

# UIT ELKAAR GAAN EN EEN HYPOTHEEK: EEN GESLAAGD HUWELIJK?



**MUNT**  
HYPOTHEKEN

MEI 2021

# UIT ELKAAR GAAN EN EEN HYPOTHEEK: EEN GESLAAGD HUWELIJK?

## INHOUD

|   |                            |    |
|---|----------------------------|----|
| 1 | WAAROM DIT ONDERZOEK?      | 4  |
| 2 | WAT VALT ONS HET MEEST OP? | 5  |
| 3 | CONCLUSIES                 | 6  |
| 4 | WAT NU?                    | 11 |
| 5 | RESPONDENTEN               | 13 |

# 1 WAAROM DIT ONDERZOEK?

Er is het afgelopen jaar in een hele korte tijd, veel veranderd. De lockdown, avondklok, thuisonderwijs en zoveel mogelijk vanuit huis werken. Het zijn ingrijpende gebeurtenissen, oproepen en maatregelen die ervoor hebben gezorgd dat het leven van Nederlanders zich veel meer binnenshuis afspeelt.

Aan het begin van de crisis zijn er allerlei berichten over een mogelijke scheidingsgolf verschenen in het nieuws. Wij waren benieuwd of het klopt dat de coronacrisis meer druk zet op relaties en mogelijk ook tot meer scheidingen kan leiden.

**'Uit elkaar gaan' heeft helaas vaak financiële consequenties. Daarom vinden wij het zo belangrijk om te kijken in hoeverre dit thema nou echt speelt onder Nederlanders met een hypotheek.**

Vorig jaar hebben we al een keer door onderzoek te doen, aandacht besteedt aan ditzelfde thema. Dat onderzoek is dit jaar weer herhaald en weer verder uitgebouwd. Met de resultaten proberen we u op allerlei manieren te bereiken. Wellicht is het u opgevallen dat we met meerdere berichten over dit thema in de media zijn verschenen. Ook hebben we diverse uitkomsten van het onderzoek gedeeld via onze social media kanalen.

We hebben voor deze route gekozen omdat wij geloven dat we zodoende het bewustzijn rond belangrijke thema's in het leven van een klant kunnen vergroten. MUNT Hypotheken wil er in goede, maar ook in slechte tijden zijn voor de klant en voor de hypotheekadviseur.

Het onderzoek is uitgevoerd onder 1.011 Nederlanders. De steekproef is uniek in zijn soort omdat de respondenten allemaal samenwonen met een partner én een hypotheek hebben. De onderzoeksgroep bestaat uit een representatieve afspiegeling van de Nederlandse bevolking, met respondenten uit verschillende leeftijdsgroepen, geslacht en met verschillende opleidingsniveaus.

# 2 WAT VALT ONS HET MEEST OP?

## Echtscheiding nóg minder aan bod in hypotheekgesprek

Uit het onderzoek blijkt dat slechts elf procent van de mensen met een hypotheek heeft stilgestaan bij de mogelijke effecten van relatiebeëindiging tijdens het aangaan van de hypotheek. Dit percentage lag vorig jaar, toen wij respondenten dezelfde vraag hebben voorgeschied, nog op twintig procent.

[\(meer op pagina 6\)](#)



**11%** heeft in 2019 stilgestaan bij de effecten van relatiebeëindiging bij aangaan hypotheek. Dit tegenover 20% in 2020.

## Verlies woning vaak extra kopzorg bij scheiden

31 procent van de huizenbezitters die samenwonen maakt zich voortdurend of af en toe zorgen over de financiële consequenties van relatiebeëindiging. Een derde van de Nederlanders geeft aan dat het bij een eventuele beëindiging van de relatie niet meer mogelijk is om de hypotheeklast te kunnen betalen of geeft aan überhaupt niet te weten of zij daartoe in staat zijn.

[\(meer op pagina 8\)](#)



**31%** van de samenwonende huizenbezitters maakt zich zorgen over de financiële consequenties van relatiebeëindiging.

### 3.1 ECHTSCHIEDING NÓG MINDER AAN BOD IN HYPOTHEEKGESPREK

#### Relatiebeëindiging niet op de agenda

Veel Nederlanders geven dus aan niet te hebben stilgestaan bij het scenario relatiebeëindiging. Vorig jaar, toen we de respondenten dezelfde vraag hebben gesteld, gaf iets meer dan twintig procent aan daarbij te hebben stilgestaan. In ons nieuwste onderzoek komen we op iets meer dan een tiende uit. Dat het scenario scheiden niet op de agenda staat, is echter niet het enige dat opzienbarend is.

