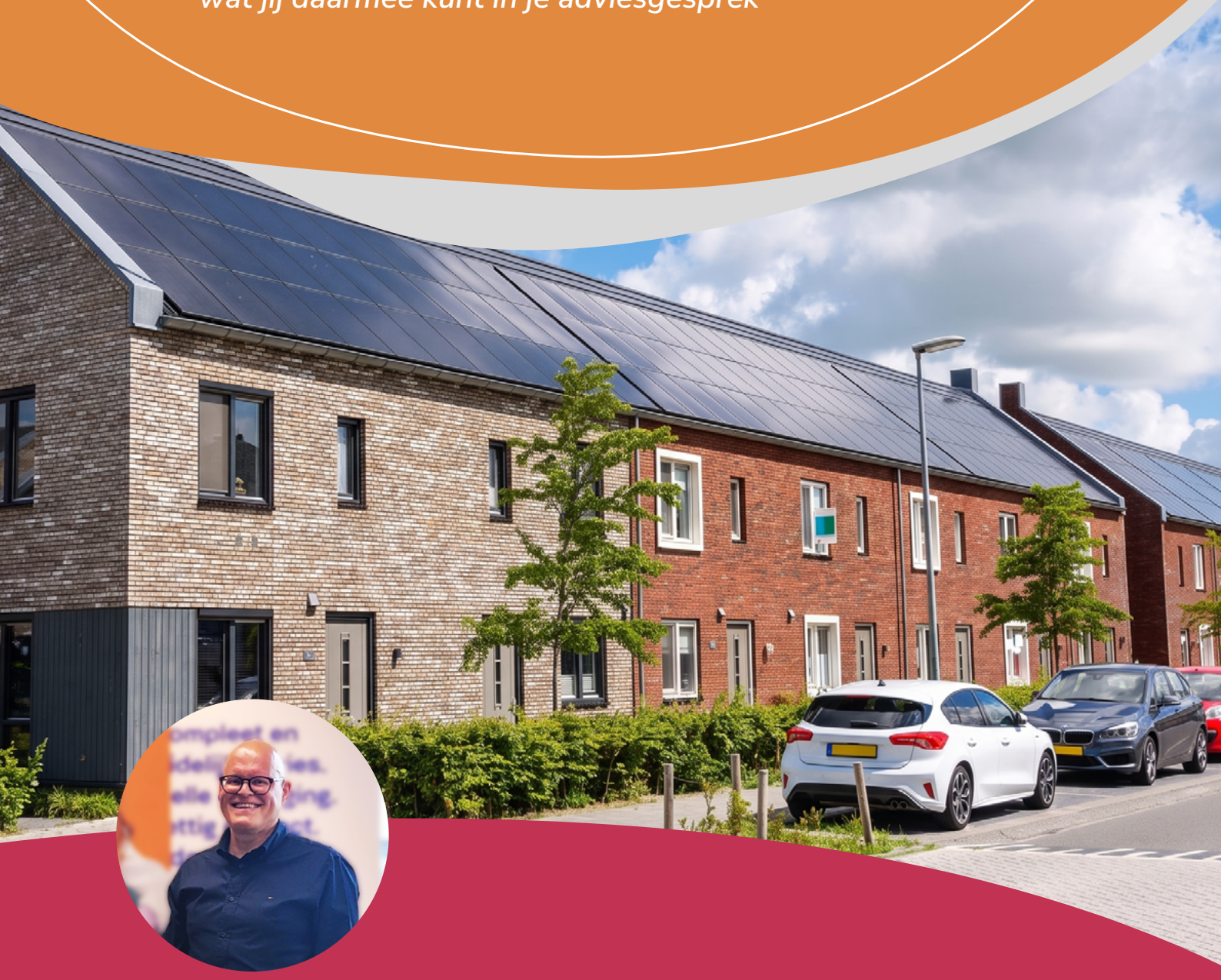
De Nederlandse woningmarkt in beweging

Wat Oscar Noorlag ziet gebeuren en wat jij daarmee kunt in je adviesgesprek



In gesprek met **Oscar Noorlag**,
hypotheekexpert bij
Van Bruggen Adviesgroep

impact
Financiële Opleidingen



Je klant leest de krant ook

Jarenlang ging het gesprek aan jouw tafel over snelheid. Hoe snel kunnen we bieden, hoeveel moeten we erbovenop doen, redden we het zonder voorbehoud? Nu leest je klant dat de woningmarkt afkoelt en komt hij met andere vragen binnen. Moet ik wachten? Wordt het goedkoper? Kan ik straks nog lenen wat ik nodig heb?

Op zo'n moment is het fijn om iemand te spreken die de cijfers kent en er een uitgesproken mening over heeft. In het kader van Impact on Tour gingen we in gesprek met Oscar Noorlag, hypotheekexpert bij Van Bruggen Adviesgroep.

We spraken hem medio 2026, halverwege een jaar waarin de markt voor het eerst in lange tijd tekenen van afkoeling laat zien. Noorlag bespreekt de cijfers van dit jaar en kijkt vooruit naar de ontwikkelingen die Nederland de komende jaren zullen beïnvloeden. Hij gaat in op de vergrijzing, de groeiende kloof tussen mensen met en zonder koopwoning en de verduurzaming, die voor veel huishoudens nog een uitdaging is. Ook vertelt hij wat hij zou doen als hij een jaar lang minister was.

Bij bijna elk onderwerp vertalen we zijn verhaal naar jouw praktijk. Want zodra de markt kantelt, kantelt de vraag van je klant mee.

Wat lees je in deze whitepaper?

- De markt koelt af en blijft overeind
- De rem zit in de leencapaciteit
- Er komen te weinig woningen bij
- Vergrijzing en de doorstroming die vastzit
- Wie een huis heeft en wie niet
- Hypotheekrenteaftrek
- Wat twintig jaar vaste lasten doet
