



AFM-leidraad Hypotheekadvisering

Verantwoorde woonlasten?

Ga verder dan de maximale LTI

Verantwoorde woonlasten? Ga verder dan de maximale LTI

In de nieuwe Leidraad Hypotheekadvisering van april 2026 zet de Autoriteit Financiële Markten (AFM) verantwoorde woonlasten nadrukkelijk in het hart van passend hypotheekadvies. De leidraad is geen wet en ook niet bindend, maar een uiting vanuit de toezichthouder die richting geeft aan de toepassing van de adviesnorm. De AFM benadrukt daarbij drie zaken: de adviseur heeft een zelfstandige professionele rol, moet doorvragen bij tegenstrijdigheden en moet de diepgang van zijn analyse afstemmen op de unieke situatie van de klant. In deze whitepaper staan we uitgebreid stil bij de visie van de AFM op verantwoorde woonlasten.

De kern van het AFM-standpunt is helder: **een goede adviseur rekent niet alleen uit wat de klant mag lenen, maar vooral wat de klant duurzaam kan dragen op basis van het netto besteedbaar inkomen en de echte levensstijl**. Precies dat is waar de AFM de toegevoegde waarde van de adviseur ziet.

In deze bijdrage behandelen we verschillende voorbeelden. De bedragen die hierin worden gehanteerd zijn fictief en afgerond. We gaan, tenzij anders vermeld, uit van reguliere eigenaar-bewoning, afgeronde netto inkomens en een vereenvoudigde benadering van maandlasten. De voorbeelden dienen om de advieslogica te laten zien, niet ter illustratie van een complete fiscale of actuariële berekening.

Waarom dit onderwerp nu urgent is

In 2024 heeft de AFM een verkenning gedaan bij 36 advieskantoren en daarbij 60 hypotheekdossiers beoordeeld. De uitkomst was niet dat het fundamenteel misgaat, maar wel dat het thema verantwoorde woonlasten een aandachtspunt blijft. Vooral bij het beoordelen van de betaalbaarheid werd volgens de AFM niet altijd genoeg doorgevraagd naar het uitgavenpatroon van de klant.

Dat begint al in het oriëntatiegesprek. De AFM noemt expliciet dat het maximale leenbedrag voor veel klanten centraal staat in de woningzoektocht. Als de adviseur dan te snel meegaat in “*wat kan ik maximaal lenen?*”, bestaat het risico dat pas ná het tekenen van de koopovereenkomst zichtbaar wordt dat de woonlast feitelijk niet past bij de persoonlijke situatie. De AFM verwacht daarom dat de adviseur vroeg duidelijk maakt dat een passende lening niet per definitie gelijk is aan het maximale leenbedrag.

Dat is geen nieuwe gedachte. In de oude AFM-leidraad stond in de aflevering over verantwoorde woonlasten al dat een lening binnen de GHF-norm niet automatisch een verantwoorde hypotheek is. De leidraad van 2026 trekt die lijn door in het huidige wettelijke kader van BGfo en Trhk en maakt het punt nog urgenter.

Wie vooral op maximale LTI stuur, loopt het risico op een dossier dat uiteindelijk door de geldverstrekker wordt geaccepteerd, maar inhoudelijk onvoldoende gemotiveerd is. Wie vroeg stuur op betaalbare netto woonlasten, voorkomt juist dat de echte frictie pas later ontstaat. Dat sluit niet alleen beter aan op de AFM-lijn, maar voorkomt ook onnodige teleurstelling bij klanten.

