

SIGNALEN UIT DE HYPOTHEEKADVIESPRAKTIJK

Situatie en visie van hypotheekadviseurs

Marktonderzoek september 2026

Voor stakeholders in de woning- en hypotheekmarkt

Ingage-Aetos Franchise

De Hypotheekshop | Hypokeur

September 2026

Inhoudsopgave

Klik op een onderwerp om direct naar het betreffende hoofdstuk te gaan.

[Managementsamenvatting](#)

[1. Onderzoeksopzet en duiding](#)

[2. Woningmarkt: nog goed, maar duidelijk voorzichtiger](#)

[3. Starters](#)

[4. Doorstromers](#)

[5. Nieuwbouw](#)

[6. Senioren, overwaarde en woningbehoud](#)

[7. Ondernemers en zakelijke financiering](#)

[8. Verduurzaming, SVn, Nationaal Warmtefonds en funderingen](#)

[9. Aflossingsvrij](#)

[10. Hypotheekrenteaftrek en fiscaliteit](#)

[11. WWFT, Risk, KYC en CDD](#)

[12. Maatwerk en acceptatie](#)

[13. DUO en studieschulden](#)

[14. Overbrugging en dubbele lasten](#)

[15. Dwarsdoorsnijdende conclusie](#)

[Bijlage. Belangrijkste cijfers september 2026](#)

[Bronnen](#)

Managementsamenvatting

Het beeld uit de adviespraktijk is dat de woning- en hypotheekmarkt in september 2026 nog steeds goed functioneert, maar duidelijk minder vanzelfsprekend is dan een half jaar eerder. De 114 deelnemende adviseurs beoordelen de markt gemiddeld met een 7,1; 83% geeft een 7 of hoger. Tegelijk kiest 64% voor een neutrale verwachting voor de komende maanden. In de toelichtingen worden stijgende rente, afnemende leencapaciteit, minder bezichtigingen en biedingen, meer aanbod en geopolitieke en economische onzekerheid genoemd. Volgens adviseurs blijft de structurele woningkrapte de markt sterk beïnvloeden. Dat is niet alleen zichtbaar bij de aankoop van woningen, maar ook bij hypotheekvragen rond verhuizen, verbouwen, verhogen en mutaties.

De kernverschuiving is van een zeer sterke aankoopmarkt naar een markt waarin betaalbaarheid, bestaand wonen en complexere levensfasen zwaarder wegen. Dat is zichtbaar in de zorgen van klanten. Huizenprijzen blijven bovenaan staan, maar maandlasten, aflossingsvrij, de toekomst van de hypotheekrenteaftrek en funderingsproblematiek zijn in september duidelijk prominenter dan in maart. De adviespraktijk verschuift daarmee van alleen “kan de klant kopen?” naar een bredere vraag: “kan deze klant duurzaam, betaalbaar en passend blijven wonen, ook bij verandering van inkomen, levensfase of fiscale positie?”

Voor starters blijft toegang tot de woningmarkt moeilijk door prijzen, studieschulden, beperkte leencapaciteit en hoge benodigde eigen middelen. Doorstromers lopen vaker tegen de combinatie van hogere actuele rente, beperkingen rond aflossingsvrij, dubbele lasten en overbrugging aan. Bij senioren komt juist de spanning naar voren tussen veel woningvermogen en een relatief beperkt toetsinkomen. Adviseurs vragen hier vooral om werkbaar maatwerk op basis van werkelijke lasten en om oplossingen waarmee overwaarde kan worden benut zonder dat verhuizen de enige route wordt.

Nieuwbouw raakt daarbij zowel starters als doorstromers. Beperkte betaalbare nieuwbouw wordt genoemd als knelpunt voor starters, terwijl lange bouwtijden, dubbele woonlasten en overbruggingskosten de stap naar nieuwbouw voor doorstromers kunnen bemoeilijken, ook wanneer de uiteindelijke woonlast na verkoop van de bestaande woning passend is.

Bij verduurzaming is de houding van klanten volgens adviseurs positief maar pragmatisch. Isolatie en energielabel krijgen aandacht, terwijl zonnepanelen minder vanzelfsprekend zijn door onzekerheid over beleid en terugverdientijd. Een concreet signaal is dat klanten regelingen van SVn en het Nationaal Warmtefonds niet altijd eenvoudig weten te benutten; één adviseur benoemt expliciet dat begeleiding vanuit het advieskantoor de drempel zou kunnen verlagen. Funderingsproblematiek is veel sterker opgekomen en raakt inmiddels zowel klantzorgen als acceptatie en doorlooptijd.