- Verduurzaming als kans en als kloof
- Als Noorlag minister was

De markt koelt af en blijft overeind

Begin dit jaar sprak Van Bruggen Adviesgroep al over een tijdelijke afkoeling. Inmiddels zie je die terug in de cijfers. Het aantal verkochte woningen groeide lange tijd elk kwartaal, ook volgens het Kadaster. In april zakte die groei terug ten opzichte van een jaar eerder. In mei volgde de eerste echte daling, met 2,5% minder verkopen dan in dezelfde maand een jaar eerder. Dat is een bescheiden cijfer. Volgens Noorlag kan het wel het begin van een trend zijn.

Een belangrijke verklaring is dat verhuurders minder woningen verkopen. De afgelopen jaren kwamen er ruim 70.000 voormalige huurwoningen op de markt, het zogenoemde uitponden. Die stroom droogt op en Noorlag noemt daar twee redenen voor. De verhuurders die het liefst wilden verkopen, hebben dat inmiddels gedaan. En de wet die op 1 juli 2024 een einde maakte aan tijdelijke huurcontracten werkt door. De laatste tijdelijke contracten van twee jaar liepen per 1 juli 2026 af. Een verhuurder verkoopt zijn woning zelden met een zittende huurder erin. Hij wacht dus tot de huurder vertrekt, of hij verkoopt aan de huurder zelf, voor een prijs die doorgaans lager ligt dan op de vrije markt.

Voor doemdenken is volgens Noorlag geen reden. Hij verwacht dat het aantal transacties dit jaar net onder dat van vorig jaar uitkomt. Toen wisselden bijna 239.000 woningen van eigenaar, tegenover ongeveer 241.000 in het recordjaar. Hij ziet een markt die terugkeert naar normale verhoudingen.

© 2026 Impact Financiële Opleidingen BV

Voor je adviesgesprek

Twijfelt je klant door de berichten over afkoeling? Leg er dan de cijfers naast. Een daling van 2,5% in één maand is iets heel anders dan een markt die instort.

