroep en NHG-ers hebben gemiddeld even veel kinderen in het huishouden wonen.
- Linksonder: qua leeftijd zijn NHG-ers en de relevante doelgroep vergelijkbaar, wel is de gemiddelde leeftijd bij allebei lager dan van de populatie.

Beschrijvende statistieken – financieringsbehoefte

Verwachte LTV

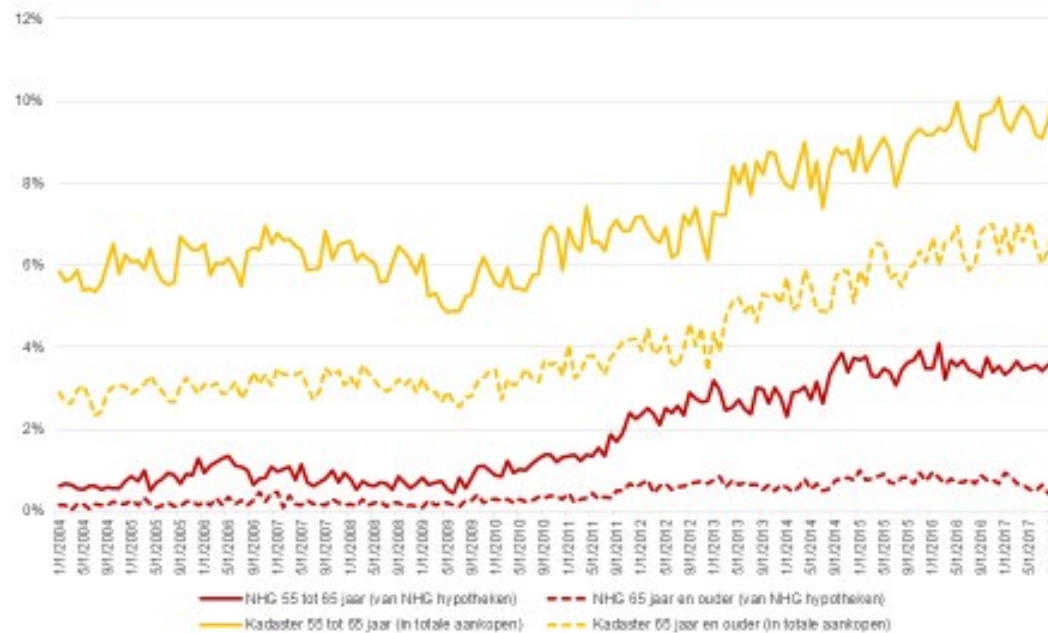


Vershil maximale lasten en werkelijke lasten



- Linksboven: de relevante doelgroep heeft een beduidend hogere verwachte LTV dan de groep NHC-ers, 92% tegenover 54%.
- Rechtsboven: het verschil tussen de maximale lasten en werkelijke lasten in de relevante doelgroep is beduidend lager dan bij NHC-ers, maar ontloopt het gemiddelde van de populatie niet veel. Voor de gemiddelde NHC-er liggen de maximaal toegestane lasten € 449 boven de werkelijke lasten, voor de relevante doelgroep is dit maar € 284.

Aandelen senioren in huizenkopers



Toelichting

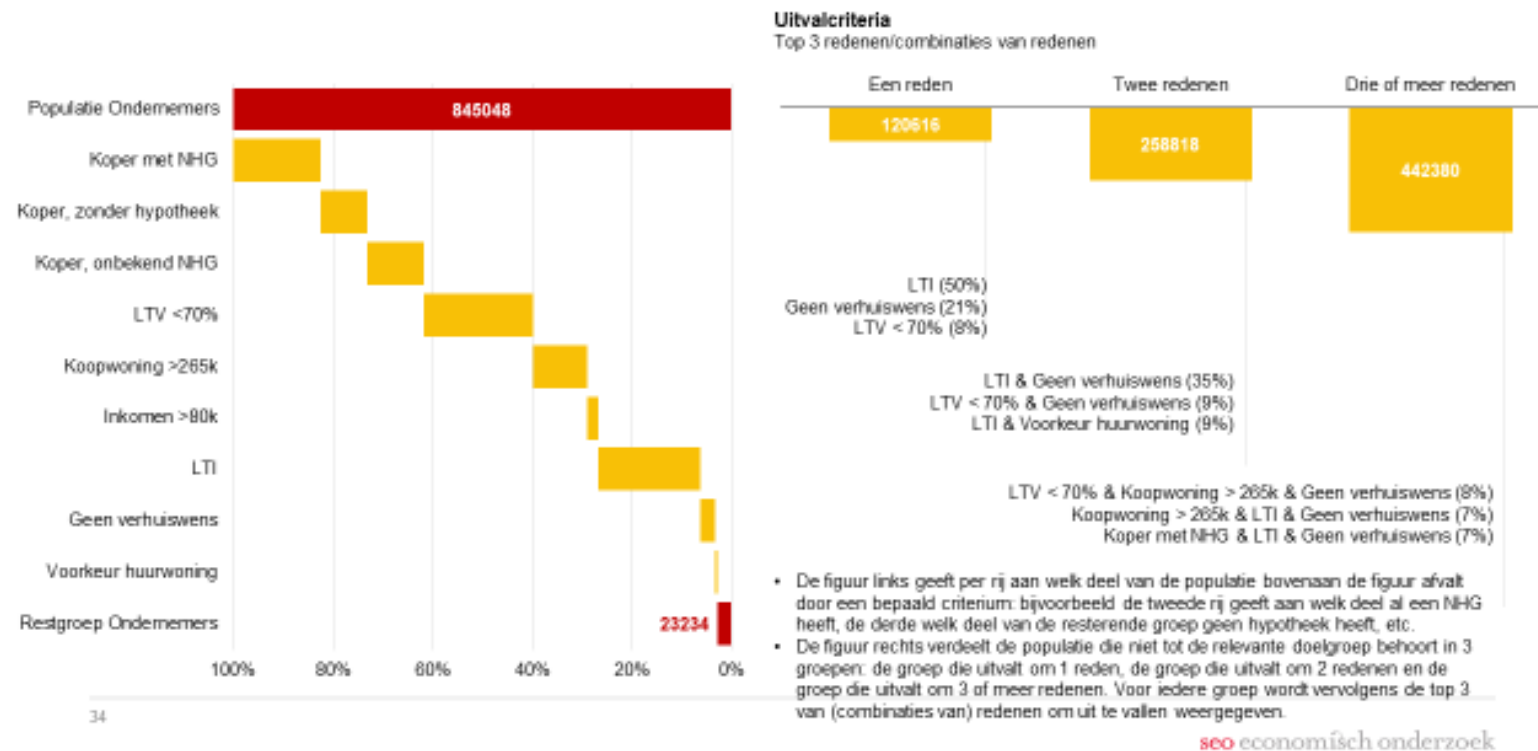
De figuur links geeft het aandeel senioren (55 tot 65 jaar en 65 jaar en ouder) weer dat in de betreffende periode een huis kocht. We maken onderscheid tussen senioren met een NHC (op basis van data van NHC) en huizenkopers in het algemeen (op basis van data van het Kadaster).

Sinds 2010 is het aandeel senioren dat een woning koopt in de totale woningaankopen toegenomen. Per eind 2017 zijn 55 tot 65 jarige verantwoordelijk voor een tiende van alle woningaankopen. Mensen ouder dan 65 maken ongeveer 7 procent uit van de huizenkopers.

Deze trend is ook zichtbaar voor huizenkopers met NHC. Tot 2009 hadden senioren een aandeel van slechts één procent van de hypotheek met NHC. Sindsdien is dit aandeel gestegen tot ongeveer vijf procent, waarvan het merendeel voor het conto van de groep 55 tot 65 jarigen.

4.3 Ondernemers

Analyse relevante doelgroep ondernemers



Ongeveer 3% van de ondernemers valt in de relevante doelgroep.

Toelichting

De populatie ondernemers in WoON2015 bestaat uit ongeveer 845 duizend huishoudens.

Hiervan blijft na de het wegstrepen van groepen die naar verwachting niet voor NHG in aanmerking komen ongeveer 3% over – zo'n 23.000 huishoudens.

De grootste uitval is het gevolg van het ontbreken van een verhuisswens (65%) gevolgd door de LTI-toetsing voor NHG-acceptatie. Ten opzichte van de initiële populatie valt 48% van de huishoudens op dit criterium uit. 41% valt uit vanwege het hebben van een LTV onder de 70% en 40% omdat de waarde van de woning te hoog is (laatste kolom).