Ondernemers vormen daarnaast een herkenbare aparte groep in de adviespraktijk. In de behoefteanalyse ligt bij 20 van de 114 respondenten (18%) het sterkste accent op ondernemer en zakelijk. De signalen gaan vooral over de beoordeling van ondernemersinkomen en de hoeveelheid benodigde stukken. Voor beleid is vooral van belang dat ondernemers niet alleen een inkomensvraagstuk hebben, maar vaak meerdere afwijkende kenmerken combineren, waardoor standaard acceptatiekaders sneller knellen.

Een tweede grote rode draad is uitvoerbaarheid. Adviseurs ervaren bij geldverstrekkers lange doorlooptijden, meerdere beoordelingsrondes, aanvullende stukken, beperkte beslissingsruimte bij acceptatie en complexe beheer/OHA-processen. WWFT/KYC/CDD wordt minder vaak letterlijk genoemd dan in eerdere metingen, maar de ervaren documentlast en herhaalde controle zijn nog nadrukkelijk aanwezig. De wens is niet minder zorgvuldigheid, maar meer proportionaliteit, uniformiteit en hergebruik van reeds gevalideerde informatie in de keten.

De centrale boodschap uit dit onderzoek is dat de grootste knelpunten niet uitsluitend liggen in de beschikbaarheid van hypotheekproducten. Steeds vaker gaat het om de combinatie van woningmarkt, fiscale regels, toetskaders, woningkwaliteit en uitvoeringsprocessen. Adviseurs zien ruimte voor beleid dat doorstroming en woningbehoud ondersteunt,

verduurzaming en funderingsaanpak beter integreert in de financiering, en maatwerk eenvoudiger uitvoerbaar maakt zonder de bescherming van de consument te verminderen.

1. Onderzoeksopzet en duiding

Het marktonderzoek is de tiende editie van een halfjaarlijkse uitvraag onder hypotheekadviseurs. De enquête is op 8 september 2026 verstuurd naar ruim 400 adviseurs van De Hypotheekshop en Hypokeur. Na een reminder op 10 september kon de vragenlijst tot en met 11 september worden ingevuld. In totaal reageerden 114 verschillende adviseurs, waaronder 65 franchisenemers, afkomstig van circa 95 unieke hoofdvestigingen. Van de respondenten waren er 101 werkzaam bij De Hypotheekshop en 13 bij Hypokeur.

Het onderzoek is bedoeld als thermometer van de adviespraktijk. De combinatie van gesloten vragen en open antwoorden maakt het mogelijk om zowel omvang als achterliggende motieven te zien. De uitkomsten zijn niet opgezet als een aselekt representatief onderzoek onder alle Nederlandse hypotheekadviseurs. De resultaten geven daarom vooral een breed en herhaald signaal uit een landelijk netwerk van advieskantoren.

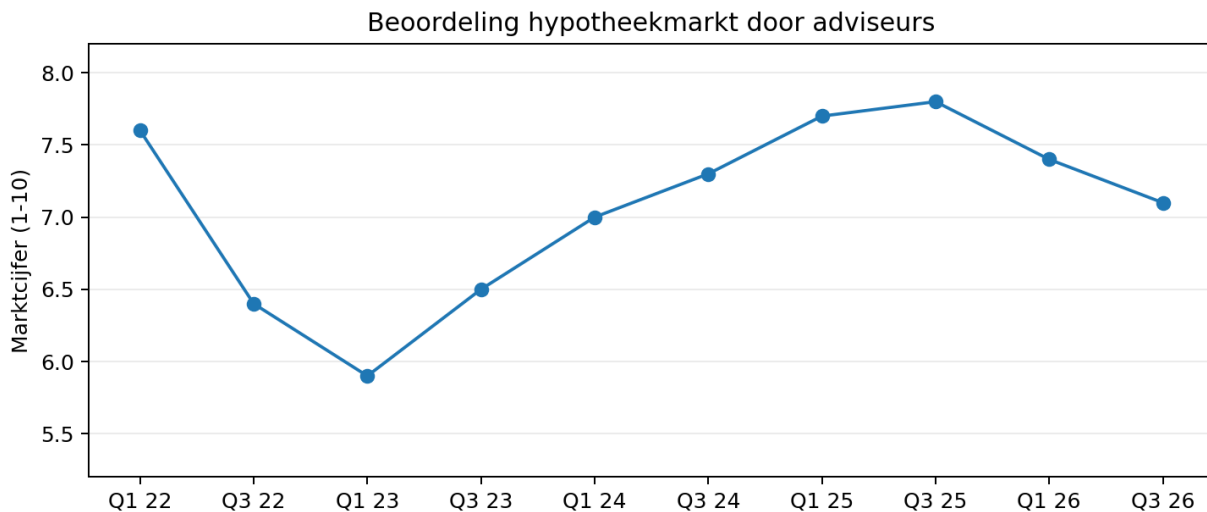
Duiding en interpretatie van de uitkomsten