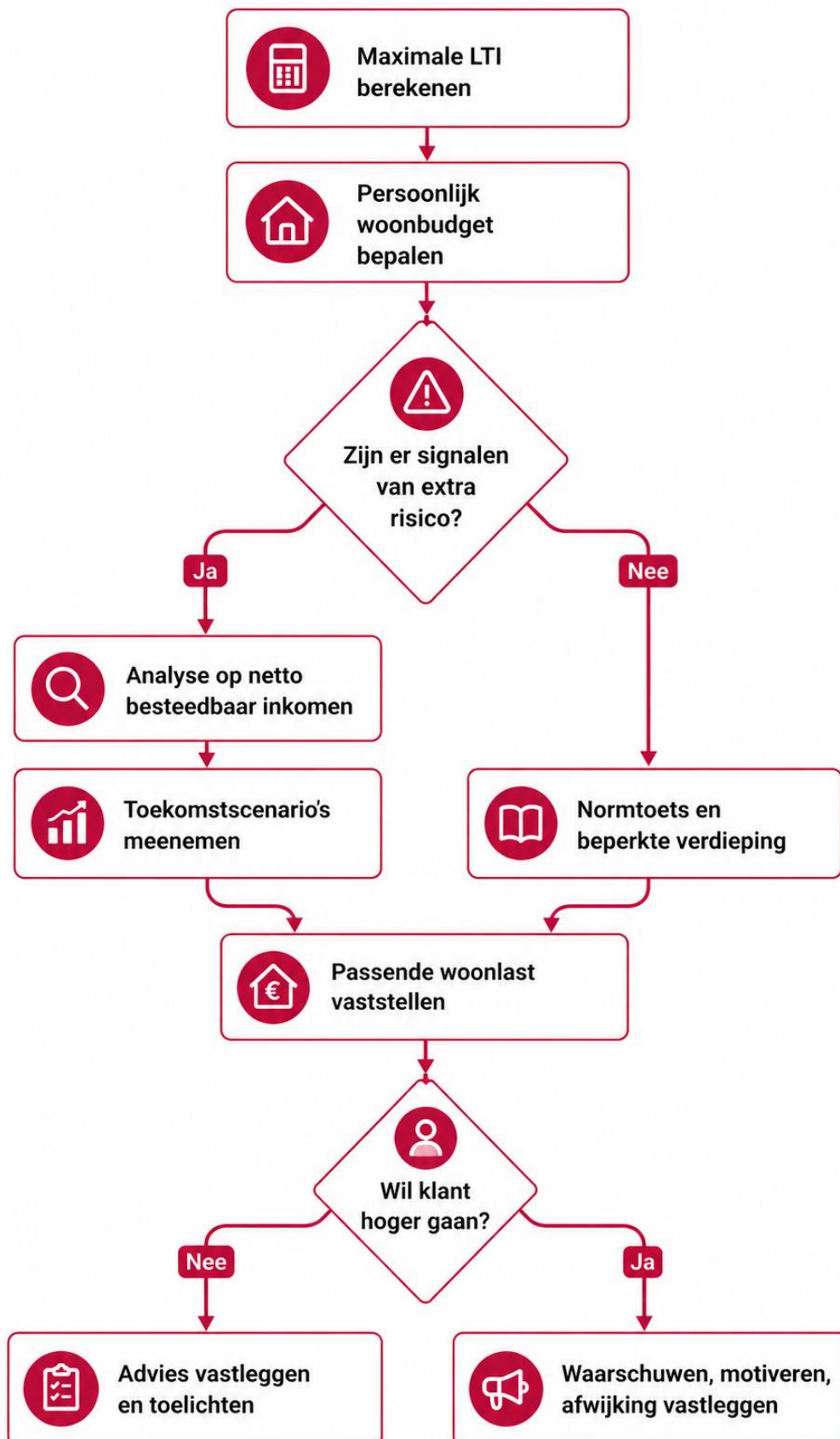
Van maximale leennorm naar passend woonbudget

De AFM omschrijft verantwoorde woonlasten breder dan alleen rente en aflossing. Het gaat ook om energielasten, belastingen, onderhoud, verzekeringen en eventueel erfpacht. Daarnaast bespreek je als adviseur welke life events, zoals arbeidsongeschiktheid, overlijden, werkloosheid, pensioen en relatiebeëindiging, invloed kunnen hebben op de betaalbaarheid van de hypotheek.