Veel ondernemers vallen om financiële redenen uit, maar de verhuisswens speelt ook een grote rol.

Tabel 1. Ongeveer 3% van de ondernemers valt in de relevante doelgroep; grootste uitval op verhuisswens.

	Aantal huishoudens		Verschil t.o.v. voorgaande rij		Verschil t.o.v. populatie	
Populatie	845.048					
Koper met NHG	698.206	83%	146.842	17%	146.842	17%
Koper, zonder hypotheek	618.504	73%	79.702	11%	79.702	9%
Koper, onbekend NHG	521.372	62%	97.132	16%	97.132	11%
LTV < 70%	337.234	40%	184.138	35%	350.065	41%
Koopwoning > 265k	243.826	29%	93.408	28%	337.124	40%
Inkomen > 80k	226.393	27%	17.433	7%	181.437	21%
LTI	52.803	6%	173.590	77%	405.246	48%
Geen verhuisswens	27.607	3%	25.196	48%	553.292	65%
Voorkeur huurwoning	23.234	3%	4.373	16%	37.858	4%
Relevante doelgroep	23.234	3%				

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015. De LTI-toetsing voor NHG-acceptatie is op basis van de meest recente woonlastnormtabelleten. Verondersteld is dat kopers hun huidige hypotheekschuld annuïtair financieren tegen 2% met een looptijd van 30 jaar. Voor huurders is verondersteld dat zij een financieringsbehoefte hebben ter waarde van de gemiddelde WOZ-waarde van een huurwoning in WoON2015. Verschil t.o.v. voorgaande rij geeft aan hoeveel mensen om een bepaalde reden uitvallen, van de mensen die tot dan toe nog niet waren uitgevallen. Verschil t.o.v. populatie geeft aan hoeveel mensen van de gehele populatie uitvallen om een bepaalde reden.

LTI-toets het belangrijkste probleem, maar niet het enige.

Diverse knelpunten voor ondernemers

Voor ondernemers zijn er verschillende knelpunten bij het verkrijgen van een NHG-hypotheek. Huishoudens kunnen ook om meerdere redenen uitvallen, bijv. als ze niet aan de LTI-norm voldoen maar ook geen verhuisswens hebben. Voor meer dan 80% zijn er ten minste twee redenen waardoor ze uitvallen.

LTI belangrijkste beperking voor ondernemers

Voor huishoudens die om slechts één reden uitvallen is de voornaamste de LTI-toets voor NHG-acceptatie (50%). Verder wordt de top-3 compleet gemaakt door het ontbreken van een verhuisswens (21%) of de LTV-norm (8%).

Voor huishoudens die om twee redenen uitvallen zijn de LTI-normering in combinatie met de verhuisswens de belangrijkste factoren. Daarnaast spelen de LTV-norm en de koop- of huurwens een rol, maar altijd in combinatie met ofwel de LTI-norm of de verhuisswens.

Voor huishoudens die om drie of meer redenen uitvallen komen ook de LTI-norm en de verhuisswens vaak voor. Verder spelen koopwoningen duurder dan de kostengrens een rol en is er een groep ondernemers met een verwachte LTV lager dan 70 procent. Tot slot heeft een groep ondernemers reeds een NHG-hypotheek afgesloten.

Tabel 2a. Merendeel valt uit om meerdere redenen

	Huishoudens	
Geen reden	23.234	3%
Een reden	120.616	14%
Twee redenen	258.816	31%
<u>Drie of meer redenen</u>	<u>442.380</u>	<u>52%</u>

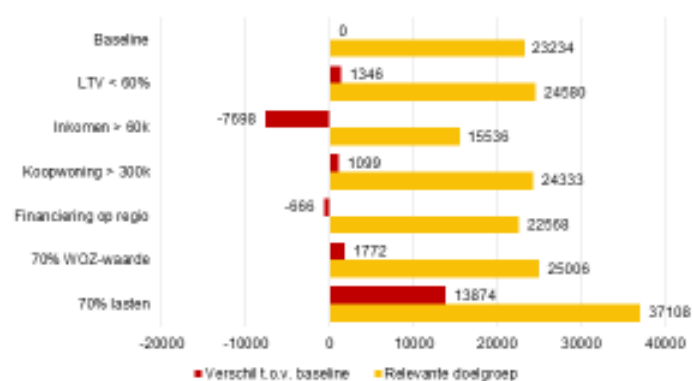
Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Tabel 2b. LTI-toets voornaamste reden

Top 3 redenen	Huishoudens	
Een reden		
LTI-norm	60.890	50%
Verhuisswens	25.198	21%
LTV	9.922	8%
Twee redenen		
LTI-norm & verhuisswens	90.012	35%
LTV & verhuisswens	24.500	9%
LTI-norm & huurwens	22.888	9%
Drie of meer redenen		
LTV, koopwoning > 265k & verhuisswens	35.870	8%
Koopwoning > 265k, LTI-norm & verhuisswens	31.195	7%
<u>NHG-hypotheek, LTI-norm & verhuisswens</u>	<u>30.185</u>	<u>7%</u>

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

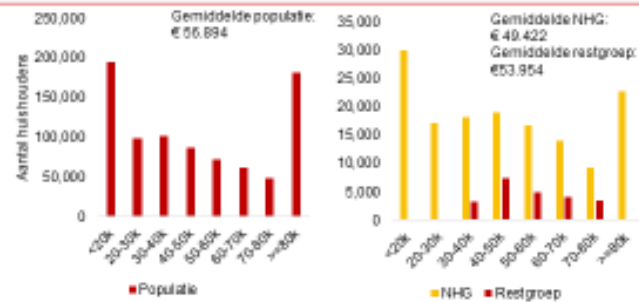
Gevoeligheidsanalyse



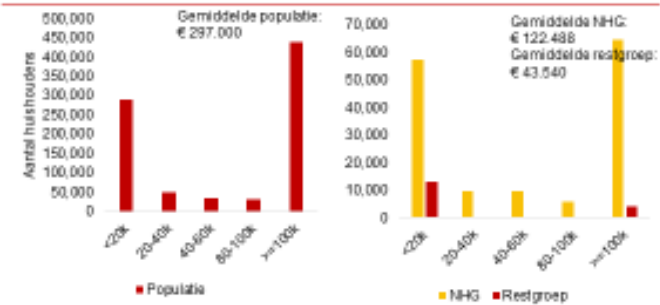
- In de gevoeligheidsanalyse wordt gevarieerd met de criteria om te kijken wat het effect op de relevante doelgroep is. Bovenaan in de grafiek is de relevante doelgroep onder de standaardveronderstellingen weergegeven. Daaronder is weergegeven wat het effect op de doelgroep is als niet de groep met een LTV < 70% wordt weggestreept, maar alleen de huishoudens met een LTV < 60%; de relevante doelgroep neemt dan licht toe (met huishoudens met een 60% > LTV < 70%) tot ruim 24.000.
- De omvang van de relevante doelgroep is stabiel met betrekking tot aannames over de NHG-kostengrens, de basis waarop de financieringsbehoefte van huurders is bepaald en de (lagere) waarde van een volgende woning. Het variëren van de aannames op deze terreinen zorgt voor maar kleine veranderingen in de uiteindelijke relevante doelgroep. In al deze analyses is de omvang van deze uiteindelijke relevante doelgroep tussen de 22.000 en 25.000 huishoudens.
- Grotere gevoeligheden zijn er met betrekking tot inkomen en in het bijzonder de LTI-grens. Het vernauwen van de grens waarboven huishoudens naar verwachting voor een woning boven de kostengrens kiezen, verkleint de relevante doelgroep van 23.000 naar 15.000 huishoudens. Een nog sterker effect gaat uit van aanpassingen in de LTI-systematiek. Indien de werkelijke lasten verlaagd kunnen worden tot 70% van de lasten die volgen uit de huidige maandlastnormen groeit de relevante doelgroep van 23.000 naar 37.000 huishoudens.
- De gevoeligheidsanalyses zijn hiermee overigens ook in lijn met de voornaamste redenen voor uitval.