De rem zit in de leencapaciteit

Je zou verwachten dat de rente de boosdoener is. Dat valt mee. Aan het begin van het jaar lag de rente een tiende tot 0,15 procentpunt hoger dan een jaar eerder en dat effect is beperkt.

De echte rem zit in wat je klant kan lenen. In voorgaande jaren groeide de leencapaciteit nog stevig, vooral doordat de inkomens sneller stegen dan de woonquotes daalden. Dit jaar is dat effect veel zwakker. Het Nibud rekende met een loonstijging van 4,1%. Krijgt je klant die stijging ook echt, dan kan hij evenveel of iets meer lenen dan vorig jaar. Blijft zijn inkomen gelijk, dan komt hij lager uit. Eerdere duwtjes in de rug, zoals de ruimere leennorm voor alleenstaanden, hielpen de afgelopen jaren mee. Dit jaar leveren ze niets extra's meer op.

Zet daar de prijzen naast. De woningwaarden stegen in drie jaar tijd met gemiddeld zo'n 25% en de leencapaciteit hield dat tempo niet bij. Dat er minder bezichtigingen zijn, verbaast Noorlag dan ook niet. Wie meer wil lenen, moet zelf een sprong maken, in inkomen of in eigen geld.

Financierbaarheid is het knelpunt van dit jaar.

Voor je adviesgesprek

Begin bij de financierbaarheid en geef de rente een kleinere rol in je verhaal. Reken voor je klant door wat er gebeurt als zijn inkomen groeit en wat er gebeurt als het gelijk blijft. Doe hetzelfde voor alleen kopen en samen kopen. Zo ziet hij zelf waar zijn ruimte zit.

Er komen te weinig woningen bij

Het aanbod blijft kwetsbaar. De minister verwacht dat er volgend jaar ongeveer 100.000 woningen bij komen. De exacte prognose blijft daar net onder steken en voor de jaren daarna zijn de verwachtingen opnieuw somber. Zolang het stikstofprobleem er ligt, blijft het behelpen. Een project kan ook op het laatste moment nog stranden bij de Raad van State, zodra iemand bezwaar maakt.

Noorlag ziet wel beweging. Minder regels, snellere procedures en een overheid die meer regie neemt richting gemeenten en provincies. De intenties zijn goed, zegt hij, en hij voegt er meteen aan toe dat we het eerst moeten zien. The proof of the pudding is in the eating.

Een deel van de rem zit volgens hem in het beleid zelf. De eis dat twee derde van een project betaalbaar moet zijn, houdt projecten soms juist tegen. Noorlag wil die starre eis loslaten en per gebied, soms per provincie, bekijken wat past. Daar zit een overtuiging achter. Welke woningen er komen, vindt hij vaak minder belangrijk dan dat er woningen komen. Meer aanbod dempt de prijsstijging vanzelf. Woningen splitsen en bedrijfsgebouwen ombouwen tot woningen helpen daarbij.

Vergrijzing en de doorstroming die vastzit

Eén onderwerp krijgt volgens Noorlag structureel te weinig aandacht en dat is de vergrijzing. Over tien tot twintig jaar telt Nederland fors meer senioren en zijn huishoudens gemiddeld kleiner. De woningvoorraad bestaat intussen nog altijd grotendeels uit eengezinswoningen. Gaan we zo door, voorspelt hij, dan kijken we over tien jaar terug en zeggen we tegen elkaar dat er veel eerder een plan had moeten liggen dat uitgaat van de demografie.

In één oplossing gelooft hij niet. Eén concept voor iedereen, zoals het knarrenhofje, werkt volgens hem niet. Daarvoor zijn senioren te verschillend. Er zijn meerdere woonvormen nodig. Veel meer combinaties van wonen en zorg. Gemengd wonen, waar ook jongeren een plek krijgen, zeker nu het de vraag is of er straks genoeg zorgpersoneel is. Aantrekkelijke appartementen in de binnenstad. En een moderne versie van het verzorgingshuis van vroeger.