Dit onderzoek brengt signalen uit de hypotheekadviespraktijk in beeld en is niet bedoeld als pleidooi voor generiek ruimere kredietverlening. Wanneer adviseurs vragen om maatwerk, gaat het om situaties waarin standaardtoetsing volgens hen onvoldoende aansluit op de feitelijke en aantoonbaar betaalbare financiële positie van de klant. Daarbij blijven consumentenbescherming, verantwoorde woonlasten en duidelijke kaders het uitgangspunt.

Volgens adviseurs ligt de belangrijkste oorzaak van hoge huizenprijzen bij de structurele woningkrapte. Hogere huizenprijzen kunnen vervolgens leiden tot hogere benodigde hypotheekbedragen. De roep om maatwerk is daarom niet bedoeld om prijzen of schulden op te drijven, maar om financiering beter te laten aansluiten op aantoonbaar betaalbare situaties.

Het onderzoek vertegenwoordigt nadrukkelijk het perspectief van adviseurs binnen De Hypotheekshop en Hypokeur en is niet representatief voor alle Nederlandse hypotheekadviseurs of voor de gehele hypotheekketen. De resultaten meten ervaringen en signalen uit de praktijk en zijn geen zelfstandig bewijs voor causaliteit of voor de maatschappelijke effecten van beleidswijzigingen. Waar signalen op een klein aantal antwoorden berusten, moeten zij ook als zodanig worden gelezen. De uitkomsten zijn daarom vooral bedoeld als basis voor nader onderzoek en beleidsdialoog, niet als zelfstandig bewijs voor concrete beleidswijzigingen.

Kengetal	September 2026
Respondenten	114
Franchisenemers	65
Unieke hoofdvestigingen	circa 95
Gemiddeld marktcijfer	7,1
Geeft markt een 7 of hoger	83%
Neutrale verwachting komende maanden	64%



Figuur 1. Gemiddeld marktcijfer in de tien edities sinds maart 2022.

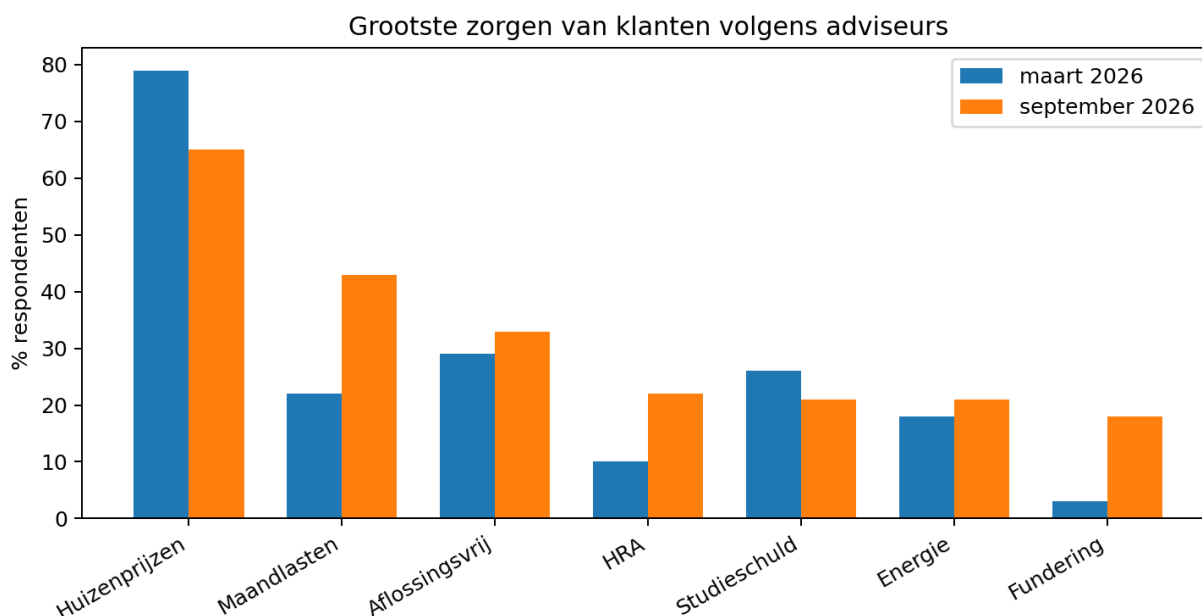
2. Woningmarkt: nog goed, maar duidelijk voorzichtiger

De markt wordt nog steeds positief beoordeeld, maar de top van 2025 ligt achter ons. Het marktcijfer daalde van 7,8 in september 2025 naar 7,4 in maart 2026 en 7,1 in september 2026. Adviseurs spreken niet van een zwakke markt, wel van een markt waarin klanten en verkopers minder vanzelfsprekend handelen.