Beschrijvende statistieken – inkomen en vermogen

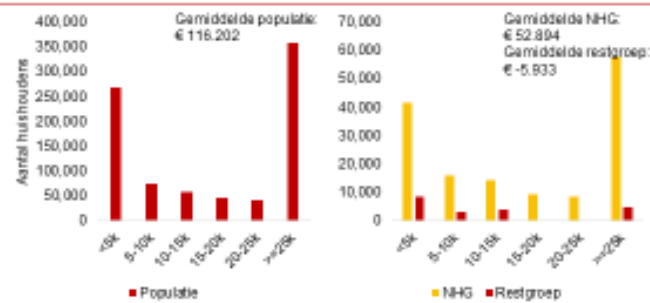
Inkomen



Vermogen

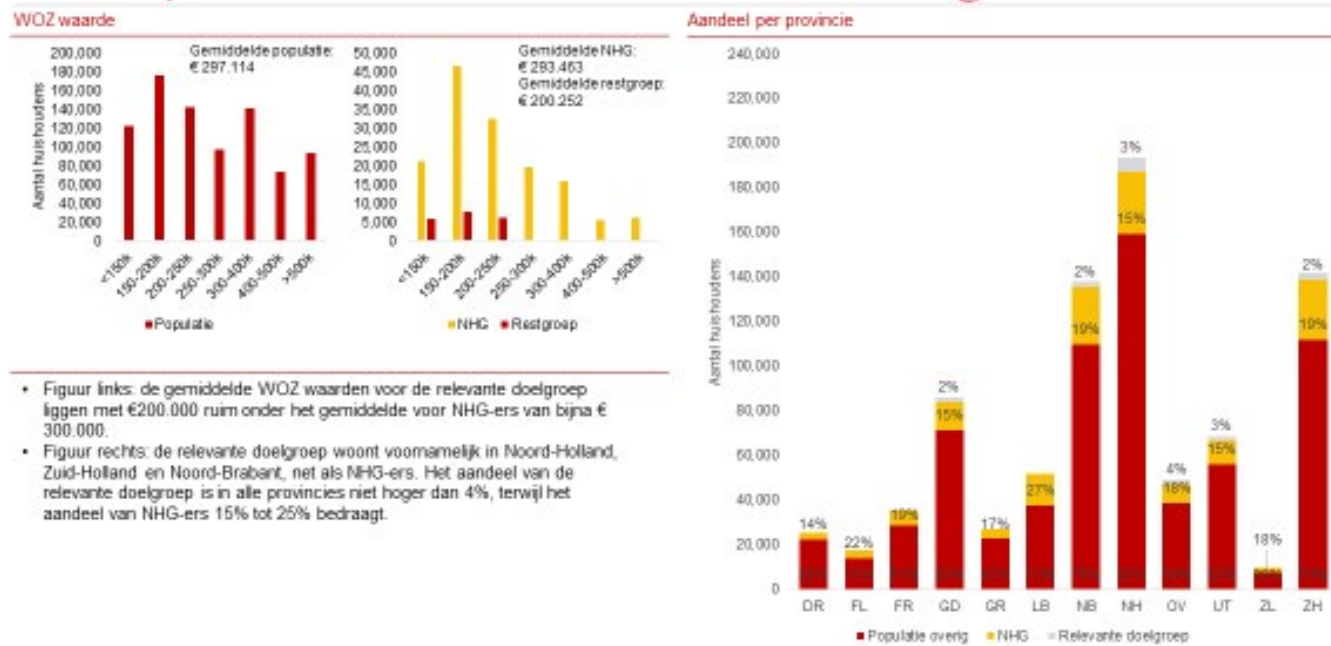


Financieel vermogen

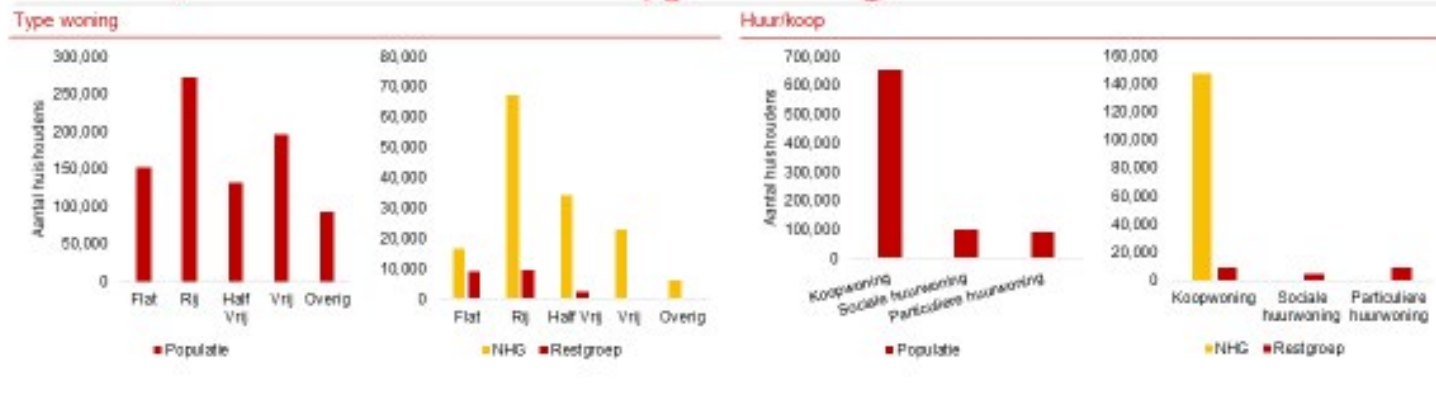


- Linksboven: in de linkerfiguur voor inkomen wordt de verdeling van de totale populatie ondernemers per inkomensgroep weergegeven. Het gemiddelde inkomen bedraagt € 56.894, maar een groot deel heeft een inkomen onder de € 20.000 of boven de € 80.000. In de rechterfiguur wordt de verdeling voor NHG-ers en de relevante doelgroep (restgroep) weergegeven. Daaruit blijkt dat het gemiddelde inkomen van NHG-ers (€ 49.422) en de relevante doelgroep (€ 53.954) onder maar dichtbij het gemiddelde van de populatie ligt.
- Rechtsboven en linksonder: deze figuren laten zien dat de relevante doelgroep over het algemeen substantieel minder vermogen dan NHG-ers en de totale populatie. Ook is het gemiddelde financieel vermogen beduidend lager voor de relevante doelgroep. Het verschil tussen financieel en totaal vermogen is huizenvermogen.

Beschrijvende statistieken – WOZ-waarde en regio



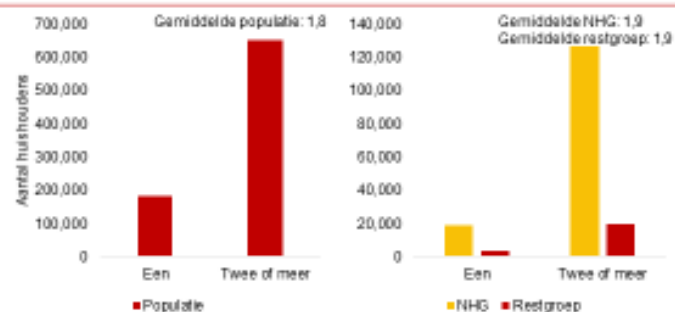
Beschrijvende statistieken – type woning



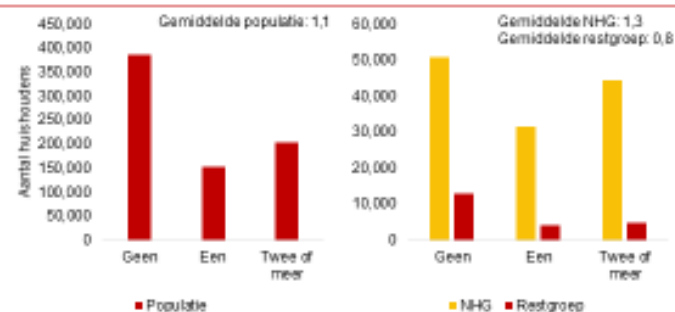
- Linksboven: ten opzichte van de gehele groep ondernemers bezit de relevante doelgroep relatief vaak een flat of rijshuis, terwijl NHG-ers voornamelijk in een rijshuis of een hal vrijstaand huis wonen.
- Rechtsboven: de relevante doelgroep bezit relatief vaak een koopwoning of particuliere huurwoning en minder vaak een sociale huurwoning.