Waar het om draait, is dat senioren in beweging komen. Elke senior die verhuist, maakt een woning vrij voor een gezin. En dat gezin laat weer een woning achter voor een starter.

Voor je adviesgesprek

Doorstroming en overwaarde komen steeds vaker bij je op tafel. De verkoop van de eigen woning, een geschikte volgende woning en de mogelijkheden om overwaarde te verzilveren, mede door de beperkingen rond aflossingsvrij. Begin er vroeg over met je oudere klanten. Dan weten ze je te vinden als het zover is.

© 2026 Impact Financiële Opleidingen BV



Wie een huis heeft en wie niet

De scherpste observatie uit het gesprek gaat over de tweedeling op de woningmarkt. Cijfers van het CBS over de gemiddelde overwaarde in 2014, 2019 en 2024 laten een steil oplopende lijn zien. De scheidslijn loopt volgens Noorlag tussen mensen met een koopwoning en mensen zonder. En die scheidslijn is voor een belangrijk deel het gevolg van overheidsbeleid.

Het vermogen gaat in twee fasen over naar de volgende generatie. In de eerste fase, waar we nu middenin zitten, gebeurt dat via schenkingen. Ouders hebben veel overwaarde opgebouwd en helpen hun kinderen daarmee op weg. De tweede fase begint voorzichtig. Naarmate die generatie overlijdt, komt de overwaarde via erfenissen bij de kinderen terecht en gaat het nog sneller.

Voor starters zonder de bank van pa en ma is de drempel bijna te hoog geworden. De gemiddelde woning is meer dan vijf ton waard. Met twee modale inkomens kom je daar niet bij in de buurt en vaak heb je een flinke som eigen geld nodig om kans te maken. Daar komt bij dat iedereen de vraagprijs inmiddels als ondergrens ziet. Zo is overbieden de norm geworden. Een kind uit een huurgezin, met ouders die nauwelijks vermogen konden opbouwen, staat dan vrijwel buitenspel.

Voor je adviesgesprek

Starters leunen steeds vaker op hun ouders. Advies over schenkingen en over samen financieren hoort er daarom bij. Houd nadrukkelijk oog voor de starter die het zonder die steun moet doen. En bereid elke koper voor op de realiteit van overbieden en op de risico's van kopen zonder voorbehoud.

Hypotheekrenteaftrek: subsidie die de tweedeling aanjaagt

De hypotheekrenteaftrek heeft volgens Noorlag flink bijgedragen aan de prijsstijging. We subsidiëren met elkaar het bezit van een woning. Kopers lenen tot hun maximum om kans te maken en dat drijft de prijzen op. Hij zet er een liberaal argument naast. Een partij als de VVD zou zo weinig mogelijk sturing op de woningmarkt moeten willen, redeneert hij, en de aftrek is bij uitstek een vorm van sturing.

Noorlag maakt het verschil duidelijk met een voorbeeld. Een tweeling, Jantje en Pietje, kiest ieder voor een andere woonvorm. Jantje koopt een huis en krijgt elke maand 500 euro van zijn ouders. Pietje huurt een vergelijkbare woning, maar krijgt geen financiële steun. Veel mensen zullen dat verschil oneerlijk vinden. Volgens Noorlag gebeurt iets vergelijkbaars op de woningmarkt: *de overheid ondersteunt huiseigenaren op een manier die huurders niet op dezelfde manier ten goede komt.*

Wat twintig jaar vaste lasten doet

Hetzelfde systeem heeft ook een andere kant. Wie koopt, krijgt er op de lange termijn veel zekerheid voor terug. Zet je klant de rente twintig jaar vast, dan betaalt hij over tien, vijftien en twintig jaar nog steeds dezelfde bruto last. Een huurder ziet zijn huur in diezelfde periode meestijgen met de inflatie. Zijn woonlast kan in die tijd verdubbelen, of zelfs verdrievoudigen.

Noorlag rekende het eerder voor. In tien jaar stegen de inkomens met zo'n 45%. Heeft iemand zijn woonlasten voor tien of twintig jaar vastgezet, dan gaat er elk jaar een kleiner deel van zijn inkomen naar wonen. Bij de huurder blijft dat deel ongeveer gelijk.