Dat betekent dat de echte adviesvraag niet luidt: *“Past de lening binnen de normen?”* maar: *“Past de totale woonlast bij deze klant, nu en later?”* De AFM zegt ook expliciet dat het feit dat een lening binnen de Trhk-norm valt en door de kredietverstrekker als verantwoord wordt gezien, nog niet automatisch betekent dat die lening ook passend is. Als adviseur dien je alert te zijn op bijzondere omstandigheden, zoals een hoge levensstandaard of een toekomstig pensioeninkomen dat te laag is om de woonlast te blijven dragen.

Daar komt bij dat de leennorm vooral een op het voorkomen van overkreditering gerichte gestandaardiseerde norm is. Maar een normbedrag is per definitie niet passend, omdat geen enkele klant standaard is. Persoonlijke uitgavenpatronen, gedragskeuzes (waaronder de wens om uitgaven aan te passen), toekomstige gezinsplannen of andere wensen zijn voor iedere klant anders. Daarom verwacht de AFM dat je als adviseur verder kijkt dan alleen de standaarduitkomst en de situatie van de klant als uitgangspunt neemt.

De AFM geeft in de leidraad een voorbeeld waarin twee klanten maximaal lenen en binnenkort hun eerste kind verwachten. De adviseur besluit het advies te baseren op de werkelijke netto-inkomsten en -uitgaven, inclusief toekomstige kinderopvang.



Praktijkvoorbeelden

Stel met kinderwens

Een stel wil een eerste woning kopen. Netto gezamenlijk inkomen nu: ongeveer € 6.200 per maand. De gewenste totale woonlast komt uit op circa € 2.300 per maand. Zij verwachten binnen twee jaar hun eerste kind. Eén partner wil dan twee dagen minder werken. Daardoor daalt het netto-inkomen met ongeveer € 700 per maand. De geraamde netto kinderopvangkosten (na aftrek van kinderopvangtoeslag) bedragen € 750 per maand. Rekening houdend met de gewenste woonlast, bedraagt de vrije ruimte in dit gezin dan nog € 2.450.

Juist bij maximaal of nagenoeg maximaal lenen en een voorzienbare gezinsuitbreiding verwacht de AFM een verdiepende analyse. De leidraad noemt een kinderwens expliciet als relevante toekomstige wijziging en laat in een voorbeeld zien dat een adviseur dan dient uit te gaan van werkelijke netto-inkomsten en -uitgaven, inclusief toekomstige kinderopvang. De vraag is dus niet alleen of de woonlast vandaag past, maar ook of zij na de geboorte nog voldoende structurele ruimte overhouden.

Als de hypotheek alleen betaalbaar is vóór de komst van het kind, maar niet meer daarna, is maximaal lenen meestal niet verstandig. De adviseur maakt hier het verschil door de toekomstige huishoudbegroting centraal te zetten, niet de huidige maximale hypotheek.

Stel met hoge levensstandaard

Twee klanten verdienen samen netto € 8.000 per maand. Zij willen drie keer per jaar op vakantie, geven gemiddeld € 600 tot € 800 per maand uit aan uit eten, hebben dure hobby's en dragen exclusieve merkkleding. Volgens de normen lijkt de hypotheek ruim haalbaar.

Toch kun je in dit geval niet zonder meer adviseren tot aan de maximale LTI. De AFM noemt expliciet dat een lening binnen de Trhk-norm toch kan leiden tot onverantwoorde woonlasten bij een hoge levensstandaard. In de oriëntatiefase verwacht de AFM dat de adviseur vraagt hoeveel extra maandlasten de klant kan en wil dragen, zonder dat dit ten koste gaat van belangrijke uitgaven zoals vakanties. In dit soort dossiers moet je als adviseur dus beoordelen of de klanten hún levensstijl reëel en duurzaam willen aanpassen. Alleen zeggen “*we gaan wel wat minder uit eten*” is daarvoor te mager.

Conclusie: een hoog inkomen is niet hetzelfde als een hoge woonlastcapaciteit. Wie structureel duur leeft, heeft vaak minder echte woonruimte dan de norm suggereert.

