

WERKLOOS WORDEN EN EEN HYPOTHEEK (BLIJVEN) BETALEN

HOE REALISTISCH IS DAT?



MUNT
HYPOTHEKEN

DECEMBER 2020

WERKLOOS WORDEN EN EEN HYPOTHEEK (BLIJVEN) BETALEN HOE REALISTISCH IS DAT?

INHOUD

1	WAAROM DIT ONDERZOEK?	4
2	RESULTATEN	5
3	CONCLUSIES	6
4	AANBEVELINGEN	9

1 WAAROM DIT ONDERZOEK?

De coronacrisis heeft financieel en maatschappelijk grote gevolgen en ontzettend veel impact. We weten nog niet alles, maar een paar zaken staan inmiddels als een paal boven water. Werkloosheid is voor veel mensen een reëel scenario geworden. Voor mensen met een vitaal beroep is dat scenario een stuk onwaarschijnlijker, dan voor mensen die werkzaam zijn in de horeca.

MUNT Hypotheken is zich ervan bewust dat het virus veel Nederlanders raakt. Onder die Nederlanders zijn veel mensen met een hypotheek en die hebben verplichtingen. Het zijn verplichtingen die mogelijk onder druk kunnen komen door scenario's zoals een **pandemie** en **werkloosheid**. Om die reden heeft MUNT Hypotheken besloten om afgelopen zomer onderzoek te doen naar de mogelijke gevolgen van werkloosheid op mensen met een hypotheek. MUNT Hypotheken hoopt zodoende te werken aan het vergroten van bewustzijn rond dit soort belangrijke thema's. Dit onderzoek is onderdeel van die missie.

In hoeverre houdt de Nederlander, in relatie tot wonen, rekening met werkloosheid?

- Wordt men door geldverstrekker en hypotheekadviseur op een juiste manier geadviseerd met betrekking tot het scenario werkloosheid?
- Is men op de hoogte van het feit dat zij in het geval van werkloos raken, advies kunnen vragen bij hun hypotheekadviseur?

MUNT Hypotheken vindt het belangrijk om een antwoord te vinden op bovenstaande vragen. De vragen vormen grotendeels de leidraad voor het onderzoek dat MUNT Hypotheken heeft verricht.

In juni 2020 is daarom onderzoek uitgevoerd onder 1.050 Nederlanders met een hypotheek.

2 RESULTATEN

Ondanks recessie nog weinig zorg om voortbestaan baan
[\(meer op pagina 6\)](#)

Angst bij kwart van Nederlanders voor kwijtraken huis bij baanverlies
[\(meer op pagina 7\)](#)

Scenario werkloosheid vaak geen thema bij aanschaf huis
[\(meer op pagina 8\)](#)

Over de mensen die meededen aan dit onderzoek
[\(meer op pagina 10\)](#)

“ONDANKS RECESSIE NOG WEINIG ZORG OM VOORTBESTAAN BAAN”

STRESSERVARING

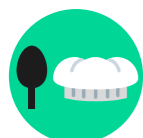


80% van de Nederlanders is momenteel niet bang om werkloos te worden.



32% van de Nederlandse huizenbezitters geeft wel aan soms stress te ervaren over de mogelijkheid om werkloos te raken.

BESTAAT ER EEN VERSCHIL TUSSEN DE STRESSERVARING VAN HORECAMEDEWERKERS EN MEDEWERKERS IN EEN VITAAL BEROEP?



60% van de horecamedewerkers ervaart regelmatig stress over het scenario werkloosheid.



25% van de mensen in een vitaal beroep maakt zich zorgen over het verliezen van hun baan.

WEERBAARHEID



47% van de Nederlanders geeft aan zijn of haar hypotheeklasten voor langer dan een jaar te kunnen betalen.



21% van de Nederlanders kan de hypotheeklasten tot een jaar ophoesten.



23% van de Nederlanders geeft aan binnen zes maanden na werkloosheid in de knel te komen met het betalen van de hypothecaire lasten of het simpelweg niet te weten.

ANGST BIJ KWART VAN NEDERLANDERS VOOR KWIJTRAKEN HUIS BIJ BAANVERLIES



26% van de Nederlanders vreest zijn of haar woning te moeten verlaten bij baanverlies.



De onrust door de economische ontwikkelingen blijkt nóg een stuk groter in de horeca. Maar liefst **46%** van de horecamedewerkers heeft zorgen over het moeten verlaten van hun huis wanneer ze hun baan verliezen.