In de open antwoorden komen vier signalen herhaald terug: stijgende hypotheekrente, minder leencapaciteit, minder bezichtigingen en biedingen en meer woningaanbod. Daarnaast wordt onzekerheid over economie en geopolitiek genoemd. Daartegenover staat dat de structurele schaarste aan woningen volgens adviseurs de vraag ondersteunt en voorkomt dat de markt breed wegvalt.

“Je merkt een bepaald omslagpunt. Sommige woningen in een bepaald segment staan wat langer in de verkoop. De hypotheekrente stijgt ook en daalt amper.”

De huidige fase wordt door adviseurs dus niet primair gezien als een vraaguitval, maar als een overgang naar meer selectie en voorzichtigheid. Dat maakt betaalbaarheid, productvoorwaarden en uitvoerbaarheid belangrijker: klanten die in een zeer ruime markt nog konden doorstromen of verbouwen, lopen bij hogere rente sneller tegen toetsgrenzen of maandlasten aan.



Figuur 2. Verschuiving in door adviseurs genoemde klantzorgen tussen maart en september 2026.

3. Starters

Situatie

Starters blijven volgens adviseurs een kwetsbare groep. Huizenprijzen zijn nog steeds de meest genoemde klantzorg en studieschulden worden door 24 van de 114 respondenten genoemd. In de toelichtingen wordt daarnaast gewezen op maximale financiering, benodigde eigen middelen, hoge biedingen en beperkte betaalbare nieuwbouw.

Het beeld is niet overal hetzelfde. Sommige adviseurs zien dat starters weer iets meer kans krijgen doordat woningen langer te koop staan of minder vaak worden overboden. Anderen melden juist minder oriënterende starters of zien dat stijgende rente de leencapaciteit te sterk aantast. Het onderzoek ondersteunt daarom niet de conclusie dat de positie van starters in algemene zin verbetert of verslechtert; wel is duidelijk dat hun ruimte zeer gevoelig is voor rente, prijs en toetsregels.

Visie van adviseurs

Adviseurs vragen om ruimte voor oplossingen waar de feitelijke betaalbaarheid dat verantwoord toelaat. Genoemd worden gerichte oplossingen voor starters, beter werkende startersleningen, oplossingen waarbij familie financieel ondersteunt en soepeler of beter uitlegbaar beleid rond studieschulden. Ook wordt gewezen op alternatieve woonvormen, zoals wonen op het erf van ouders of permanente bewoning van recreatiewoningen, als mogelijke route voor groepen die in de reguliere koopmarkt moeilijk terechtkunnen.

“Starter = soepeler beleid voor DUO-lasten.”

4. Doorstromers

Situatie

Bij doorstromers ligt de spanning vooral tussen de waarde van de bestaande woning en de financierbaarheid van de volgende stap. Adviseurs signaleren dat hogere actuele rente en strengere voorwaarden rond aflossingsvrij de

maandlast van een verhuizing sterk kunnen verhogen, ook bij huishoudens met veel overwaarde. Daardoor kan zowel duurder als goedkoper verhuizen financieel onaantrekkelijk of soms onhaalbaar worden.

Visie van adviseurs

De wens is meer ruimte om bestaande lage-rente- en aflossingsvrije posities passend mee te nemen naar een volgende woning, en meer maatwerk bij tijdelijke dubbele lasten. Voor de beleidsdiscussie is vooral relevant dat adviseurs doorstroming niet alleen als een woningmarktvraagstuk zien, maar ook als een financierings- en productvoorwaardenvraagstuk.

5. Nieuwbouw

Situatie

Nieuwbouw komt in de antwoorden vooral terug in relatie tot starters en doorstromers. Voor starters wordt beperkte betaalbare nieuwbouw genoemd als onderdeel van het toegankelijkheidsprobleem. Voor doorstromers zit het belangrijkste knelpunt in de financiering van de overgangperiode: lange bouwzeiten, hogere actuele rente en de kosten van overbrugging kunnen leiden tot een langdurige periode met dubbele woonlasten.

Adviseurs signaleren dat hierdoor huishoudens kunnen vastlopen die de nieuwe woning structureel wel kunnen dragen zodra de bestaande woning is verkocht. Enkele respondenten leggen daarnaast een relatie tussen stagnerende nieuwbouw en de bestaande woningmarkt: wanneer doorstromers niet bewegen, komen ook minder bestaande woningen vrij voor andere huishoudens, waaronder starters.