Beschrijvende statistieken - huishoudensamenstelling

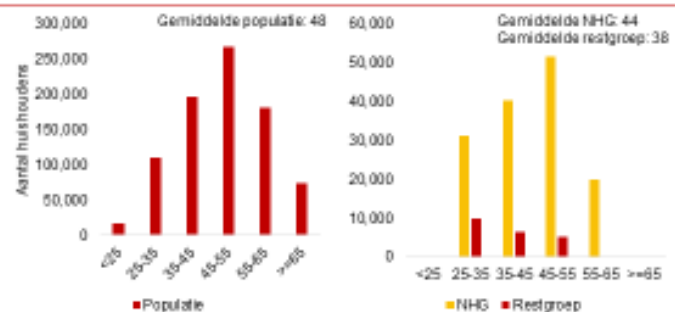
Aantal volwassenen



Aantal kinderen



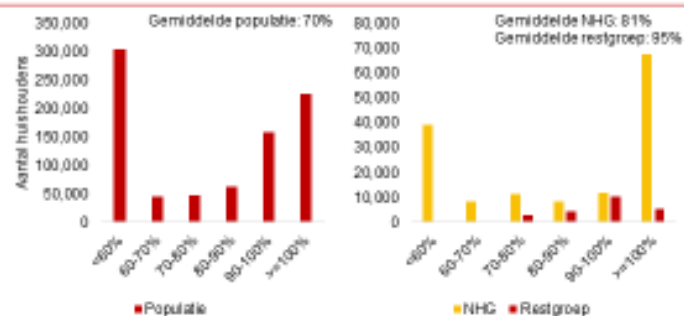
Leeftijd hoofdkostwinner



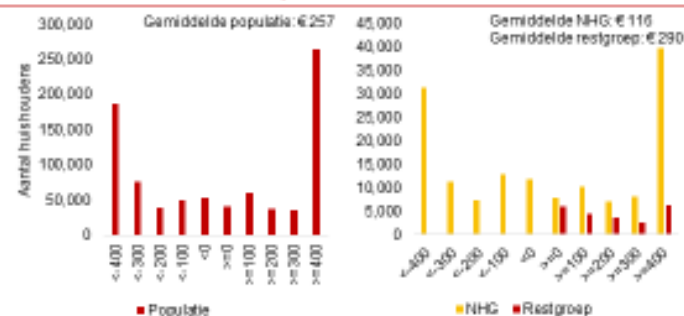
- Linksboven: het gemiddeld aantal volwassenen voor de relevante doelgroep is gelijk aan het aantal voor NHG-ers
- Rechtsboven: NHG-ers hebben gemiddeld meer kinderen dan de relevante doelgroep.
- Linksonder: de relevante doelgroep is gemiddeld 8 jaar jonger dan de NHG-ers. Waarbij NHG-ers het grootste deel tussen de 45 en 55 jaar is, ligt voor de relevante doelgroep het zwaartepunt tussen de 25 en 35 jaar.

Beschrijvende statistieken - financieringsbehoefte

Verwachte LTV



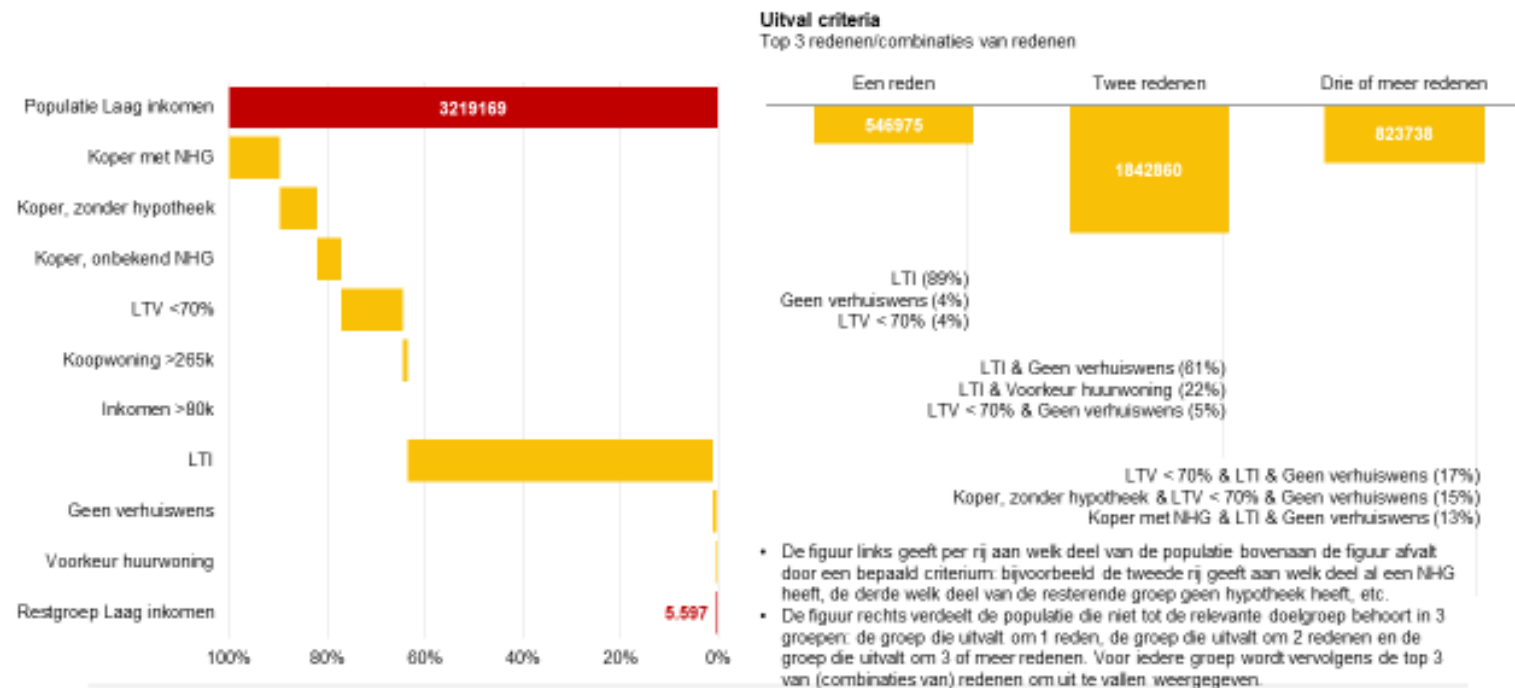
Verschil maximale lasten en werkelijke lasten



- Linksboven: de verwachte LTV is voor de relevante doelgroep hoger dan voor NHG-ers.
- Rechtsboven: het verschil tussen de maximale lasten en werkelijke lasten is hoger voor de relevante doelgroep dan voor NHG-ers. Voor de gemiddelde NHG-er liggen de maximaal toegestane lasten € 449 boven de werkelijke lasten, voor de relevante doelgroep is dit € 290.

4.4 Laag inkomen

Analyse relevante doelgroep laag inkomen



46

Minder dan 1% van de doelgroep laag inkomen valt in de relevante doelgroep.

Toelichting

De populatie huishoudens met een laag inkomen in WoON2015 bestaat uit ongeveer 3,2 miljoen huishoudens.

Hiervan blijft na de het wegstrepen van groepen die naar verwachting niet voor NHG in aanmerking komen minder dan 1% over – zo'n 6.000 huishoudens.

De grootste uitval is het gevolg van de LTI-toetsing voor NHG-acceptatie. Ten opzichte van de initiële populatie valt 81% van de huishoudens op dit criterium uit. Ten opzichte van de tot dan overgebleven huishoudens valt zo'n 98% in deze stap uit. Inkomen in verhouding tot de financieringsbehoefte is voor huishoudens met een laag inkomen dus het voornaamste knelpunt.

Andere belangrijke redenen voor uitval zijn het ontbreken van een verhuisswens en de LTV-norm.

Tabel 1. Ongeveer 1% van de doelgroep laag inkomen valt in de relevante doelgroep, grootste uitval op LTI-toets.

	Aantal huishoudens		Verschil t.o.v. voorgaande rij		Verschil t.o.v. populatie	
Populatie	3.219.169					
Koper met NHG	2.887.856	90%	331.313	10%	331.313	10%
Koper, zonder hypotheek	2.638.556	82%	249.300	9%	249.300	8%
Koper, onbekend NHG	2.482.121	77%	156.435	6%	156.435	5%
LTV < 70%	2.076.281	64%	405.840	16%	856.606	27%
Koopwoning > 265k	2.046.755	64%	29.526	1%	228.925	7%
Inkomen > 80k	2.046.755	64%	0	0%	0	0%
LTI	32.054	1%	2.014.701	98%	2.623.439	81%
Geen verhuisswens	9.036	0%	23.018	72%	1.970.582	61%
Voorkeur huurwoning	5.597	0%	3.439	38%	473.489	15%
Relevante doelgroep	5.597	0%				

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015. De LTI-toetsing voor NHG-acceptatie is op basis van de meest recente woonlastnormtabellen. Verondersteld is dat kopers hun huidige hypotheekschuld annuïtair financieren tegen 2% met een looptijd van 30 jaar. Voor huurders is verondersteld dat zij een financieringsbehoefte hebben ter waarde van de gemiddelde WOZ-waarde van een huurwoning in WoON2015. Verschil t.o.v. voorgaande rij geeft aan hoeveel mensen om een bepaalde reden uitvallen, van de mensen die tot dan toe nog niet waren uitgevallen. Verschil t.o.v. populatie geeft aan hoeveel mensen van de gehele populatie uitvallen om een bepaalde reden.