Voor je adviesgesprek

Dit is een argument dat je met cijfers onderbouwt. Gebruik het in je gesprek over de rentevaste periode en wanneer je klant twijfelt tussen kopen en huren.

© 2026 Impact Financiële Opleidingen BV



Verduurzaming als kans en als kloof

Verduurzaming gaat inmiddels ook over de waarde van de woning. Woningen met een goed energielabel stegen de afgelopen jaren harder in waarde dan woningen met een slecht label. Ook hier ziet Noorlag een tweedeling ontstaan. Een huurder is afhankelijk van zijn verhuurder en ziet zijn lasten stijgen zodra het energiecontract afloopt. Een huiseigenaar bepaalt zelf of en wanneer hij verduurzaamt. Binnen die groep waren de vermogenden en de middengroep er het snelst bij. De grootste problemen zitten in de wijken met lagere inkomens. Daar komt de besluitvorming binnen VvE's nog bij, en bij bijzondere panden zoals grachtenwoningen maken de regels verduurzamen juist lastiger.

De richting ligt vast. Europa heeft afgesproken dat de gebouwde omgeving vanaf 2050 geen CO2 meer uitstoot. Voor huurwoningen komen er eisen richting minimaal een D-label. Dat is nog bescheiden en het is pas het begin. Noorlag vindt dat de overheid hier te zwak over communiceert. Zelfs in opleidingen kijken professionals verrast op als de omvang van de opgave voorbijkomt.

Hij heeft een paar ideeën om dat te doorbreken. Geef iedereen een helder pakket met een duidelijke stip op de horizon, een soort 'Denk Vooruit' voor verduurzaming, naar het voorbeeld van de campagne over 72 uur zelfredzaamheid. Wees nuchter over zonnepanelen. De salderingsregeling verdwijnt en panelen blijven lonend, zolang je er zoveel legt als je nodig hebt. Wie aan zes panelen genoeg heeft, hoeft er geen twintig op het dak te leggen.

Maak subsidies zichtbaar, want veel mensen weten niet hoeveel isolatiesubsidie er voor hen klaarligt.

Dat gat vullen nu commerciële partijen die langs de deuren gaan, de 'isolatieboeren' en 'zonnepanelenboeren' zoals Noorlag ze noemt. Mensen hebben behoefte aan onafhankelijk advies, bijvoorbeeld van gemeentelijke energieadviseurs. Dat zijn nu vaak vrijwilligers en daar mag wat hem betreft meer geld naartoe.

Twee ideeën gaan over de regelingen zelf. Verreken subsidie aan de bron, rechtstreeks met de uitvoerder. Dan hoeven mensen niets voor te schieten, is misbruik lastiger en houdt de gemeente zicht op de kwaliteit van de uitvoerders. En maak het eenvoudiger. De naam ISDE alleen al laat zien waar het misgaat. Bundel alles in iets herkenbaars, een landelijk verduurzamingsfonds bijvoorbeeld, en de drempel voor huiseigenaren is meteen lager.

Achter dit alles zit voor Noorlag een grotere afweging. Een land dat minder afhankelijk is van energie uit het buitenland, eerst van Rusland en nu bijvoorbeeld van de Verenigde Staten, verdient dat uiteindelijk terug.

Voor je adviesgesprek

Maak verduurzaming een vast onderdeel van je advies. Bespreek het energielabel en wat het doet met de waarde van de woning. Wijs je klant op subsidies die hij vaak niet kent, op de vraag wie de kosten voorschiet en op het effect op zijn maandlasten. Onafhankelijk advies over verduurzaming is nog een gat in de markt en jij zit al aan tafel.