Visie van adviseurs

De signalen wijzen vooral op het belang van onderscheid tussen structurele betaalbaarheid en tijdelijke financieringslasten tijdens de bouw- en overbruggingsperiode. De uitvraag levert geen breed kwantitatief gedragen voorstel voor één specifieke regeling op, maar wel een terugkerend kwalitatief signaal dat tijdelijke dubbele lasten en overbrugging de doorstroming naar nieuwbouw kunnen beperken. Voor beleid is daarom relevant om niet alleen naar woningaanbod te kijken, maar ook naar de financierbaarheid van de overgang naar de nieuwe woning.

6. Senioren, overwaarde en woningbehoud

Situatie

Senioren, overwaarde en verzilveren vormen het meest terugkerende cluster in de open antwoorden over trends. In de behoefteprofielen van het onderzoek valt bijna de helft van de respondenten primair in het accent “complex wonen & levensfase”, waarin senioren, overwaarde, aflossingsvrij, familiehypotheken, scheiding en OHA samenkomen.

Het centrale probleem is de kloof tussen vermogen en inkomen. Adviseurs beschrijven huishoudens met veel overwaarde maar een beperkt pensioeninkomen die moeilijk geld uit de woning kunnen halen of niet kunnen doorstromen. De werkelijke-lastentoets wordt als waardevol instrument gezien, maar meerdere respondenten ervaren dat deze bij hogere markttrentes of specifieke productvoorwaarden onvoldoende uitkomst biedt.

Visie van adviseurs

De adviespraktijk vraagt om oplossingen die woningbehoud, passende doorstroming en het verantwoord benutten van overwaarde naast elkaar mogelijk maken. Het uitgangspunt dat uit de antwoorden naar voren komt is dat veel woningvermogen op zichzelf geen reden zou moeten zijn om consumenten tot verkoop of verhuizing te dwingen wanneer de feitelijke woonlast verantwoord is. Tegelijk vragen adviseurs om duidelijke kaders, zodat maatwerk voorspelbaar en uitvoerbaar blijft.

“Senioren vragen om de overwaarde en in de praktijk is het vrijwel niet mogelijk om deze met het pensioeninkomen op basis van de werkelijke lasten op te nemen.”

7. Ondernemers en zakelijke financiering

Situatie

Ondernemers komen in verschillende onderdelen van de septembermeting terug. In de behoefteprofielen ligt bij 20 respondenten (18%) het sterkste accent op ondernemer en zakelijk. Dat wijst op een duidelijke behoefte om particuliere hypotheekadvisering, ondernemersinkomen en bredere zakelijke financiële vragen beter met elkaar te verbinden.

De inhoudelijke knelpunten zitten vooral aan de inkomenskant. Respondenten noemen expliciet de toetsing van zakelijk inkomen, ondernemers in combinatie met toekomstig pensioeninkomen en een toenemende stukkenuitvraag bij ondernemers. Daarmee raakt het ondernemersvraagstuk zowel de hypotheeknormen als de uitvoering bij geldverstrekkers en rekenexperts.

Visie van adviseurs

De gewenste richting is niet één generieke versoepeling voor ondernemers. De antwoorden wijzen vooral op beter uitlegbare en uitvoerbare beoordeling van ondernemersinkomen, voldoende ruimte voor maatwerk wanneer het standaardmodel de feitelijke situatie onvoldoende vangt, en een betere aansluiting tussen particuliere woonfinanciering en de financiële positie van ondernemers.

Voor de woning- en hypotheekketen is dit relevant omdat ondernemerschap steeds vaker samenloopt met wonen, pensioenopbouw en vermogensvorming. Beleid en uitvoeringskaders die uitsluitend uitgaan van een regulier looninkomen kunnen daardoor juist bij financieel draagkrachtige huishoudens onbedoeld frictie veroorzaken. Tegelijk vraagt maatwerk om heldere kaders en consistente beoordeling, zodat verruiming niet leidt tot willekeur.

8. Verduurzaming, SVn, Nationaal Warmtefonds en funderingen

Verduurzaming: van urgent hoofdthema naar pragmatische afweging

De ontwikkeling sinds 2022 is opvallend. In september 2022 meldde 73% van de respondenten een toename van adviesvragen over verduurzaming. In september 2026 is verduurzaming veel minder vaak de primaire aanleiding voor het hypotheekgesprek. Klanten zijn volgens adviseurs meestal positief, maar wegen kosten, terugverdientijd, comfort en andere verbouwingswensen nadrukkelijk mee.

