



Niet-NHG starter(s)

Dit cluster vertegenwoordigt de starter die kan kopen in een duurder segment. Met een gemiddeld **inkomen** van bijna **€ 120.000** en een hypotheeksom van boven de half miljoen, overstijgen zij de NHG-grens ruimschoots. Ze zijn gemiddeld **34 jaar** oud, wat suggereert dat ze na een lange studie en de eerste carrièrestappen nu instappen in het hogere segment. Ze slaan de 'startersappartementjes' over en kopen direct een volwaardige eengezinswoning of luxe stadsappartement. De data toont een zeer hoge Loan-to-Value (LTV) van 88% en een **Loan-to-Income** (LTI) van **4.5**. Dit duidt op een groep die maximaal leent op basis van hun groeipotentieel. Opvallend is de hoge marktwaarde van de woning (€ 560.000) en het feit dat 0% gebruik maakt van NHG, simpelweg omdat de koopsom de grens van € 450.000 overschrijdt.





Niet-NHG starter(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Starter (99%)	Vaak hoogopgeleide professional, laat in de markt (34 jr).
Inkomen	€ 118.000	Hoge inkomensklasse (2x modaal+).
Hypotheek	€ 515.000	Significant boven NHG-grens (€ 450k).
Woningwaarde	€ 560.000	De duurdere woningen in het starterssegment
LTV / LTI	88% / 4.5	Maximale financiering, weinig eigen inbreng relatief aan koopsom.
NHG	0%	Komt niet in aanmerking wegens koopsom.
Bijzonderheden	Soms Box 3 leningdeel	Voor starters vaker dan gemiddeld sprake van Box3 (fiscale optimalisatie).



NHG starter(s)

Dit is de jongste groep starters (30 jaar).

Bijna iedereen in dit cluster heeft een hypotheek met **Nationale Hypotheek Garantie**.

Ze hebben gemiddeld een iets lager inkomen (€ 81.000) en hypotheek (€ 350.000). De **LTI** is hoog (4.4), wat betekent dat ze de grenzen van hun leencapaciteit opzoeken, maar dit volledig afdekken met de garantie van NHG.

Dit is een groep die maximaal profiteert van de rentekorting die NHG biedt en zo toch de woningmarkt kunnen betreden.

Verhoudingsgewijs brengt deze groep **minder eigen geld** mee (6% van de koopsom) dan de meeste andere starters.





NHG starter(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Starter (99%)	De jongste startersgroep (32 jaar).
Inkomen	€ 81.000	Modaal tot 1,5x modaal.
Hypotheek	€ 350.000	Lager middensegment.
Woningwaarde	€ 370.000	Veilig binnen NHG-grens (€ 450k).
LTV / LTI	94% / 4.4	Maximale lening, volledig gedekt.
NHG	100%	Het definiërende kenmerk: maximale zekerheid.
Bijzonderheden	1,97 Hypotheekgevers	Vaak stellen, zeer risicomijdend.



Verbouwende starter(s)

Dit cluster vertegenwoordigt de jonge stellen die hun eerste gezamenlijke huis kopen. Ze zijn jong (32 jaar), staan aan het begin van hun gezinsvorming en hebben samen een solide inkomen.

Met een gezamenlijk inkomen van € 93.000 en een woningwaarde van € 430.000, zitten zij precies in de 'sweet spot' van de Nederlandse woningmarkt en de NHG-grens (€ 450.000). 70% heeft NHG. De LTV is hoog (97%), wat betekent dat ze weinig eigen middelen inbrengen ten opzichte van de koopsom en dus maximaal financieren.

Om de woningmarkt te kunnen betreden, kiezen ze vaak voor een woning waar nog aan verbouwd moet worden. Gemiddeld wordt er voor € 35.000 verbouwd.





Verbouwende starter(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Starter (96%)	Jonge stellen (slechts 28% alleenstaand).
Inkomen	€ 92.000	Gezamenlijk inkomen, 1.5x tot 2x modaal.
Hypotheek	€ 410.000	Midden-segment rijtjeswoning.
Woningwaarde	€ 430.000	Dicht tegen de NHG-grens aan.
LTV / LTI	97% / 4.5	Hoge financiering, weinig overwaarde/eigen geld.
NHG	70%	Meerderheid kiest voor veiligheid.
Bijzonderheden	1.98 Hypotheekgevers	Bijna altijd tweeverdieners.