Ondernemer met wisselende inkomsten

Een ondernemer had de afgelopen drie jaren winsten van € 95.000, € 58.000 en € 82.000. Er is een buffer van € 20.000 aanwezig, maar er is geen structurele pensioenopbouw. De ondernemer wil maximaal lenen en geeft aan dat mindere jaren kunnen worden opgevangen met spaargeld.

Meestal is die redenering onvoldoende om een hoge woonlast te dragen. De AFM maakt in de leidraad duidelijk dat de adviseur moet stilstaan bij het uitgavenpatroon en spaargedrag en dat dit vereiste zwaarder gaat wegen naarmate de klant meer richting maximaal lenen gaat. Het AFM-voorbeeld van de zzp'er zonder pensioenopbouw laat precies zien waar het mis kan gaan: aanwezig spaargeld zegt weinig als het vooral uit een eenmalige meevaller bestaat en de structurele spaarcapaciteit beperkt is. Bij een ondernemer moeten daarom niet alleen de inkomensstukken, maar ook de stabiliteit van de kasstroom, de bufferopbouw, de pensioenvoorziening en de aanpasbaarheid van het uitgavenpatroon worden beoordeeld.

Bij ondernemers is niet het beste jaar relevant, maar de structurele draagkracht. Wie alleen in goede jaren comfortabel uitkomt, zit voor een hoge hypotheek te krap.

Stel dat zegt te sparen maar in feite reserveert

Een stel zegt maandelijks € 1.000 te sparen. Bij nadere analyse blijkt dat zij begin van de maand standaard geld overboeken naar de spaarrekening, maar aan het einde van de maand meestal € 700 tot € 900 terugboeken om lopende uitgaven te betalen. De werkelijke netto-spaarcapaciteit is dus beperkt.

Als adviseur mag je dit bedrag van € 1.000 niet behandelen als bewijs van structurele financiële ruimte. Voor de betaalbaarheid is niet relevant hoeveel geld tijdelijk op een spaarrekening staat, maar hoeveel structurele ruimte het huishouden echt heeft. De AFM benadrukt dat spaargedrag en spaarcapaciteit onderdeel van de analyse kunnen zijn als klanten richting maximaal lenen gaan. Ook uit het AFM-voorbeeld van de zzp'er volgt dat een eenmalig of schijnbaar spaarbedrag onvoldoende zegt als de structurele ruimte gering is. In de praktijk maak je als adviseur dus het verschil inzichtelijk tussen echt sparen en tijdelijk reserveren voor het einde van de maand.

Een buffer die iedere maand weer leegloopt, is geen stevige buffer. In zo'n dossier hoort vaak een lagere verantwoorde woonlast dan de norm toestaat.

Stel vlak voor pensioen met aflossingsvrije lening onder overgangsrecht

Een stel van 58 en 60 jaar heeft een aflossingsvrije lening van € 240.000 die al vóór 2013 bestond en daarom fiscaal onder het overgangsrecht valt als bestaande eigenwoningschuld. Hun netto-inkomen nu is € 5.700 per maand, na pensionering verwachten zij samen € 3.900 netto. De hypotheek loopt door na pensionering. De huidige rente is laag, maar de rentevastperiode loopt binnen enkele jaren af.

Hoe ga je hier als adviseur mee om? De AFM verwacht uitdrukkelijk dat je de betaalbaarheid na pensionering meeneemt als de hypotheek dan nog doorloopt. Fiscaal geldt daarnaast dat een hypotheek van vóór 1 januari 2013 bij oversluiten in beginsel onder dezelfde regels voor renteaftrek kan blijven vallen als de lening niet wordt verhoogd. Maar die renteaftrek is niet onbeperkt: er geldt een maximum van 30 jaar en voor hypotheek van vóór 1 januari 2001 begint die termijn op 1 januari 2001. Is de hypotheek na 2012 verhoogd en is die verhoging aflossingsvrij, dan is de rente over dat verhoogde deel niet aftrekbaar.