Het zou goed kunnen dat scheiden niet het eerste scenario is dat door je hoofd schiet wanneer je een huis koopt. Toch is het verstandig om daar toch even ruimte voor te maken. We vroegen commercieel directeur Chris Oosterling van MUNT Hypotheken, die overigens een verleden als adviseur heeft, om wat tips.

- *“Het kan wijs zijn om vooraf te bedenken wat het zou betekenen als één van de partners achterblijft in de woning. Wat zijn dan de gevolgen voor de hypotheek? Kunnen mensen al een inschatting maken wat dan de financiële consequenties zijn? En wat is daarom wenselijk te doen?”*
- *Laat mensen een scenario uitwerken en met dat scenario in het achterhoofd een beslissing maken over welke hypotheek zij aankunnen. Misschien ligt er wel een schenking in het verschieft of staat er een promotie op de werkvloer op de agenda. Dat zijn veranderingen die ook nog invloed kunnen hebben op jouw financiële situatie. Verstandig is om dat mee te nemen.*
- *Wijzen op het belang van een financiële buffer is ook slim om te doen. Het is natuurlijk ontzettend mooi als een stel de ruimte heeft om voor onvoorziene gebeurtenissen te sparen. Er kan tijdens je leven zo ontzettend veel gebeuren.”*



Chris Oosterling  
MUNT Hypotheken

#### Getrouwden maken zich minder zorgen

Een ander opvallend voorval dat wij hebben ontdekt, is dat uit de cijfers blijkt dat mensen die niet in het huwelijksbootje zijn gestapt vaker over een dergelijk scenario praten dan gehuwden. Bijna veertig procent (37 procent) van de niet-gehuwden zegt goede afspraken te hebben gemaakt over het moment dat er wellicht een eind komt aan de relatie.

Onder mensen die elkaar het ja-woord hebben gegeven ligt dat percentage 15 procent lager. Het lijkt erop dat getrouwden zich bij het aangaan van hypotheek een stuk zekerder lijken te voelen. Of dat terecht is, is de vraag!

#### Verschillen in leeftijd

Er is niet alleen verschil tussen niet-getrouwden en gehuwden. Ook tussen verschillende leeftijdsgroepen vallen er behoorlijk wat verschillen op.

Voor jonge mensen die een hypotheek met een lange looptijd aangaan, is natuurlijk nog heel veel onzeker. Misschien hebben ze stiekem in hun achterhoofd toch een stemmetje dat zegt: is dit het wel? Dat verklaart misschien wel dat zij vaker dan ouderen afspraken maken over een mogelijke beëindiging van de relatie.



**Respondenten tussen 18 en 34 jaar - 35% maakt goede afspraken.**

**Respondenten tussen 35 en 54 jaar - 21% maakt goede afspraken.**

**Respondenten van 65 jaar en ouder - 19% maakt goede afspraken.**

Alarmerend is wel dat 65 procent van de mensen tussen de 18 en 34 jaar helemaal niet of vooralsnog nauwelijik afspraken heeft gemaakt.

Hoe kun je nou als adviseur toch zorgen dat jonge mensen toch iets doen en een plan maken? Wij vroegen om een praktische tip aan adviseur Mark van Dongen van De Hypotheekshop Breda.



Mark van Dongen  
De Hypotheekshop Breda

*“Op het moment dat een jong stel gaat samenwonen, zitten ze vaak op een roze wolk. Het is een scenario waar ze het totaal niet over willen hebben en af en toe doen ze er zelfs een beetje lacherig over. Overlijden is een thema dat wel binnenkomt en dat is best gek want een scheiding, komt in de praktijk veel vaker voor.”*

*Mijn praktische tip is om voorbeelden te geven van wat er eventueel kan gebeuren na het beëindigen van de relatie. Zorg dat het tot de verbeelding spreekt. Ik geloof dat je daar die jongere huizenkoper sneller mee bereikt.”*

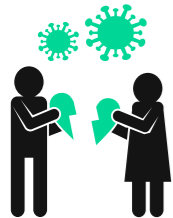
#### 249.000 huishoudens onder druk

Door de plotselinge uitbraak van het coronavirus zijn mensen dus meer dan voorheen aan huis gekluisterd. Wij hebben onze onderzoekers de opdracht meegegeven om te kijken of dit effect heeft op samenwonende mensen. Dat effect is er zeker, maar lijkt op het eerste oog gelukkig niet heel groot.