Solo-koper

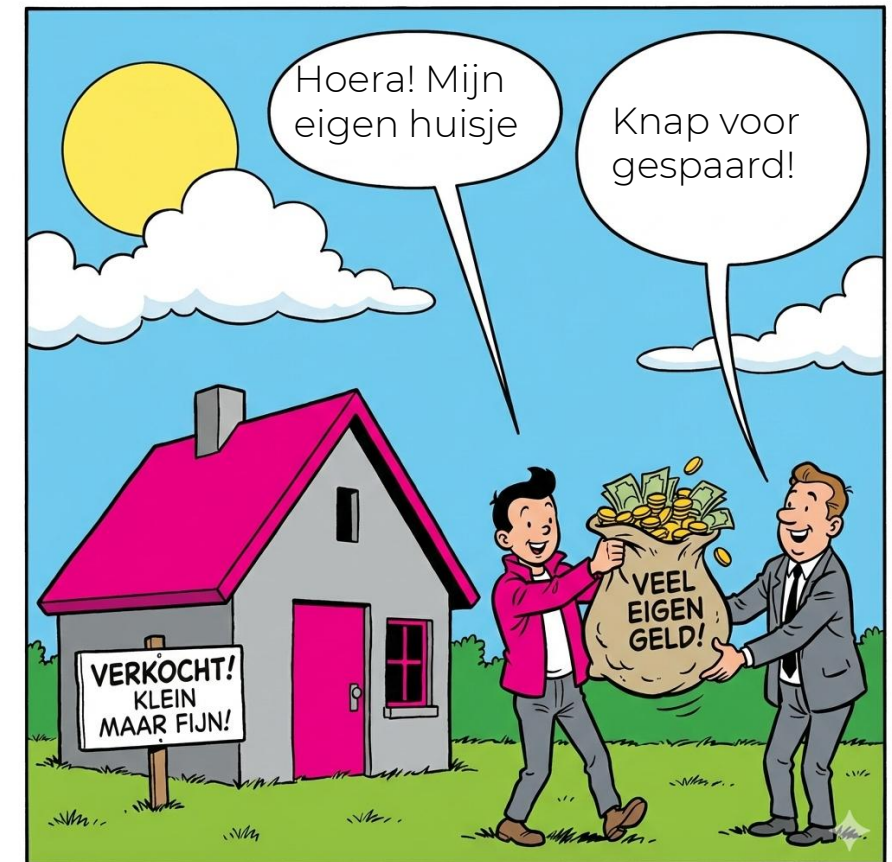
De Solo koper is de tegenpool van de Niet-NHG starter(s). Het betreft hier vrijwel uitsluitend met een modaal inkomen (ca. € 62.000). Dit is de groep die in 2025 profiteert van de verruimde leennormen voor singles, waardoor een koopwoning net binnen bereik komt.

Met een hypotheek van rond de € 270.000 en een marktwaarde van € 350.000 vallen zij ruim binnen de NHG-grens, wat wordt bevestigd door de hoge NHG-graad (90%). De LTI is hoog (4.6), wat aangeeft dat zij de leencapaciteit tot het uiterste benutten.

Ze brengen opvallend veel eigen geld in. T.o.v. de marktwaarde van hun woning is dit 20%.

De combinatie van veel eigen geld, NHG en de keuze voor het lagere segment koopwoningen maakt het voor hen net mogelijk om een woning te vinden.

Het merendeel van de Solo koper is starter maar 1 op de 5 heeft een vorige koopwoning.





Solo-koper

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Grotendeels Starter (82%)	Alleenstaanden (100%), veelal eerste stap op de markt.
Inkomen	€ 62.000	Modaal, één inkomen.
Hypotheek	€ 280.000	Betaalbaar segment, vaak appartementen.
Woningwaarde	€ 345.000	Ruim binnen NHG-bereik.
LTV / LTI	83% / 4.7	Hoge leendruk t.o.v. inkomen, benut leenruimte singles.
NHG	80%	Kiest massaal voor zekerheid en rentekorting.
Bijzonderheden	100% Alleenstaand	Specifieke doelgroep voor single-proposities.



Senior doorstromer(s)

Het inkomen is modaal (€ 61.000 voornamelijk AOW + pensioen). De gemiddelde leeftijd is dan ook 70 jaar. En daarmee de oudste groep hypotheekaanvragers.

De hypotheek (€ 174.385) is laag, bij een marktwaarde van € 515.000.

De LTV is zeer laag (35%), wat betekent dat er enorme overwaarde is. Deze doorstromers hebben duidelijk veel afgelost op hun bestaande woning en gebruiken de overwaarde om te investeren in hun nieuwe woning.

Het cruciale gegeven is dat 70% van het leningdeel in Box 3 zit. Dit wijst sterk op een 'opeethypotheek' of een consumptieve opname.