Isolatie, kozijnen en verbetering van het energielabel worden relatief vaak positief genoemd. Zonnepanelen zijn minder vanzelfsprekend door onzekerheid over saldering, teruglevering en de financiële uitkomst. Sommige klanten stellen verduurzaming uit tot na aankoop of geven een keuken, badkamer of uitbouw prioriteit. De rode draad is niet dat verduurzaming onbelangrijk is geworden, maar dat klanten meer zekerheid willen over kosten en baten.

SVn en Nationaal Warmtefonds

De enquête bevat geen brede kwantitatieve beoordeling van SVn of het Nationaal Warmtefonds. Wel is er een concreet uitvoeringssignaal: een adviseur geeft aan dat klanten deze routes lastig zelfstandig kunnen benutten en dat het zou helpen wanneer hypotheekadviseurs hen hierin directer konden begeleiden. Dit is één kwalitatief signaal en moet niet als breed gedragen oordeel worden gelezen, maar het past bij de bredere behoefte aan eenvoud en geïntegreerde begeleiding.

“SVN en Warmtefonds kunnen zij zelf de klant moeilijk mee helpen; klant ervaart daar nog wel een drempel.”

Funderingsproblematiek

Funderingsproblematiek is in korte tijd veel prominenter geworden. In maart 2026 noemde 3% dit als klantzorg, in september 18% (20 respondenten). Daarnaast komt fundering terug als trend, als aanvraagknelpunt en als oorzaak van vertraging en onzekerheid. Adviseurs vragen vooral om duidelijkheid over de betekenis van risicorapporten, uniforme behandeling door geldverstrekkers en toegang tot deskundige funderingsonderzoeken.

Voor de woning- en hypotheekketen is dit relevant omdat funderingsrisico niet alleen een bouwtechnisch vraagstuk is. Zodra onzekerheid over de fundering effect heeft op acceptatie, taxatie of verkoopbaarheid, wordt het direct een financieringsvraagstuk. De adviespraktijk heeft daarom behoefte aan een beter herkenbare keten tussen signalering, onderzoek, herstel, financiering en acceptatie.

9. Aflossingsvrij

Situatie

Aflossingsvrij is uitgegroeid tot een van de meest prominente inhoudelijke thema's. 38 respondenten noemen de aflossingsvrije hypotheek als belangrijke klantzorg. In maart 2026 was het al een dominante adviestrend; in september komt het vooral terug in relatie tot verhuizen, senioren, einde renteaftrek en wijzigingen binnen bestaande hypotheeken.

De ervaren problematiek zit niet alleen in de omvang van de aflossingsvrije schuld. Adviseurs wijzen vooral op situaties waarin bestaande klanten bij een verhuizing, verhoging of omzetting tegen nieuwe beperkingen aanlopen. Hierdoor kan een oplossing die binnen de bestaande woonlast passend was, na een mutatie tot een hogere toetslast of maandlast leiden.

Visie van adviseurs

De meeste opmerkingen pleiten niet voor onbeperkt aflossingsvrij lenen. De behoefte is vooral aan proportionele beoordeling van bestaande situaties, ruimte voor werkelijke lasten en voorspelbare verhuis- en omzettingsregels. Met name voor senioren en doorstromers geven adviseurs aan dat aflossingsvrij in bepaalde situaties onderdeel kan zijn van een passende oplossing voor betaalbaarheid en woningbehoud.

“Mogelijkheid aflossingsvrij moet behouden blijven. Voor de doorstroming en senioren kan dit vaak een goed en passend alternatief zijn.”

10. Hypotheekrenteaftrek en fiscaliteit

Situatie

De toekomst van de hypotheekrenteaftrek wordt door 25 respondenten als klantzorg genoemd. Dat aandeel is duidelijk hoger dan in maart 2026. De zorgen gaan niet alleen over politieke onzekerheid, maar ook over de uitvoerbaarheid van de bestaande fiscale termijnen. Adviseurs noemen het aflopen van de renteaftrek, de combinatie met pensioenleeftijd, box 3 en het moeilijk reconstrueren van het eigenwoningverleden.

Een terugkerend signaal is dat fiscale historie steeds meer invloed krijgt op de hypotheektoets, terwijl die historie voor klant en adviseur niet altijd eenvoudig of volledig beschikbaar is. Dat leidt tot onzekerheid over resterende aftrektermijnen en tot zware toetslasten bij leningdelen die op termijn niet meer aftrekbaar zijn.