60% VAN DE NEDERLANDERS IS ONBEKEND MET DE GEVOLGEN VAN WERKLOOSHEID VOOR HUN BESTAANDE HYPOTHEEK.



1/5 VAN DE NEDERLANDERS WEET EIGENLIJK NIET GOED HOE TE HANDELEN BIJ BAANVERLIES.



WAT DOET MEN MET DE HYPOTHEEKLASTEN BIJ BAANVERLIES?

45% onderneemt zelf actie

33% neemt contact op met de hypotheekadviseur

19% neemt contact op met hypotheekverstrekker

SCENARIO WERKLOOSHEID VAAK GEEN THEMA BIJ AANSCHAF HUIS



57% van de hypotheekadviseurs wijst consumenten in adviesgesprekken op de mogelijke gevolgen van baanverlies voor hun hypotheek.



46% van de Nederlanders met een hypotheek heeft toch geen concreet actieplan klaarliggen als het daadwerkelijk gebeurt.

ELKAAR BETER VERSTAAN



44% van de mensen met een hypotheek geeft aan achteraf zichzelf beter te hebben moeten laten informeren.



72% van de Nederlandse huizenbezitters heeft geen verzekering afgesloten. **18%** heeft dat wel gedaan, maar slechts voor een deel.



Bewustwording rondom werkloosheid kan ook voor mensen met een Nationale Hypotheek Garantie verschil maken. **27%** van de mensen met NHG weet niet wat die garantie betekent indien ze hun baan verliezen.

HORECAPERSONEEL SLECHT VOORBEREID



57% van het horecapersoneel heeft geen rekening gehouden met de mogelijkheid hun baan te verliezen.

Opvallend genoeg wordt diezelfde beroepsgroep wel vaker gewaarschuwd:



71% van de mensen werkzaam in de horeca zegt door hun adviseur gewezen te zijn op wat zij moeten doen bij werkloosheid.

4

AANBEVELINGEN

Wat kunnen hypotheekadviseurs doen om hun klanten nog beter te helpen in het geval van werkloosheid? Dit zijn de aanbevelingen van MUNT Hypotheken op basis van de onderzoeksresultaten:

“GOEDE VOORLICHTING BEGINT BIJ ONSZELF”

Veel consumenten worden door de adviseur nog niet gewezen op het scenario werkloosheid. Hier is dus nog veel ruimte voor verbetering. Uiteindelijk dient het dossier werkloosheid immers niet onderop de stapel te liggen van alles wat bij een hypotheekgesprek aan bod komt.

Consumenten zullen na aankarten eerder geneigd zijn om voorzorgsmaatregelen treffen. Als adviseurs en consumenten elkaar ook op dit thema beter verstaan, zal het bewustzijn onder de Nederlandse consument verbeteren.

“DE KANSEN LIGGEN BIJ DE VERSTREKKER”

Uit het onderzoek bleek dat **45 procent** van de Nederlanders zelf actie onderneemt om de hypotheeklasten te kunnen blijven betalen bij baanverlies. Slechts **19 procent** neemt contact op met de hypotheekverstrekker. Jammer want juist bij de verstrekker liggen kansen om goede afspraken te maken.

Er zijn immers genoeg opties om de consument te steunen bij baanverlies. Zo kan er in sommige gevallen bijvoorbeeld worden overgegaan tot een rentestop of zelfs ondersteuning geboden worden bij het vinden van een baan. Er is vaak meer mogelijk dan mensen op voorhand denken. Daarom is het ook zo essentieel dat consumenten zo snel mogelijk contact opneemt met de verstrekker of adviseur.

WERKLOOS WORDEN EN EEN HYPOTHEEK (BLIJVEN) BETALEN HOE REALISTISCH IS DAT?

OVER DE MENSEN DIE MEEDEDEN AAN DIT ONDERZOEK



100% HAD EEN HYPOTHEEK

- 53% Lager dan 200.000 euro
- 30% Tussen de 200.000 en 300.000 euro
- 9% Tussen de 300.000 en 400.000 euro
- 4% Hoger dan 400.000 euro
- 4% Wil ik niet zeggen



100% HAD EEN BETAALDE BAAN

- 39% In een vitaal beroep
- 6% In de horeca



GESLACHT

- 51% Man
- 49% Vrouw



LEEFTIJD

- 4% 18 t/m 24 jaar
- 26% 25 t/m 34 jaar
- 29% 35 t/m 44 jaar
- 22% 45 t/m 54 jaar
- 17% 55 t/m 64 jaar
- 2% 65 t/m 74 jaar
- 0% 75 jaar of ouder



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



MUNT
HYPOTHEKEN