De rente is niet aftrekbaar in Box 1 (want niet gebruikt voor de woning), maar dat maakt niet uit; ze willen cash uit de stenen halen voor levensonderhoud, zorg, reizen of schenking aan (klein)kinderen (de 'warme hand').

Eén op de vier kopers uit deze groep kiezen daarnaast voor een nieuwbouwwoning.





Senior doorstromer(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Senior (Oversluiter)	70 jaar, gepensioneerd.
Inkomen	€ 62.000	Pensioeninkomen.
Hypotheek	€ 175.000	Laag bedrag, vaak aflossingsvrij.
Woningwaarde	€ 520.000	Enorme overwaarde.
LTV	35%	Zeer laag risico voor bank.
Box 3 Lening	75%	Consumptief gebruik van overwaarde.
Bijzonderheden	% Box 3 Leningdeel	Fiscaal niet aftrekbaar, doel is liquiditeit.



Verbouwende doorstromer(s)

Dit cluster bestaat uit doorstromers die niet zomaar verhuizen, maar een transformatieproject aangaan. Ze zijn gemiddeld **42 jaar** oud, gevestigd, en hebben de financiële middelen om een huis volledig naar hun hand te zetten.

Dit cluster heeft een hoog **inkomen (€ 118.000)** en een hoge hypotheek (€ 450.000), maar de marktwaarde is nog hoger (€ 650.000).

De LTV is relatief laag (70%), wat duidt op inbreng van aanzienlijke overwaarde uit een vorige woning. In de groep doorstromers vallen ze op door een hogere **LTI van 3,8**.

Het meest onderscheidende kenmerk is de hoge post **verbouwingskosten** (€ 80,0500) en het feit dat 2 op de 3 kopers hun bestaande hypotheek meenemen.

Dit zijn mensen die een ouder huis kopen om het grondig te renoveren en te verduurzamen. In 2025, met de hoge bouwkosten en verduurzamingseisen, is dit een kapitaalintensief segment.





Verbouwende doorstroomer(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Doorstroomer / Verbouwer	42 jaar, gevestigde gezinnen.
Inkomen	€ 120.000	Hoge inkomensklasse.
Hypotheek	€ 450.000	Fors, maar lager dan marktwaarde.
Woningwaarde	€ 650.000	Hoger segment, veel overwaarde benut.
Verbouwing	€ 80.000	Zeer hoog: grondige renovatie/verduurzaming.
LTV	70%	Gezonde financiële buffer.
Bijzonderheden	Lage 'Eerste hypotheek' %	Vaak verhoging of complexe oversluiting.



Nieuwe hypotheek opstromer(s)

Dit cluster is zeker niet op zoek naar een klusproject, maar een 'af' huis.

De hypotheek is € 420.000 op een marktwaarde van € 675.000 (LTV 64%). Aantal verbouwingen zijn verwaarloosbaar (2% gaat verbouwen).

Dit zijn mensen die een instapklare woning kopen, waarschijnlijk nieuwbouw (1 op de 5) of recent hoogwaardig gerenoveerd vastgoed. Ze brengen veel overwaarde in (LTV 64%), wat zorgt voor lage maandlasten relatief aan de waarde van de woning.

Wel is opvallend dat deze groep niet hun hypotheek van hun vorige woning meenemen. Ze sluiten opnieuw een hypotheek af, mogelijk bij een nieuwe geldverstrekker.

De nieuwe woning biedt ze de mogelijkheid om af te komen van een hogere hypotheekrente en te kiezen voor het huidige aanbod.





Nieuwe hypotheek opstromer(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Doorstromer	42 jaar, zoekt kwaliteit.
Inkomen	€ 120.000	Bovenmodaal.
Hypotheek	€ 420.000	Aanzienlijk lager dan marktwaarde.
Woningwaarde	€ 675.000	Hoog segment, instapklaar.
Verbouwing	2% verbouwd (gem. € 75.000)	Verwaarloosbaar
LTV	64%	Veilig gefinancierd dankzij overwaarde.
Bijzonderheden	22% heeft inkomen uit onderneming	Nieuwe hypotheekinschrijving (verhuizing).



Meeneem opstroomer(s)

Één van de opvallende kenmerken van deze groep doorstromers is het feit dat ze hun hypotheek meenemen naar de nieuwe woning.

In een markt waar de rente in 2025 hoger is dan in de jaren 2015-2021, is het meenemen van een oude rente (bijvoorbeeld 1,5% vs 4% actueel) een enorme financiële asset.

De marktwaarde is hoog (€ 680.000), het inkomen is hoog (€ 120.000). De LTV is 66%. Dit zijn mensen die alleen verhuizen omdat ze hun gunstige hypotheekvoorwaarden kunnen behouden.