In dit geval laat je als adviseur dus minstens drie scenario's zien: de woonlast in verhouding tot het inkomen na pensionering, de situatie na een renteherziening en de ontwikkeling in netto-woonlast na afloop van de 30-jaarstermijn. Je maakt het verschil voor de klant door alert te zijn op een te hoge netto-woonlast na pensionering of na afloop van het renteaftrekverleden.

Andere signalen dat maximaal lenen vaak onverstandig is

De AFM noemt niet alleen pensioen en een kinderwens, maar ook zelfstandig ondernemerschap, minder willen werken, een sabbatical en eerder stoppen met werken als omstandigheden die de betaalbaarheid van de woonlasten in gevaar kunnen brengen. Daarnaast is het van belang om je te beseffen dat betalingsproblemen ook kunnen ontstaan door rentestijging, hogere energie- en brandstofprijzen of andere veranderingen in inkomen en uitgaven.

In de praktijk zijn dit vaak de dossiers waarin maximaal lenen extra kritisch moet worden benaderd:

Signaal	Waarom dit een lagere woonlast vereist
Oudere woning met zichtbaar onderhoudsrisico	De totale woonlast bestaat niet alleen uit rente en aflossing, maar ook uit onderhoud en andere eigenaarslasten
Korte rentevastperiode bij hoge LTI	Woonlast kan snel oplopen bij renteherziening
Groot variabel inkomensdeel of afhankelijkheid van bonus/commissie	Feitelijke draagkracht is minder stabiel dan het jaarsalaris suggereert
Plannen om minder te werken, te studeren of een sabbatical te nemen	Daling van het (netto) inkomen is voorzienbaar en moet dus in de analyse worden meegenomen
Hoge consumptieve lasten of alimentatie	Dergelijke lasten kunnen wijzigen en hebben veel invloed als de financiële ruimte al onder druk staat
Nauwelijks echte spaarcapaciteit	Buffer om tegenvallers of hogere woonlasten op te vangen ontbreekt

De rode draad is steeds dezelfde: **hoe meer de betaalbaarheid afhankelijk wordt van optimistische aannames, toekomstig gedrag of een dunne buffer, hoe minder verstandig maximaal lenen voor de hand ligt.**

Wat als de klant al heeft gekocht (zonder voorbehoud)?

Allemaal leuk, zul je ongetwijfeld denken. Maar in de praktijk kom je regelmatig situaties tegen waarin de klant eigenlijk geen reële keuze meer heeft. De koopovereenkomst is getekend, er is geen financieringsvoorbehoud opgenomen en afhaken betekent een contractuele boete van 10% van de koopsom. Als de hypotheek binnen de leennormen past, zal de klant de aankoop in de praktijk uiteraard altijd willen doorzetten. Dat is begrijpelijk. Jouw rol als adviseur bestaat dan niet uit het tegenhouden van de koop, maar in waarschuwen, concreet maken en vastleggen.

Je laat in dit geval zien dat de hypotheek op basis van de LTI wellicht mogelijk is, maar dat de woonlasten op basis van het netto besteedbaar inkomen en het huidige uitgavenpatroon feitelijk te zwaar zijn. Vervolgens bespreek je welke keuzes noodzakelijk zijn om de hypotheek betaalbaar te houden. Denk aan minder luxe uitgaven, minder vakanties, het afbouwen van consumptieve lasten, het stopzetten van niet-noodzakelijke abonnementen en het opbouwen van een financiële buffer.

Leg daarna vast dat de klant de waarschuwing begrijpt en de koop toch wil doorzetten. Zo blijf je realistisch, maar neem je wel aantoonbaar je professionele verantwoordelijkheid.

Praktische werkwijze

Een leesbaar en goed verdedigbaar advies over verantwoorde woonlasten hoeft niet ingewikkeld te zijn. De AFM verwacht vooral dat je als adviseur zelfstandig oordeelt, actief doorvraagt, relevante tegenstrijdigheden bespreekt en goed vastlegt hoe het advies tot stand is gekomen. Als je klant toch afwijkt van het advies, moet die afwijking volgens de leidraad in het dossier en in het adviesrapport worden vastgelegd.