LTI-toets veruit de belangrijkste reden van uitval bij lage inkomens

Diverse knelpunten voor lage inkomens

Van meer dan 99% van de huishoudens in de populatie die uitvallen, valt 17 procentpunt uit om één reden. Huishoudens kunnen ook om meerdere redenen uitvallen, bijv. als ze niet aan de LTI-norm voldoen maar ook geen verhuisswens hebben. Het merendeel van de uitvallers valt uit om meerdere redenen.

LTI belangrijkste beperking lage inkomens

Voor huishoudens die om slechts één reden uitvallen is de voornaamste de LTI-toets voor NHG-acceptatie (88%). Dit is verreweg de belangrijkste reden, zoals in de afpeltabel al was te zien. Voor 4% speelt het ontbreken van een verhuisswens en de LTV-norm een rol.

Ook voor huishoudens die om twee redenen uitvallen is de LTI-normering een belangrijke factor. Zowel het eerste als het tweede paar van uitvalredenen bevat de LTI-norm. Samen zijn deze twee paren redenen goed voor 83% van de verklaringen van uitval voor huishoudens die om twee redenen uitvallen. Wederom is ook het ontbreken van een verhuisswens relevant.

Voor de huishoudens die om drie of meer redenen uitvallen, domineren de LTI-norm en de verhuisswens de top 3. Daarnaast zijn de LTV-norm, het ontbreken van een hypotheek en het al in het bezit zijn van een NHG-hypotheek redenen om uit te vallen.

De LTI-norm is een obstakel voor verreweg de meeste huishoudens in deze groep.

Tabel 2a. Merendeel valt uit om meerdere redenen

	Huishoudens	
Geen reden	5.597	0%
Een reden	546.975	17%
Twee redenen	1.842.860	57%
Drie of meer redenen	823.738	26%

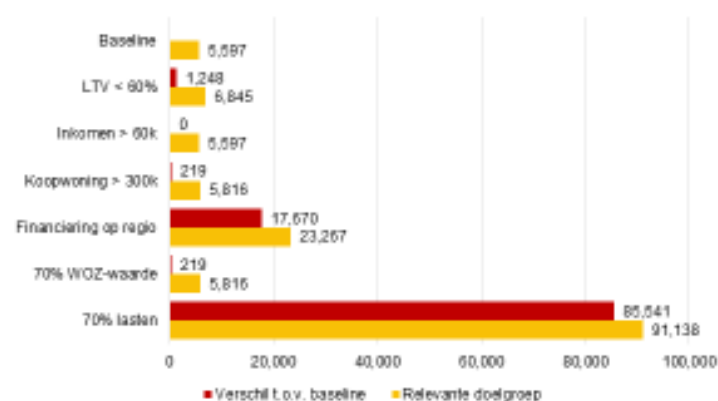
Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Tabel 2b. LTI-toets voornaamste reden

Top 3 redenen	Huishoudens	
Een reden		
LTI-norm	487.180	89%
Verhuisswens	23.018	4%
LTV	20.788	4%
Twee redenen		
LTI-norm & verhuisswens	1.128.728	61%
LTI-norm & koop- of huurwens	400.815	22%
LTV & verhuisswens	90.152	5%
Drie of meer redenen		
LTV, LTI-norm & verhuisswens	139.213	17%
Geen hypotheek, LTI-norm & verhuisswens	127.295	15%
NHG-hypotheek, LTI-norm & verhuisswens	108.934	13%

Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Gevoeligheidsanalyse



In de gevoeligheidsanalyse wordt gevarieerd met de criteria om te kijken wat het effect op de relevante doelgroep is. Bovenaan in de grafiek is de relevante doelgroep onder de standaardveronderstellingen weergegeven. Daaronder is weergegeven wat het effect op de doelgroep is als niet de groep met een LTV < 70% wordt weggestreept, maar alleen de huishoudens met een LTV < 60%; de relevante doelgroep neemt dan licht toe (met huishoudens met een 60% > LTV < 70%) tot ruim 6.800.

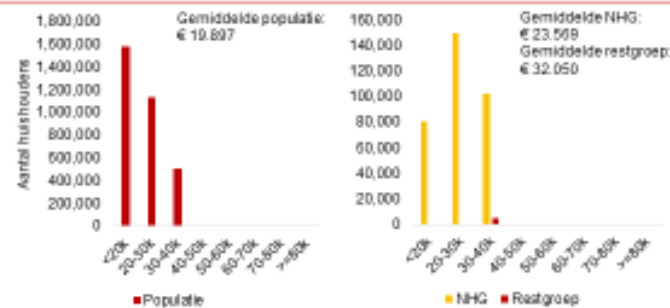
De omvang van de relevante doelgroep is stabiel met betrekking tot aannames over de inkomensgrens, de NHG-kostengrens, en de (lagere) waarde van een volgende woning. Het variëren van de aannames op deze terreinen zorgt voor maar kleine veranderingen in de uiteindelijke relevante doelgroep. In al deze analyses is de omvang van deze uiteindelijke relevante doelgroep tussen de 5.500 en 6.000 huishoudens.

De omvang van de relevante doelgroep is zeer gevoelig voor verandering in de LTI-norm. Indien de werkelijke lasten verlaagd kunnen worden tot 70% van de lasten die volgen uit de huidige maandlaststromen, groeit de doelgroep van 6.000 naar 91.000 huishoudens. Als de gemiddelde waarde van een woning in de regio wordt gebruikt als basis voor de financieringsbehoefte, groeit de relevante doelgroep van 6.000 naar 23.000 huishoudens.

De gevoeligheidsanalyses bevestigt de conclusie dat de LTI-norm een groot obstakel is, maar laat ook zien dat de berekening van de financieringsbehoefte een groot verschil kan maken.