Zeven procent van alle samenwonende mensen, laat weten dat de relatie momenteel door het uitbreken van de pandemie in zwaar weer verkeert.

Toch is het misschien niet terecht om meteen te roepen dat het allemaal wel meevalt. Nederland telt namelijk momenteel ongeveer 4,2 miljoen paren (CBS statline, 2018) die een huis met elkaar delen. Als je die cijfers namelijk naar landelijk niveau trekt, gaat dit toch om een aanzienlijk aantal mensen.

Als zeven procent daadwerkelijk laat weten dat de coronacrisis de relatie onder druk zet, gaat het hier al meteen om ongeveer 294.000 huishoudens. Niet al die paren hebben natuurlijk een koopwoning maar toch een behoorlijk aantal hebben een lening voor een huis uitstaan. Om die reden zien wij dit als een waardevol inzicht.



**7%** geeft aan dat de coronacrisis bestaande relatieproblemen heeft vergroot.

**14%** geeft aan dat de coronacrisis behoorlijke impact heeft op zijn of haar relatie.

### 3.2 VERLIES WONING VAAK EXTRA KOPZORG BIJ SCHEIDEN

Het verliezen van een woning hangt vaak als donkere wolk boven een stel dat uit elkaar gaat. Het is een scenario dat niet alleen voor paren als zeer naar kan worden ervaren, maar bijvoorbeeld ook voor kinderen die in een bepaalde woning zijn opgegroeid. Gelukkig blijkt uit het onderzoek dat de Nederlander nog best weerbaar is. De woning hoeft niet perse per direct op het spel te staan.



**53%** geeft aan de hypotheeklasten langer dan een jaar te kunnen betalen na een scheiding.

#### Wel zorgen

De groep die überhaupt niet weet of dat mogelijk is, of aangeeft de kosten helemaal niet te kunnen betalen, blijft echter zeer omvangrijk.



**33%** zegt na een scheiding de hypotheeklast niet meer te kunnen betalen of weet het niet.

Vervelend is ook dat een groot deel zich best wel eens zorgen maakt over wat er zou kunnen gebeuren na een eventuele scheiding.

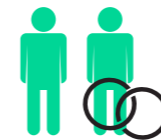


**31%** maakt zich zorgen over de financiële consequenties van een scheiding.

**27%** heeft zelfs stress om uiteindelijk de woning te verliezen.

#### Verschillen in relationele status

Gehuwden en ongehuwden verschillen ook van elkaar met betrekking tot de hoeveelheid zorgen die zij zich maken over de nogal resolute financiële consequenties van scheiden.



**24%** van de **gehuwden** geeft aan bang te zijn om de woning vanwege financiële redenen te verlaten na een scheiding.



**36%** van de **ongehuwden** geeft aan bang te zijn om de woning vanwege financiële redenen te verlaten na een scheiding.

#### Rol specialisten

Zowel adviseur als geldverstrekker kan een belangrijke rol spelen bij dit belangrijke thema. Adviseurs hebben ontzettend veel contact met de mensen die ze bijstaan. Daarnaast hebben ze de kennis en kunde in huis om mensen bij te praten over wat de gevolgen van een relatiebeëindiging zijn en om ze vervolgens ook te helpen bij het maken van afspraken.

Gelukkig blijkt uit onze cijfers nog iets positiefs. Mocht de nood aan de man zijn, dan blijken veel mensen zich in zo'n geval zich graag te richten tot adviseur of geldverstrekker te raadplegen. Het onderzoek laat ook zien dat zowel adviseur en geldverstrekker een belangrijker rol innemen.



Vorig jaar stelde **45%** nog zijn financiële problemen zelf op te lossen. Dit percentage is sterk afgenomen en ligt nu op **28 procent**.

**Bijna 60%** geeft aan om in het geval van problematiek een adviseur, geldverstrekker of allebei, te willen raadplegen.



Mark van Ginkel  
Van Bruggen Adviesgroep  
in het Gooi

Maar wat als de nood aan de man is en een scheidend stel staat in paniek op de stoep? Wat kunnen adviseurs dan nog doen? We vroegen het aan Mark van Ginkel van Van Bruggen Adviesgroep in het Gooi.