Deze groep is uiterst rentegevoelig en financieel bewust. De verhuisregeling is de dealmaker.





Meeneem opstromer(s)

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Opstromer	41 jaar, financieel bewust.
Inkomen	€ 120.000	Hoog inkomen.
Hypotheek	€ 450.000	Meegenomen lening + eventuele top-up.
Woningwaarde	€ 670.000	Hoog segment.
Meeneemregeling	100%	Het definiërende kenmerk (behoud lage rente).
LTV	66%	Overwaarde ingebracht.
Bijzonderheden	Geen verbouwing	18% koopt nieuwbouw



Box 3 belegger

Dit cluster betreft vermogende woningbezitters in de pre-pensioenfase (53 jaar) die hun hypotheek strategisch inzetten voor fiscale optimalisatie en/of voor consumptieve doeleinden.

Zij hebben een inkomen van € 90.000 en sluiten een zeer lage hypotheek (€ 105.000) op een woning van € 535.000 (LTV 20%). Wat opvalt is dat 80% van de nieuw te sluiten lening zit in Box 3. Waarschijnlijk is de eigen woning hypotheekvrij (of bijna), en is dit een lening voor een tweede woning of belegging, gedekt door de overwaarde van het eerste huis. Of het is een aflossingsvrije lening die fiscaal 'omgekat' is om vermogensrendementsheffing te drukken.





Box 3 belegger

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Niet-koper	52 jaar, #hypotheekgevers 1,66
Inkomen	€ 90.000	Bovenmodaal.
Hypotheek	€ 105.000	Zeer laag, strategisch restbedrag.
Woningwaarde	€ 535.000	Huis is bijna 'vrij' (LTV 20%) o.b.v. deze aanvraag
Box 3 Lening	80%	Fiscale optimalisatie of tweede woning.
LTV	20%	Minimale schuldratio.
Bijzonderheden	Box 3 dominantie	Gemiddeld € 74.000



Verbouwer

Dit zijn gezinnen/stellen (44 jaar) die besluiten niet te verhuizen, maar hun huidige woning toekomstbestendig te maken.

Ze hebben een inkomen van € 100.000 en een extreem lage hypotheek in dit cluster (€ 80.000), maar wel € 60.000 verbouwingskosten. Dit is geen volledige hypotheek, maar een klassieke 'bijlener' of tweede hypotheek specifiek voor verduurzaming, uitbouw of renovatie. De LTV is slechts 15% o.b.v. deze aanvraag. Ze willen niet weg, maar investeren in het huidige pand. Gezien de grote focus op verduurzaming en de verruimde leennormen hiervoor, is dit een sleutelgroep voor adviseurs die zich richten op duurzaamheid.





Verbouwer

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Verbouwer (Bijlener)	44 jaar, investeert in huidig huis.
Inkomen	€ 100.000	Hoog inkomen.
Hypotheek	€ 80.000	Betreft vaak alleen de verhoging/bouwdepot.
Woningwaarde	€ 535.000	Huis met potentie.
Verbouwing	€ 61.000	70% van de lening is verbouwing.
LTV	15%	Zeer laag, betreft top-up.
Bijzonderheden	Verduurzaming	Maakt gebruik van extra leenruimte

Hypotheek aanpasser



Dit cluster (gemiddeld 55 jaar, € 79.000 inkomen) lijkt op een groep die 'orde op zaken stelt'.

Hypotheek € 255.000 op een marktwaarde van € 520.000 (LTV 51%). 67% is Box 3 leningdeel.

Het inkomen in deze groep is wat lager en ze hebben een hogere LTV. Het meest opvallende aan deze groep is dat ze veelal hun hypotheek oversluiten naar een andere geldverstrekker (1 op de 4). Dit zijn dus actieve oversluiters. Ze herfinancieren, mogelijk na een scheiding, het aflopen van een rentevastperiode, of om een tweede woning (Box 3) te consolideren.





Hypotheek aanpasser

Kenmerk	Data (Gemiddeld)	Analyse
Doelgroep	Oversluiteer	54 jaar, herfinanciering.
Inkomen	€ 80.000	Modaal tot 1.5x modaal.
Hypotheek	€ 255.000	Gemiddelde hypotheek.
Woningwaarde	€ 520.000	Overwaarde aanwezig (LTV 51%).
Box 3 Lening	67%	Complexere fiscale situatie.
Andere GV	75%	Hoog percentage oversluiters van elders.
Bijzonderheden	Herstructurering	Actief op zoek naar betere deal elders.