Beschrijvende statistieken – inkomen en vermogen

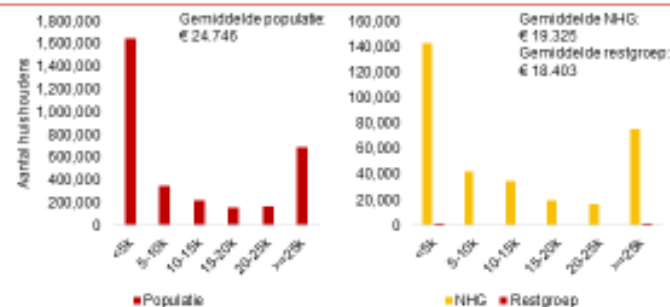
Inkomen



Vermogen



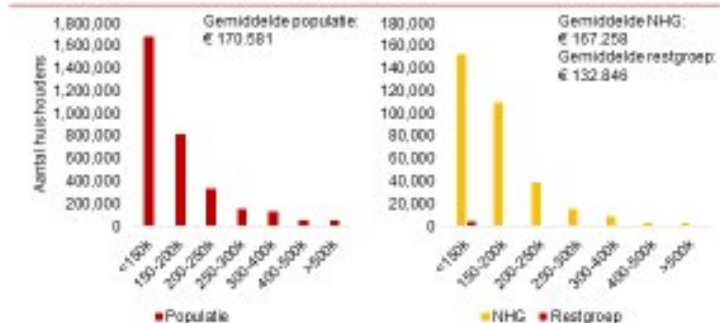
Financieel vermogen



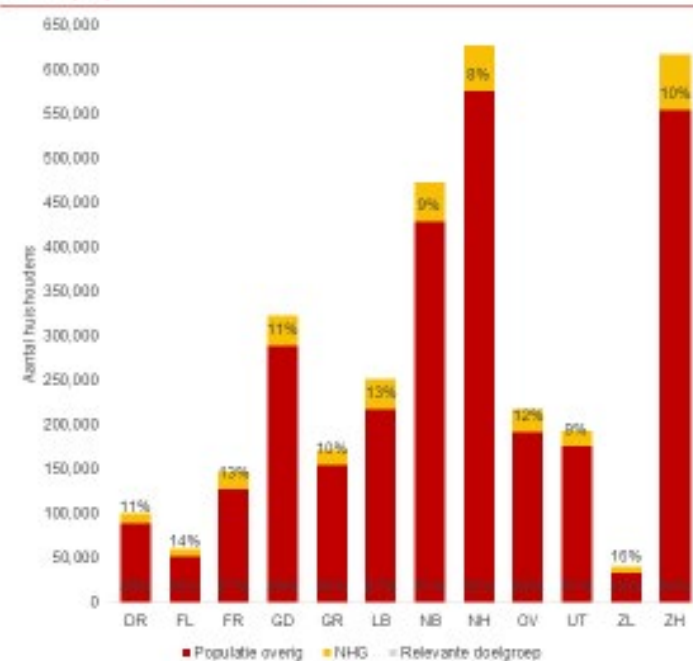
- In de linkerfiguur voor inkomen wordt de verdeling van de totale populatie huishoudens met een laag inkomen per inkomensgroep weergegeven. Het gemiddelde inkomen bedraagt € 19.897. In de rechterfiguur wordt de verdeling voor NHC-ers en de relevante doelgroep (restgroep) weergegeven. Daaruit blijkt dat het gemiddelde inkomen van NHC-ers (€ 23.569) en de relevante doelgroep (€ 32.050) boven het gemiddelde van de populatie ligt. Bij de relevante doelgroep is het verschil substantieel.
- De rechterfiguur geeft het totale vermogen van de verschillende groepen inclusief huizenvermogen. De figuur linksonder geeft alleen het financieel vermogen in het totale vermogen
- Uit deze figuren blijkt dat de relevante doelgroep over het algemeen meer totaal vermogen heeft dan NHC-ers, maar iets minder financieel vermogen. Het verschil tussen financieel en totaal vermogen is huizenvermogen.

Beschrijvende statistieken – WOZ-waarde en regio

WOZ waarde

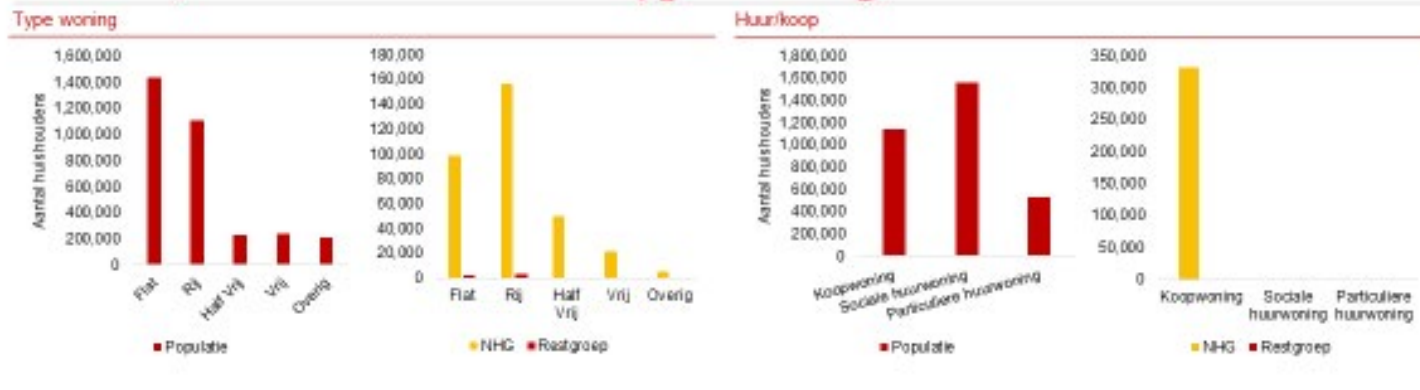


Aandeel per provincie



- WOZ waarden van de relevante doelgroep zijn gemiddeld lager dan het gemiddelde van NHG-ers (linkerfiguur).
- Figuur rechts: de relevante doelgroep is te klein om uit te splitsen naar provincie. Het aandeel van NHG-ers per provincie is redelijk gelijk verdeeld, tussen de 8% en 14%.

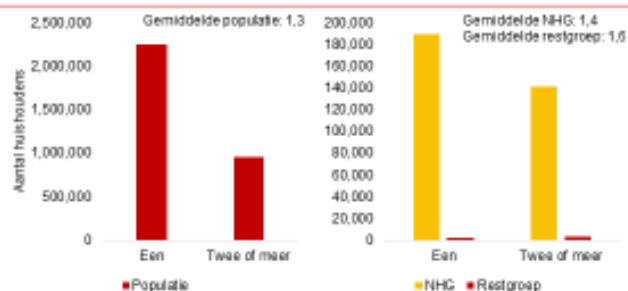
Beschrijvende statistieken – type woning



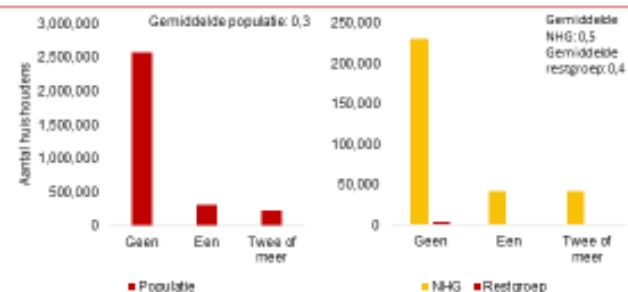
- Linksonder: ten opzichte van de gehele groep lage inkomens bezit de relevante doelgroep relatief vaak een rijtjeshuis, net als NHG-ers.
- Rechtsboven: de relevante doelgroep is te klein om uit te splitsen naar huur/koop.

Beschrijvende statistieken - huishoudensamenstelling

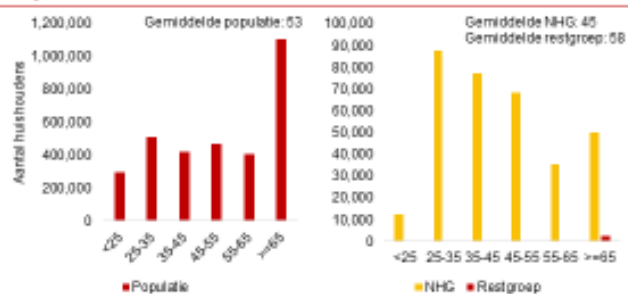
Aantal volwassenen



Aantal kinderen



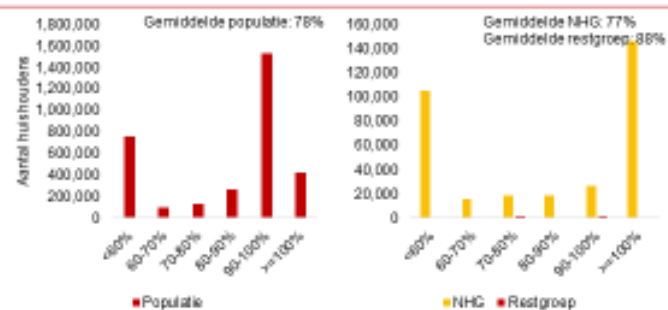
Leeftijd hoofdkostwinner



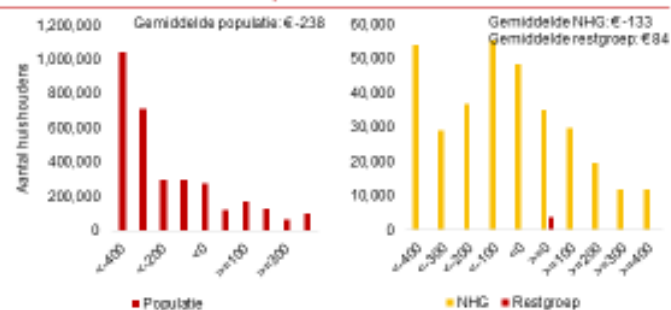
- Linksboven: huishoudens in de relevante doelgroep bestaan gemiddeld uit 1,6 volwassenen, iets meer dan NHC-ers, en veel meer dan het gemiddelde van alle huishoudens met een laag inkomen
- Rechtsboven: de relevante doelgroep heeft gemiddeld minder kinderen dan NHC-ers.
- Linksonder: de gemiddelde leeftijd in de relevante doelgroep is een stuk hoger dan de gemiddelde leeftijd van een NHC-er.

Beschrijvende statistieken - financieringsbehoefte

Verwachte LTV



Verschil maximale lasten en werkelijke lasten



- Linksboven: de verwachte LTV is iets hoger voor de relevante doelgroep dan voor NHG-ers.
- Rechtsboven: het verschil tussen maximale lasten en werkelijke lasten voor de relevante doelgroep is klein. De relevante doelgroep bestaat uit mensen die net een hypotheek kunnen krijgen. Voor de gemiddelde NHG-er liggen de maximale toegestane lasten € 133 onder de werkelijke lasten, voor de relevante doelgroep liggen de maximale toegestane lasten € 84 boven de werkelijke lasten.