*“Eerst is het altijd goed om te kijken of er voor dat stel überhaupt licht is aan het eind van de tunnel. Als ze binnenkomen, weten ze vaak totaal niet waar ze aan toe zijn. Vaak is er namelijk veel meer mogelijk dan dat ze op voorhand denken en dat kan een gesprek kleuren!”*

*Ik maak in de praktijk mee dat de hypotheekadviseur, juist in dit soort gevallen, met maatwerk onderdeel van de oplossing kan zijn.”*

### Niet altijd zelf doen

Het meest recente onderzoek geeft ook nog een andere positieve ontwikkeling weer. 28 procent van de Nederlanders met een hypotheek geeft aan zelf eventuele financiële nood op te willen lossen. In het eerste onderzoek lag dit percentage nog op 45 procent van de Nederlanders.

### Mannen nog steeds iets diepere zakken

Traditionele rolverdelingen in huis zijn helemaal niet meer vanzelfsprekend. In het huishouden werken man en vrouw nu gewoon bijna altijd wel samen om bijvoorbeeld de hypotheeklast te kunnen betalen. Toch bestaat er nog wel een verschil in financiële weerbaarheid. Het zou kunnen dat dit komt doordat vrouwen vaker de keus maken parttime te werken. Daardoor hebben ze toch vaak net iets minder diepe zakken dan mannen.

Gevolg is dat de man na een eventuele scheiding financieel over het algemeen een wat sterkere positie inneemt dan de vrouw.

Mannen blijken dan ook een grote kostenpost, zoals een hypotheeklast, net wat vaker te kunnen blijven dragen na een scheiding. Ruim zestig procent geeft aan dat zelfs langer dan een jaar te kunnen volhouden. Bij de vrouwen ligt dat percentage op net iets meer dan veertig procent.

**64% van de mannen geeft aan hypotheeklasten voor langer dan een jaar na relatiebeëindiging te kunnen betalen.**



**42% van de vrouwen geeft aan hypotheeklasten voor langer dan een jaar na relatiebeëindiging te kunnen betalen.**

## 4 WAT NU?

Op basis van het onderzoek kunnen er verschillende conclusies getrokken en aanbevelingen worden gedaan. Het is belangrijk voor alle hypotheekadviseurs om te weten wat er speelt onder klanten en hoe zij nog beter kunnen helpen rondom het thema relatiebeëindiging. Dit zijn daarom de belangrijkste conclusies en aanbevelingen van MUNT Hypotheken op basis van ons tweede onderzoek naar relatiebeëindiging:

### “Problemen voorkomen door goede afspraken te maken en vast te leggen”

Slechts één op de tien stellen denkt na over wat er gebeurt wanneer hun relatie eindigt. Terwijl één op de drie relaties momenteel in een breuk eindigt. Helemaal nu ook zeven procent van alle mensen met een relatie laat weten dat de relatie in zwaar weer verkeert, is het belangrijk het topic goed te blijven volgen. Dit gaat landelijk mogelijk om meer dan 200.000 huishoudens die eventueel getroffen zouden kunnen worden. Best een scenario om rekening mee te houden dus!

Scheidingen kunnen veel problemen en hartezer opleveren. Door juist aan de voorkant van het hypotheekproces na te denken over dit scenario en afspraken vast te leggen, zorg je dat je later niet voor allerlei verrassingen komt te staan als individu.

Bij die afspraken spelen de hypotheekadviseurs een belangrijke rol. De adviseur is de aangewezen persoon om te blijven wijzen op de mogelijke gevolgen van scheiden. Het is goed om samen met de klant wat-als-scenario's uit te werken, maar dit is ook echt belangrijk in gesprekken met bestaande klanten.

Als adviseur kun je ook heel goed een rol als vertrouwenspersoon spelen. Ze hebben jou het begeleiden van het hypotheekproces toevertrouwd. Het is helemaal niet gek om die vertrouwensrol te blijven innemen.