© 2026 Impact Financiële Opleidingen BV

Als Noorlag minister was

We vroegen hem wat hij zou doen als hij één jaar lang minister van Volkshuisvesting was, zonder politieke beperkingen. Zijn antwoord is een agenda waarin alles met elkaar samenhangt. Hij begint bij de fiscus. De hypotheekrenteaftrek bouwt hij geleidelijk af, met zo'n 2% per jaar, zodat die in ongeveer achttien jaar op nul staat. Het liefst doet hij dat als onderdeel van een bredere hervorming van het belastingstelsel. De fiscale regels rond de eigen woning maakt hij eenvoudiger. En hij hakt de knoop door over 2031, het jaar waarin de termijn van dertig jaar renteaftrek afloopt. Dat besluit schuift de politiek telkens voor zich uit. Wie vroeg weet waar hij aan toe is, kan zich voorbereiden.

Dan de koper. Noorlag wil ontbindende voorwaarden verplicht stellen bij de koop van een woning, bijvoorbeeld gedurende drie weken. Roept een koper ze in, dan kan daar een vergoeding tegenover staan, denk aan 1.000 euro. Daarmee komt er een einde aan het massale overbieden zonder financieringsvoorbehoud. Hij streeft ook naar rustiger prijzen, met een stijging rond de inflatie plus ongeveer een procent. Dat komt neer op zo'n 2 à 3% per jaar. De afgelopen jaren was dat 8 tot 9% en daarvoor zelfs 16%.

Bouwen krijgt bij hem meer ruimte de betaalbaarheidsgrens mag per gebied verschillen, lagere overheden krijgen meer vrijheid en het aantal woningen gaat voor op het type. Senioren helpt hij met doorstromen en met ruimere mogelijkheden om overwaarde te verzilveren, zodat hun vermogen bereikbaar blijft. Nu dreigt het in de stenen te blijven zitten, mede door de maatregelen rond maximaal aflossingsvrij.

En er komt een nationaal Deltaplan Aanpak Funderingsschade, in lijn met wat Vereniging Eigen Huis bepleit. Het probleem is groot en er gebeurt volgens Noorlag veel te weinig.

Voor je adviesgesprek

Op Den Haag hoef je niet te wachten. Heeft je klant een oude aflossingsvrije hypotheek of een hypotheek van vóór 2001? Vertel hem dan nu al wat het aflopen van de renteaftrek in 2031 met zijn maandlasten doet.



© 2026 Impact Financiële Opleidingen BV

Tot slot

De woningmarkt koelt af en blijft overeind. De grote vragen liggen dieper. Het verschil in vermogen groeit, de betaalbaarheid blijft onder druk staan en de doorstroming zit vast. Beleid speelt daar een rol in, met de hypotheekrenteaftrek als bekendste voorbeeld. Noorlag gelooft in geleidelijke, doordachte hervorming. De aftrek in achttien jaar afbouwen, meer bouwen met meer maatwerk, de koper beter beschermen en serieus werk maken van verduurzaming en funderingsschade.

Of je het op elk punt met hem eens bent, is aan jou. Zijn analyse laat wel zien welke vragen de komende jaren aan jouw tafel terechtkomen.

De regels rond de eigen woning zijn ingewikkeld en ze blijven in beweging. Je klant raakt het overzicht kwijt, maar jij hebt het. Daar zit jouw meerwaarde. Wie de grote lijnen begrijpt en ze vertaalt naar heldere keuzes voor die ene klant, is in een kantelende markt precies de adviseur die mensen nodig hebben.

Over deze publicatie

Deze whitepaper is gebaseerd op een gesprek met Oscar Noorlag, hypotheekexpert bij Van Bruggen Adviesgroep. De cijfers, verwachtingen en standpunten komen uit dat gesprek en geven zijn visie weer op het moment van het gesprek, medio 2026. De tekst is bedoeld als informatie en verdieping voor financieel professionals en vormt geen beleggingsadvies, fiscaal advies of financieel advies.

Impact Financiële Opleidingen
Wijchenseweg 20, 6537 TL Nijmegen

024 – 324 3113

kennis@impact.nu

www.impact.nu

www.advieskwaliteit.nu

impact
Financiële Opleidingen