Bijlage A Logistische regressies

In plaats van door beschrijvende statistieken van huishoudkenmerken kunnen met logistische regressies ook verschillen tussen huishoudens met en zonder een NHG in kaart gebracht worden. De marginale effecten van logistische regressies laten zien hoe de *kans* dat huishoudens een NHG-hypotheek hebben verandert met de achtergrondkenmerken van huishoudens en hun woning. Dit dient twee doelen. Enerzijds bieden deze regressies een samenvatting van de beschrijvende statistiek in hoofdstuk 3 over kopers naar NHG-status. Anderzijds vormen zij een verfijning in de zin dat de regressies het effect van achtergrondkenmerken laten zien terwijl andere achtergrondkenmerken gelijk worden gehouden. Daaruit blijkt dan niet alleen dat bepaalde achtergrondkenmerken meer of minder samenhangen met het hebben van een NHG-hypotheek, maar ook of dit verband blijft bestaan als gecontroleerd wordt voor andere factoren.

We schatten de modellen op een selectie van de huishoudens uit WoON2015, namelijk kopers met een hypotheek. Huurders en kopers zonder hypotheek meenemen in deze regressie geeft een verkeerd beeld omdat zij per definitie geen NHG kunnen hebben. We schatten het model voor twee tijdsperiodes: de gehele en een selectie na 1995.

We schatten het model ten opzichte van een ‘referentiegroep’. Dit is nodig om de marginale effecten van achtergrondkenmerken te kunnen identificeren. De vraag die het model dan beantwoordt is hoeveel meer kans een huishouden heeft een NHG-hypotheek te hebben gegeven een achtergrondkenmerk ten opzichte van de referentiegroep. Dit doen we zodat we andere achtergrondkenmerken ‘constant’ kunnen houden. We selecteren de referentiegroep aan de hand van de beschrijvende statistieken hierboven door te zoeken naar groepen waarin veel NHG-ers vertegenwoordigd zijn. De referentiegroep vormt hiermee een stereotype NHG-huishouden waartegen we de effecten van achtergrondkenmerken kunnen afzetten. Het referentiehuishouden bestaat uit twee volwassenaan en geen kinderen. De hoofdkostwinner is tussen de 30 en 35 jaar oud en heeft een Mbo-opleiding. Het huis is een rijtjeshuis gebouwd na 2000 dat staat in de COROP-regio Groot-Rijnmond. Het huishouden geniet een jaarincome van €40.000 tot €50.000, voornamelijk uit loondienst. Het huis kost tussen de anderhalf en twee ton, en er rust een hypotheek op van vergelijkbare omvang. Het financieel bezit van het huishouden is beperkt.

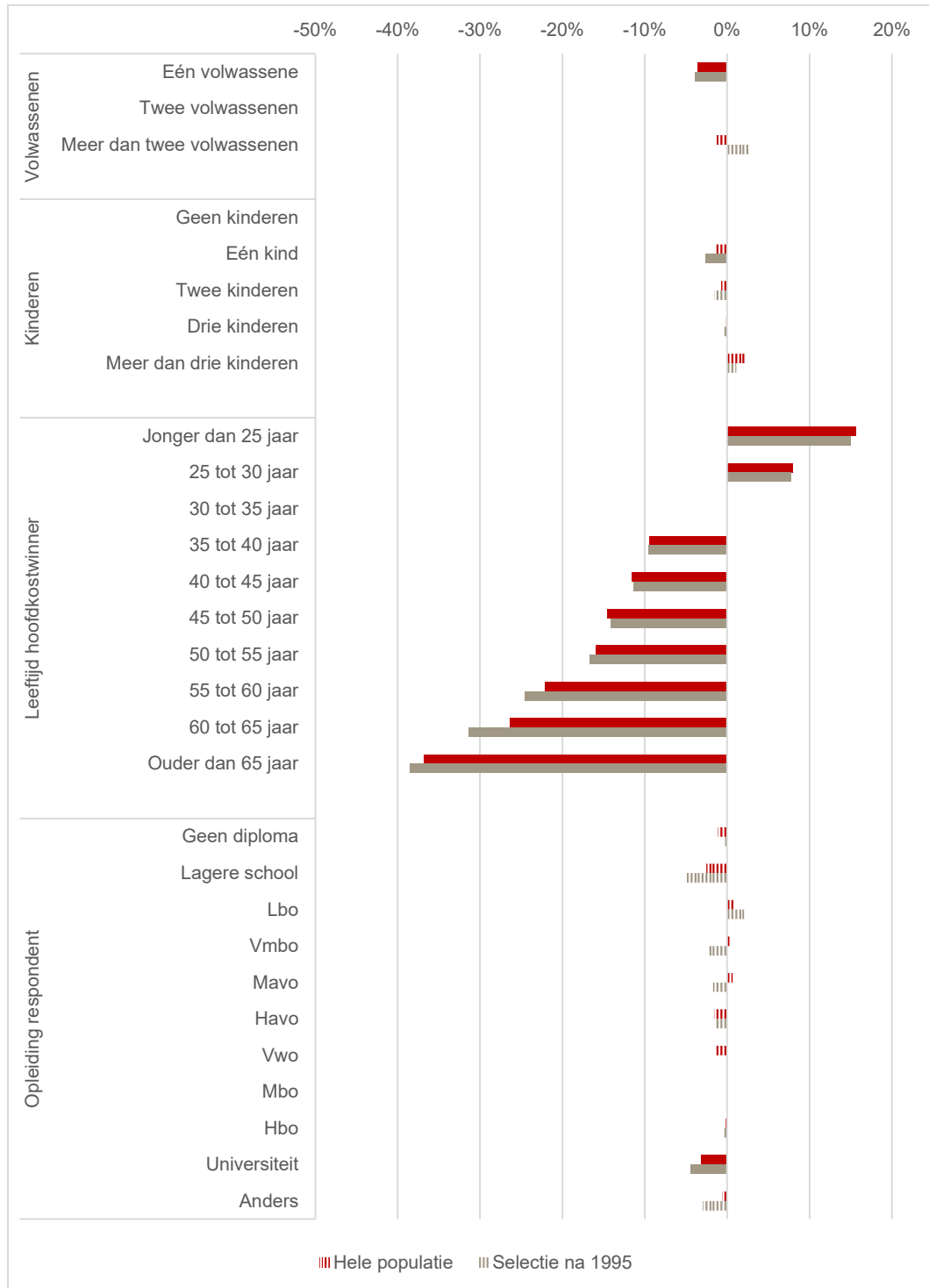
Resultaten

De referentiehuishoudens worden goed bereikt door de NHG. Zij hebben een kans van ongeveer 85% op een NHG hypotheek. Ten opzichte hiervan blijken een aantal kenmerken van huishoudens samen te hangen met een hogere kans op een NHG-hypotheek. Met name de leeftijd van de hoofdkostwinner blijkt verklarend. Ten opzichte van de referentiegroep 30 tot 35 jarigen, hebben huishoudens waarvan de hoofdkostwinner jonger dan 30 jaar is een hogere kans om een NHG hypotheek te hebben. Jonge kopers kopen dus relatief vaak met hulp van een NHG. Naarmate hoofdkostwinners ouder worden wordt de kans dat zij gebruik maken van een NHG kleiner.