### “Blijven wijzen op mogelijke gevolgen”

Meer dan de helft van de Nederlanders geeft aan de hypotheeklasten tot langer dan een jaar na een relatiebeëindiging te kunnen betalen. Het is een mooi gegeven dat veel mensen best vaak in staat zijn om nog een tijd de hypotheeklasten te betalen. De groep die überhaupt niet weet of dat mogelijk is, of aangeeft de kosten helemaal niet te kunnen betalen, blijft echter groot. Het gaat hier om een derde van de Nederlanders die een hypotheek afbetalen.

Daarnaast blijkt dat ook een derde van de Nederlanders uiteindelijk wel eens vreest om na een scheiding huis en haard te moeten verlaten. Het is uiteraard alles behalve fijn dat zoveel mensen met deze zorgen rondlopen.

### “Samen stilstaan bij het scenario van relatiebeëindiging”

Wat kun je doen als adviseur? Natuurlijk ligt de focus van mensen niet op scheiden als mensen een huis kopen, maar dat neemt niet weg dat ze in ieder geval over een wat-als-scenario na kunnen denken. Adviseurs, maar ook geldverstrekkers kunnen en moeten daar met hun expertise goed bij helpen.

### “Hoe gaat het met je?”

Het is goed dat er inmiddels meer mensen aangeven professionele hulp te zoeken wanneer ze terechtkomen in een financiële noodsituatie. De praktijk leert dat een adviseur meer kan betekenen voor een stel wanneer deze adviseur snel op de hoogte is. Het is belangrijk om op zo'n moment echt samen te kijken naar wat mogelijk is en dat hoeft niet altijd te betekenen dat mensen hun huis uit moeten. Helaas denken veel mensen nog dat zij geen andere keus hebben.

Ook tijdens de looptijd van de lening zou het onderwerp scheiden daarom vaker terug moeten komen. Dat hoeven adviseurs natuurlijk niet zomaar abrupt op tafel te leggen, maar door alleen af en toe te polsen hoe het met mensen gaat, hoor je vaak al veel meer.

Een geldverstrekker speelt vaak een belangrijke rol. MUNT Hypotheken wil er, als twee mensen uit elkaar gaan, zijn voor beide partijen. Scheiden hoeft niet altijd te betekenen dat twee mensen het huis moeten verlaten. De achterblijvende partner heeft diverse mogelijkheden voor woningbehoud. MUNT Hypotheken heeft een unieke propositie voor de vertrekkende partner. Om de vertrekkende partner niet in de kou te laten staan kunnen wij deze persoon een hypotheek aanbieden op beheernormen.

## 5 RESPONDENTEN

Het onderzoek is uitgevoerd onder **1.011** Nederlanders. In dit hoofdstuk vindt u meer achtergrondinformatie over de mensen die meededen aan dit onderzoek.



**100% WOONT SAMEN MET PARTNER**



**100% HEEFT EEN HYPOTHEEK**

- 47%** Aflossingsvrije hypotheek
- 38%** Annuïteitenhypotheek
- 17%** Andere hypotheekvorm (spaar- en beleggingshypotheek)
- 12%** Combinatie van eerder genoemde hypotheekvormen
- 11%** Lineaire hypotheek



**GESLACHT**

- 49%** Vrouw
- 51%** Man



**LEEFTIJD**

- 2%** 18 t/m 24 jaar
- 21%** 25 t/m 34 jaar
- 18%** 35 t/m 44 jaar
- 19%** 45 t/m 54 jaar
- 22%** 55 t/m 64 jaar
- 15%** 65 t/m 74 jaar
- 3%** 75 jaar of ouder


# UIT ELKAAR GAAN EN EEN HYPOTHEEK: EEN GESLAAGD HUWELIJK?

Heeft u vragen over de voorwaarden en mogelijkheden van MUNT Hypotheken op het gebied van scheiden voor uw klant?

Neem dan contact op met een van de MUNT Relatiemanagers: Jet of Koen.




**Jet Wesseling**  
Relatiemanager

 [jet.wesseling@munthypotheke.nl](mailto:jet.wesseling@munthypotheke.nl)  
**T** +31 (0)70 209 28 05  
**M** +31 (0)6 46 71 01 99



**Koen Hoveling**  
Relatiemanager

 [koen.hoveling@munthypotheke.nl](mailto:koen.hoveling@munthypotheke.nl)  
**T** +31 (0)70 209 28 57  
**M** +31 (0)6 23 22 32 73





**MUNT**  
HYPOTHEKEN

[MUNTHYPOTHEKEN.NL](https://www.munthypotheken.nl)