Een praktische werkwijze kan als volgt worden ingericht:

1. Eerst bespreek je in het oriëntatiegesprek niet alleen het maximale leenbedrag, maar ook het **persoonlijke budget**. Vraag dus niet alleen: “Wat wilt u kopen en welk bedrag is nodig?” maar ook: “Welke totale netto-woonlast wilt en kunt u maandelijks dragen zonder druk op andere belangrijke uitgaven?” De AFM benoemt die vroege discussie expliciet als meerwaarde.
2. Daarna maak je een reëel **inkomsten- en uitgavenoverzicht**. Dat betekent: netto-inkomsten, vaste lasten, werkelijke leefkosten, schulden, alimentatie, kinderopvang, vervoer, vakanties, ruimte voor sparen en de overige kosten van woningbezit. Het [Nibud Persoonlijk Budgetadvies](#) kan hierbij een handig hulpmiddel zijn. Juist in dossiers met een hoge LTI, wisselende inkomsten of voorzienbare toekomstige wijzigingen is dit een belangrijk onderdeel van de analyse.
3. Vervolgens toets je een paar **realistische scenario's**. Niet alles hoeft tot achter de komma te worden doorgerekend, maar de voorzienbare wijzigingen moeten wel op tafel. Bij de één is dat gezinsuitbreiding, bij de ander pensioen, ondernemerschap of een korte rentevastperiode. De AFM noemt proportionaliteit hier nadrukkelijk: niet elk dossier hoeft even zwaar te worden uitgewerkt, maar de diepgang moet wel passen bij het risico.
4. Op basis van deze scenario's formuleer je een **helder advies**. Bijvoorbeeld:
 - “Volgens de wettelijke leennormen kunt u dit bedrag lenen. Op basis van uw netto besteedbaar inkomen, uw uitgavenpatroon en de verwachte daling van het inkomen na de geboorte van uw kind acht ik een lagere woonlast passender.” of
 - “Uw aflossingsvrije lening valt fiscaal nog onder overgangsrecht, maar de combinatie van lager pensioeninkomen, renteherziening en het aflopen van de 30-jaarstermijn maakt de huidige woonlast op termijn kwetsbaar.”
5. Tot slot leg je expliciet vast **waarom de woonlast wel of niet past**. Software mag daarbij helpen, maar de AFM waarschuwt al langer dat adviessoftware ook kan leiden tot het onvoldoende of onjuist inwinnen van informatie. Als adviseur blijf je te allen tijde verantwoordelijk voor het advies. De beste vuistregel is daarom: laat software onderbouwen, maar geef zelf het advies.

Slot

Ten aanzien van verantwoorde woonlasten is de AFM helder. Passend hypotheekadvies is meer dan het uitrekenen van de maximale leencapaciteit. Je dient te onderzoeken of de totale woonlast bij deze klant past, nu én later, en moet daarbij bijzondere omstandigheden zoals levensstijl, kinderwens, wisselende inkomsten, pensioen en beperkte spaarcapaciteit serieus meewegen. Dat volgt uit de nieuwe leidraad, uit de verkenning naar de kwaliteit van hypotheekadvies en uit het wettelijke kader voor verantwoorde kredietverstrekking.

Als je dat goed doet, voorkom je dat je klanten zich rijk rekenen op basis van een normbedrag dat voor hun specifieke situatie mogelijk te hoog is. En precies daar zit voor jou als adviseur de toegevoegde waarde.

Impact Financiële Opleidingen BV © 2026

De inhoud van dit document mag op geen enkele wijze worden gekopieerd zonder voorafgaande uitdrukkelijke toestemming van Impact Financiële Opleidingen BV. Het document is met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks kan Impact Financiële Opleidingen BV niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele fouten of onjuistheden in het document.