Visie van adviseurs

De belangrijkste behoefte is voorspelbaarheid. Adviseurs kunnen met verschillende fiscale regimes werken, maar ervaren onzekerheid als problematisch wanneer klanten voor langlopende woonbeslissingen staan. Voor beleid is daarom niet alleen de uiteindelijke fiscale keuze relevant, maar ook tijdige duidelijkheid, uitvoerbare overgangsregels en betere beschikbaarheid van fiscale historie.

11. WWFT, Risk, KYC en CDD

Situatie

In september 2026 worden WWFT, Risk, KYC en CDD minder vaak letterlijk genoemd dan in de metingen van 2024 en 2025. De onderliggende uitvoeringsproblematiek is echter nog duidelijk aanwezig. Bij structurele problemen met aanbieders noemen respondenten lange doorlooptijden, meerdere beoordelingsrondes, aanvullende stukken, beperkte beslissingsruimte bij acceptanten en communicatie via serviceproviders. Acceptatie en stukkenuitvraag vormen het grootste cluster van algemene aanvraagknelpunten.

Twee antwoorden benoemen de complianceketen expliciet. Eén adviseur vraagt waarom klanten dezelfde WWFT-informatie op meerdere momenten in hetzelfde koopproces moeten verantwoorden. Een ander noemt de toevoeging van Risk/KYC als extra beoordelingslaag bij banken. De bredere boodschap is dat controles vaak als opeenvolgend in plaats van herbruikbaar worden ervaren.

Visie van adviseurs

De wens is vooral ketenefficiency: informatie één keer betrouwbaar vaststellen en daarna waar mogelijk veilig hergebruiken, met meer uniformiteit in bewijsstukken en minder herhaalde uitvraag. De respondenten stellen de noodzaak van integriteitscontroles niet ter discussie; hun kritiek richt zich op dubbele bewijsvoering, wisselende eisen en doorlooptijd.

“Dat klanten dit zes keer in een koopproces moeten verantwoorden lijkt mij niet goed. Hier moet de keten echt wat mee gaan doen.”

12. Maatwerk en acceptatie

Situatie

Maatwerk loopt als rode draad door vrijwel alle doelgroepen. De vraag is het scherpst bij senioren, ondernemers, scheidingen/OHA, aflossingsvrij, fiscale overgangssituaties, funderingsrisico en klanten die net buiten standaardtoetsing vallen. Respondenten ervaren dat sommige geldverstrekkers weinig beslissingsruimte laten aan acceptanten en dat afwijkende dossiers daardoor veel langer duren.

De term “werkelijke last” wordt regelmatig gebruikt als gewenste benadering, maar adviseurs signaleren ook dat die route bij hogere marktrente niet automatisch voldoende ruimte geeft. Maatwerk wordt daarmee niet gezien als een uitzondering zonder grenzen, maar als een inhoudelijke beoordeling die beter moet aansluiten op de werkelijke financiële positie van de klant.

Visie van adviseurs

De kernwens is meer ruimte voor professioneel oordeel binnen duidelijke kaders. Dat vraagt volgens de antwoorden niet alleen om ruimere regels, maar ook om voldoende vakkennis, beslissingsbevoegdheid en continuïteit bij acceptanten. Fastlanes helpen bij standaarddossiers, maar afwijkende situaties zijn juist gebaat bij één deskundige beoordeling in plaats van meerdere opeenvolgende rondes.

13. DUO en studieschulden

Situatie

Studieschulden worden door 24 respondenten als belangrijke klantzorg genoemd. Dat is 21% van de respondenten. Het onderwerp raakt vooral starters en jongere huishoudens, maar komt ook terug als technisch toetsvraagstuk. Een adviseur noemt expliciet onduidelijkheid tussen het wettelijke maandbedrag in de adviessoftware en de wijze waarop de geldverstrekker toetst.

De praktische zorg is dat de impact van de studieschuld voor de klant niet altijd intuïtief of voorspelbaar is. In combinatie met hoge huizenprijzen en maximale financiering kan een relatief kleine wijziging in de toetsing een groot effect hebben op de haalbare woning.

Visie van adviseurs

Adviseurs vragen om transparante en zo uniform mogelijke verwerking van DUO-lasten en om beleid dat de feitelijke betaalbaarheid goed weerspiegelt. Een deel van de respondenten bepleit soepeler beleid voor starters, maar het onderzoek biedt geen eenduidig voorstel voor één nieuwe norm.

14. Overbrugging en dubbele lasten

Situatie

Overbrugging wordt in september 2026 minder vaak expliciet genoemd dan thema's als aflossingsvrij, senioren of fundering. Het signaal dat er ligt is echter inhoudelijk relevant. Adviseurs koppelen de kosten van overbrugging en tijdelijke dubbele lasten aan stagnerende nieuwbouw en beperkte doorstroming. Dit speelt vooral bij lange bouwperiodes en huishoudens die hun nieuwe woning wel kunnen dragen nadat de oude woning is verkocht, maar niet gedurende de tussenperiode.

