

## Ruimere kredietmogelijkheden

# Eigen huis binnen bereik voor zzp'ers

Het initiatief om startende zzp'ers (één jaar zelfstandig) de kans te bieden een hypotheek af te sluiten met Nationale Hypotheek Garantie (NHG), verloopt voorspoedig. Al 14 geldverstrekkers bieden deze hypotheek aan, 966 zzp'ers kregen een inkomensverklaring en 312 kochten een woning. De insteek? Meer kijken naar toekomstperspectief en minder naar inkomenshistorie.



Steeds meer zzp'ers merken dat geldverstrekkers zich welwillend beginnen op te stellen.

Een eigen huis kopen of zelf bouwen? Zeker voor uitzendkrachten en zzp'ers was dat doorgaans een hoop gedoe en veel gesloten deuren. Voor startende zzp'ers was een hypotheek afsluiten zelfs helemaal een no go area. Maar de kentering is ingezet. De woning- en hypotheekmarkt veranderen en steeds meer zzp'ers merken dat geldverstrekkers zich welwillend beginnen op te stellen.

Dat is mede te danken aan het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), de organisatie achter de NHG (waarmee 1,3 miljoen Nederlandse huishoudens hun hypotheek hebben afgesloten). De doelstelling van het waarborgfonds is voor zoveel mogelijk mensen mogelijkheden creëren om op een verantwoorde manier een eigen woning te kopen, behouden en verbeteren. Ook startende zzp'ers in de bouw vallen vaker 'in de prijzen'. In dit artikel de stand van zaken.

### Toetsinkomen

Dylan Dresens, directeur Beleid & Ontwikkeling bij het WEW: "We hebben oplossingen ontwikkeld voor verantwoorde hypotheekverstrekkingen aan zzp'ers, uitzendkrachten en mensen met funderingsproblemen. We zetten ons ook in voor het verduurzamen van woningen en zijn nu bezig met interessante proposities voor senioren."

De oplossing voor zzp'ers waar Dresens op doelt, is zich op dit moment aan het bewijzen. Sinds vorig jaar biedt het WEW meer mogelijkheden aan startende zzp'ers die op zoek zijn naar een koopwoning. In het verleden moesten zij minimaal drie jaar actief zijn als zelfstandige om een hypotheek af te kunnen sluiten met de NHG. Nu is een hypotheek via deze organisatie al na twaalf maanden zelfstandigheid mogelijk. Dit heeft inmiddels in 312 gevallen geleid tot daadwerkelijke aankoop van een woning.

Zzp'ers die belangstelling hebben, kunnen voor 250 euro hun toetsinkomen 'deskundig en onafhankelijk' laten vaststellen door een geaccrediteerde externe partij. De inkomensbepaling wordt door veertien aan dit initiatief deelnemende geldverstrekkers geaccepteerd. Dat zijn ABN AMRO, Aegon, BLG Wonen, Delta Lloyd, Florius, Lloyds Bank, Nationale-Nederlanden, Obvion Hypotheken, Rabobank, RegioBank, SNS, Triodos Bank en Woonfonds Achmea. (NIBC Direct doet ook mee maar heeft een eigen acceptatiebeleid.) Dresens: "We kijken naar het gemiddelde inkomen over de laatste drie kalenderjaren. Dat mag een combinatie zijn van inkomsten uit een dienstbetrekking en zelfstandig ondernemerschap. Op deze manier hebben we voor veel meer zzp'ers mogelijkheden gecreëerd."

### Perspectiefverklaring

Ook voor uitzendkrachten die een hypotheek willen, is er sinds een tijdje meer mogelijk. Daartoe is de Perspectiefverklaring in het leven geroepen. Een groot aantal hypotheekverstrekkers ondersteunt dit door Obvion Hypotheken, Randstad en Vereniging Eigen Huis ontwikkelde initiatief, dat kan uitgroeien tot marktstandaard voor flexkrachten. De Perspectiefverklaring is (nog) niet voor zzp'ers bestemd. Dresens houdt een slag om de arm: "We blijven kijken naar verbeteringen. Of dat een Perspectiefverklaring is, weet ik niet."

Stefan Meij, manager Marketing & Innovatie van Obvion Hypotheken, vindt het principe van de Perspectiefverklaring prima geschikt voor zzp'ers. Meij hoopt dat straks ook bij hen gekeken wordt naar toekomstperspectief in plaats van inkomenshistorie. Meij: "We weten hoe lastig het nu kan zijn voor zzp'ers en doen er alles aan om hun droomwensen te laten uitkomen. We moeten als sector veel meer kijken

naar iemands vooruitzichten. Is een zzp'er in staat inkomen te genereren in de toekomst? Voor de klant én voor ons is dat de meest relevante vraag."

Volgens Obvion hangt uitbreiding van de Perspectiefverklaring af van de resultaten van het WEW-initiatief. De bottlenecks? Zijn zzp'ers massaal bereid 250 euro te betalen voor een inkomensbepaling (ook als ze de hypotheek misschien niet krijgen). Verder speelt mee of de inkomensbepaling een goed beeld geeft van de 'toekomstbestendigheid' van het inkomen. Meij: "Als het initiatief een succes wordt, zou dat de opmaat kunnen zijn voor verdere toepassing van zo'n onafhankelijke inkomensbepaling, ook voor hypotheek zonder NHG."

### Bouwbranche welkom

Vereniging Eigen Huis liet onlangs in NRC weten blij te zijn met de ontwikkelingen, maar dat er nog wel een paar hobbels genomen moeten worden. "We zijn nog niet waar we willen zijn", aldus Nico Stolwijk. Ook Vereniging Eigen Huis zou willen dat de Perspectiefverklaring door meer mensen kan worden aangevraagd, bijvoorbeeld mensen met een jaarcontract. Stolwijk: "Als je kijkt naar de risico's, is de Perspectiefverklaring te verkiezen boven de werkgeversverklaring: vooruit kijken in plaats van achteruit."

Terug naar Obvion, dat er veel aan gelegen ligt woondromen van zzp'ers te realiseren. "Daarvoor maken we ons sterk", laat Meij weten. Maakt het nog wat uit in welke sector de zzp'er actief is? Meij: "Wij zijn geen bank en kunnen de geldstromen van ondernemers in sommige branches niet op de juiste waarde schatten. Daarom kunnen we best terughoudend zijn bij aanvragen uit bepaalde branches. Maar dat geldt niet voor zzp'ers in de bouw. Die zijn in de regel van harte welkom."

## Hypotheek voor zelfbouwers

Obvion Hypotheken, een volle dochter van Rabobank, laat weten "meedenkend" te zijn als (startende) zzp'ers in de bouw hun eigen huis zelf willen bouwen. Er wordt uiteraard wel kritisch gekeken naar de levensvatbaarheid van een onderneming. Beoordeeld wordt onder meer op 'inkomen', 'solvabiliteit' en 'liquiditeit'. Samen met de hypotheekadviseur wordt ook gekeken naar eventuele gevolgen van zelf bouwen voor de eigen bedrijfsvoering. Wat wordt daarmee bedoeld? Stefan Meij, manager Marketing & Innovatie: "De tijd besteed aan de bouw mag niet ten koste gaan van bestendigheid van het inkomen uit ondernemerschap. Verder vinden we het belangrijk dat er een goede onderbouwing van het uitbestede werk aan onderaannemers wordt opgesteld."



Stefan Meij, manager Marketing & Innovatie van Obvion Hypotheken: "We moeten als sector veel meer kijken naar iemands vooruitzichten."