Wat betreft de kenmerken van de woning is vooral het soort woning van belang voor de kans op een NHG. Ten opzichte van rijtjeshuizen hebben huishoudens wonend in (half) vrijstaande woningen en overige soorten woning (bijvoorbeeld woning in combinatie met een bedrijf) een lagere

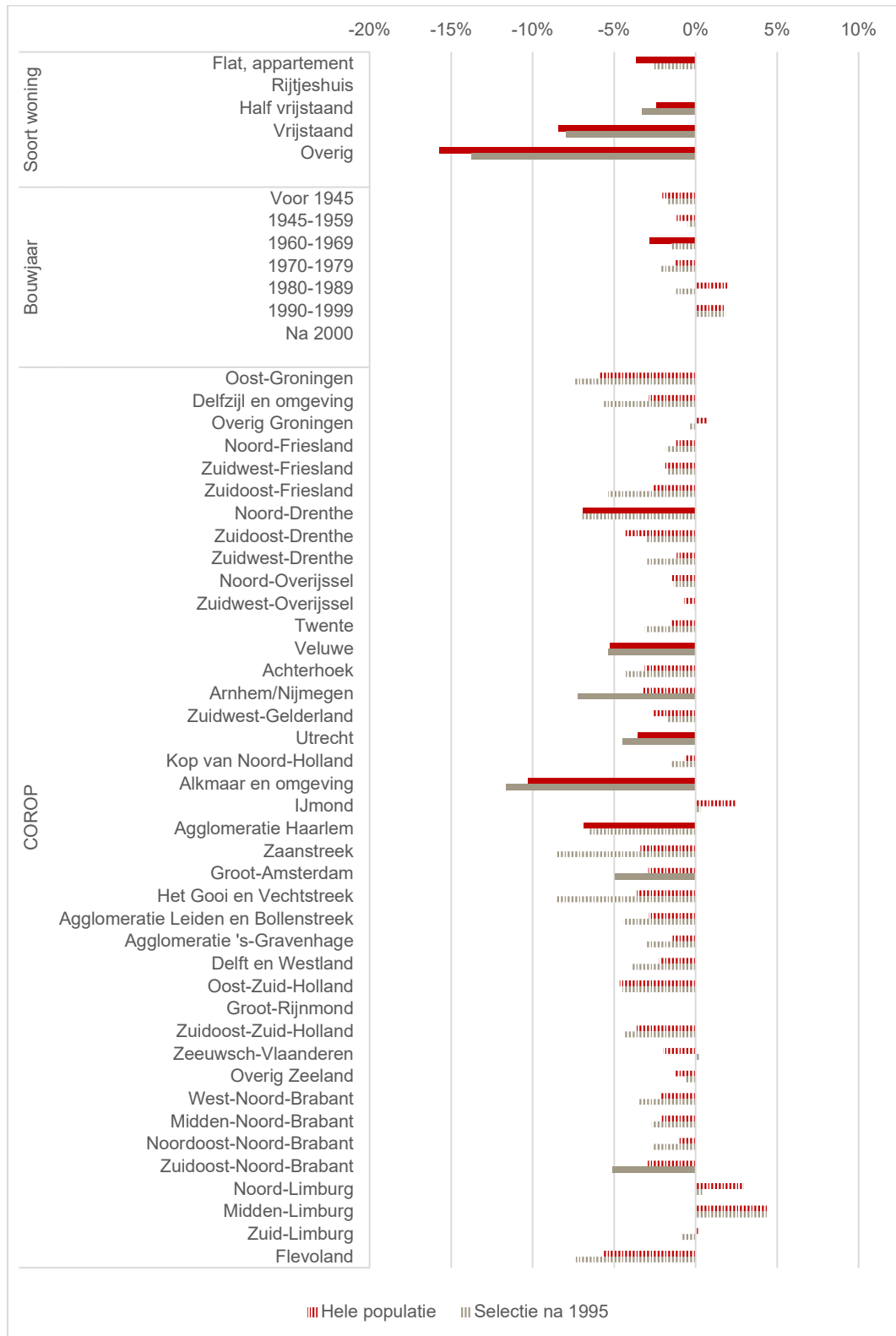
kans op een NHG. Het bouwjaar van de woning doet er nauwelijks toe. Hoewel enkele COROP gebieden een verlaagde kans op een NHG hebben ten opzichte van Groot-Rijnmond, lijkt hier geen lijn in te zitten.

Figuur A. 1 Marginale effecten I: levensloopeffecten belangrijk



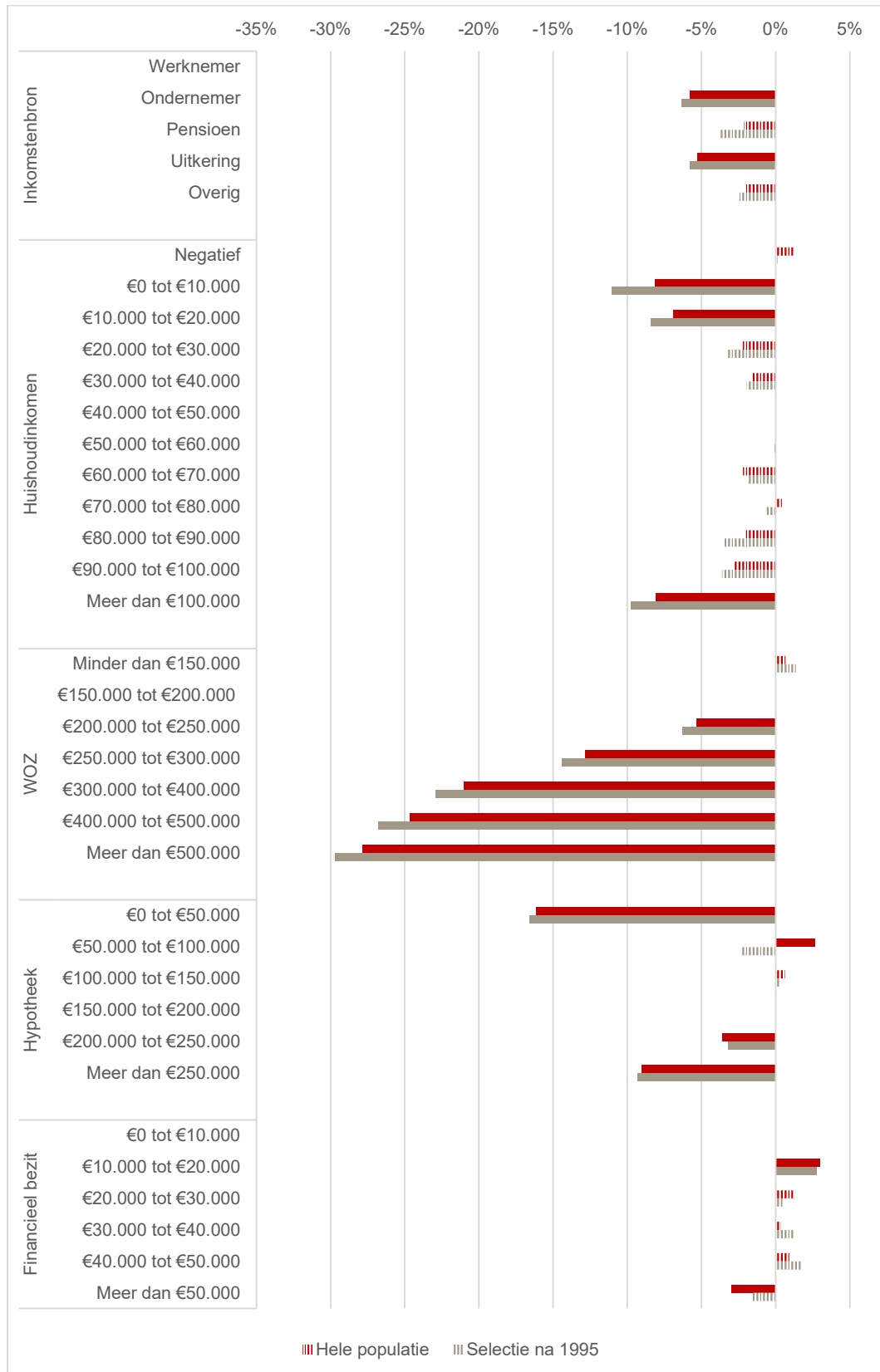
Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Figuur A. 2 Marginale effecten: minder NHG in (half) vrijstaande woningen



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Figuur A.3 Marginale effecten III: inkomen en vermogen belangrijk voor NHG



Bron: SEO Economisch Onderzoek op basis van WoON2015.

Vooral kenmerken van het inkomen en van het vermogen blijken verklarend voor het al dan niet hebben van een NHG. Onzekerheid over het inkomen is geassocieerd met een lagere kans op een NHG. Ondernemers en huishoudens met een uitkering hebben een 5 procentpunt lagere kans op een NHG-hypothec. Ook het niveau van het huishoudinkomen maakt uit. Huishoudens met een inkomen onder de €20.000 per jaar hebben tussen de 5 en 10 procentpunt lagere kans op een NHG. Anderzijds hebben ook huishoudens met een inkomen van meer dan €100.000 per jaar ook een lagere kans op een NHG-hypothec. Wat betreft vermogen valt op dat huishoudens wonend in huizen met een WOZ-waarden van meer dan €200.000 minder gebruik maken van de NHG. Aan de schuldenkant is dit ook zichtbaar. Hypothecschulden van €200.000 of meer worden relatief minder vaak gedekt door de NHG.



seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 . 1018 WB Amsterdam . T (+31) 20 525 16 30 . F (+31) 20 525 16 86 . www.seo.nl