Eén respondent formuleert concreet een behoefte aan een losse overbruggingsoplossing waarbij een deel van de waarde als buffer wordt aangehouden en rente gedurende de overbruggingsperiode kan worden bijgeschreven. Die suggestie is niet breed kwantitatief gedragen in de enquête, maar illustreert het type maatwerkvraag dat adviseurs zien, met name bij senioren.

Visie van adviseurs

De bredere beleidsvraag is of tijdelijke financieringslasten voldoende worden onderscheiden van structurele betaalbaarheid. Adviseurs zien juist bij doorstromers met substantiële overwaarde situaties waarin de uiteindelijke financiering passend is, maar de overgangsfase de beweging blokkeert.

15. Dwarsdoorsnijdende conclusie

De verschillende onderwerpen hangen in de adviespraktijk sterk samen. Een starter met studieschuld heeft niet alleen een DUO-vraagstuk, maar ook een betaalbaarheids-, woningaanbod- en vaak familiehulpvraagstuk. Een senior met overwaarde kan tegelijk te maken hebben met aflossingsvrij, pensioeninkomen en maatwerk. Een ondernemer kan een gezonde financiële positie hebben, maar toch vastlopen op inkomensvaststelling, documentuitvraag of de combinatie van privé- en zakelijke financiering. Een doorstromer kan op papier voldoende vermogen hebben, maar tijdelijk worden geremd door dubbele lasten en overbrugging. Juist de stapeling van regels en processen bepaalt daardoor steeds vaker of een passende woonoplossing uitvoerbaar is.

Daarom wijzen de uitkomsten vooral op vijf beleidsmatige aandachtspunten:

- Bevorder voorspelbaarheid in langlopende woonbeslissingen, met name rond fiscaliteit, aflossingsvrij en overgangsregels.
- Maak verantwoord maatwerk uitvoerbaarder voor huishoudens met aantoonbaar passende werkelijke lasten of afwijkende inkomenspatronen, in het bijzonder senioren, ondernemers, doorstromers en andere niet-standaardsituaties.
- Koppel woningkwaliteit en financiering beter aan elkaar, vooral bij verduurzaming en funderingsproblematiek, zodat signalering, onderzoek, maatregelen en financiering als één keten kunnen functioneren.
- Verminder dubbele gegevens- en documentuitvraag in WWFT/KYC/CDD en acceptatie door meer uniformiteit en veilig hergebruik van reeds gevalideerde informatie.

- Bekijk doorstroming niet alleen vanuit woningaanbod, maar ook vanuit tijdelijke financieringsbarrières zoals dubbele lasten, overbrugging en verlies van bestaande hypotheekkenmerken.

De adviseurs geven hiermee geen uniform beleidsprogramma af. Wel is de richting consistent: minder fragmentatie tussen regels en processen, meer aandacht voor de feitelijke woonsituatie van de klant en betere uitvoerbaarheid van oplossingen die maatschappelijk gewenste bewegingen, zoals doorstroming, woningbehoud en woningverbetering, mogelijk maken.

Bijlage. Belangrijkste cijfers september 2026

Door adviseurs genoemde klantzorg	Aantal	Aandeel
Huizenprijzen	74	65%
Maandlasten	49	43%
Aflossingsvrije hypotheek	38	33%
Toekomst hypotheekrenteaftrek	25	22%
Studieschulden	24	21%
Energieprijzen	24	21%
Funderingsproblematiek	20	18%

Aanvullende kerncijfers: 68% ziet geen duidelijke algemene toename van één specifieke adviesvraag. 67% ervaart regelmatig of vaak dat verbouwingen en meerwerk duurder uitvallen dan begroot. Slechts 18 respondenten geven aan helemaal geen problemen met notarissen te ervaren; wachttijden spelen vooral bij OHA, aktes van verdeling en andere dossiers rond relatiebeëindiging.

Bronnen

Ingage-Aetos Franchise, Marktonderzoek hypotheekadviseurs september 2026, inclusief onderliggende enquête-antwoorden (114 respondenten).

Ingage-Aetos Franchise, eerdere edities van het marktonderzoek hypotheekadviseurs, maart 2022 tot en met maart 2026, voor de weergegeven trendvergelijkingen.

Alle citaten van respondenten zijn geanonimiseerd. Formuleringen zijn waar nodig licht geredigeerd op spelling en leesbaarheid, zonder de strekking te wijzigen.

