

Jonge kopers kunnen extra kosten bij aankoop eerste woning moeilijk inschatten



1/2 jonge kopers
heeft geen zicht op alle kosten
bij aankoop van 1^{ste} woonst



Top 3

‘VERGETEN KOSTEN’

1. brand-
verzekering

2. dossier-
kosten

3. schuldsaldo-
verzekering

- Jonge Belgen die op zoek zijn naar een eigen woning hebben moeite met het inschatten van het totale financiële kostenplaatje. Dat blijkt uit een onderzoek van AXA Bank.
- Vooral de extra kosten blijken als een verrassing te komen. De helft van de jonge eigenaars geeft aan dat ze geen volledig beeld hadden van alle kosten wanneer ze hun woning kochten, en slechts 1 op 3 kan een juiste inschatting maken van het bedrag dat je in totaal moet opzij houden.
- De top 3 van kosten die jonge eigenaars over het hoofd zien, zijn de brandverzekering, de dossierkosten en de schuldsaldoverzekering.

Het kopen van een eigen woning is iets wat de meeste mensen maar één of twee keer in hun leven doen. Vooral voor jonge kopers kan zo'n grote financiële beslissing beangstigend lijken. Er komen dan ook heel wat zaken bij kijken. Als koper is het belangrijk dat je een goed beeld hebt van het totale kostenplaatje. Dat is bij één op twee niet helemaal het geval, zo blijkt uit een bevraging van 1.000 jonge Belgen (van 22 t.e.m. 35 jaar).¹

1 op 2 ziet kosten over het hoofd

Bij het kopen van een woning moet je rekening houden met een aantal extra kosten die bovenop de aankoopprijs van de woning komen. Dat is geen sinecure: 50% of exact de helft van de jonge eigenaars geeft toe dat ze voor een verrassing kwamen te staan op het moment van aankoop omdat ze geen volledig beeld hadden van alle kosten.



Volgende kosten worden het vaakst over het hoofd gezien door jonge kopers:

1. Kosten voor brandverzekering
2. Dossierkosten bij de bank
3. Kosten voor schuldsaldoverzekering
4. Registratierechten
5. Notariskosten

Als je alle kosten die bij een aankoop komen kijken bij elkaar optelt, krijg je een aanzienlijk bedrag. In werkelijkheid bedraagt het totaal van de kosten bij de aankoop van een bestaande woning ergens **tussen de 10% en 20% van de aankoopprijs**, met verschillen afhankelijk van de regio, de grootte van de woning, etc. Zo moet je in Vlaanderen rekenen op minstens 10% van de aankoopprijs, in Brussel zelfs op 15% of meer.

Slechts 1 op 3 jonge kopers slaagt er in om dit correct in te schatten. Wanneer hen gevraagd werd om in te schatten hoeveel de totale kosten (registratierechten, notariskosten, dossierkosten, etc.) zoal bedragen in verhouding tot de aankoopprijs van een woning, bleken de meningen verdeeld. Iets meer dan een derde (35%) van de jonge kopers denkt dat de kosten 10 tot 20% van de aankoopprijs bedragen. Zo'n vierde (27%) denkt dat het ergens tussen de 5 en 10% ligt. Een minderheid schat de kosten lager (4%) of hoger (13%) in. De overige eigenaars (21%) zeggen geen inschatting te kunnen geven.

Frank Goossens, Chief Credit Officer bij AXA Bank: *“We merken dat het voor jonge klanten niet evident is om echt een totaalbeeld te hebben van de kostprijs van een woning. Het is algemeen geweten dat je verder moet kijken dan de aankoopprijs van de woning, maar dit onderzoek bevestigt nog eens dat kopers nog beter geïnformeerd zouden kunnen zijn over de verschillende kosten die erbij komen kijken. Zo komen ze niet voor verrassingen te staan.”*

Financieel totaalbeeld

Hoe informeren jonge kopers zich over het financiële totaalplaatje van een eigen woning?

De meest gebruikte én meest relevant bevonden bron is een afspraak met een **bankagent** (62%). Uiteraard gaan jonge Belgen met koopplannen ook op zoek naar informatie op het web: zo'n 36% maakt gebruik van **online simulatoren**.

Daarnaast wordt steeds opener gesproken over financiële zaken met **vrienden en familie**: wie in 2020 een woning kocht, vroeg vaker informatie aan ouders (stijging 30% > 42%) of vrienden (stijging 12% > 23%) dan een aantal jaar geleden. Ook de notaris (22%), verzekeringsmakelaar (21%) en het immobiliënkantoor (16%) zijn mogelijke bronnen van informatie.

“Als bank spelen we een actieve rol in het informeren van consumenten, zowel in onze bankagentschappen als online,” aldus Frank Goossens van AXA Bank. *“De afgelopen jaren wordt steeds meer gebruik gemaakt van simulatoren op onze website, en dat heeft door de coronapandemie nog een boost gekregen.”*



Twee jaar geleden lanceerde AXA Bank haar online “kopen of huren?” tool, die een schot in de roos bleek. Nu komt daar een extra simulatietool bij voor zij die klaar zijn voor de volgende stap. Frank Goossens: *“Met onze online simulatietools proberen we steeds te beantwoorden aan de reële behoefte van jongeren die een eigen stek overwegen en op het internet op zoek gaan naar informatie. Jongeren met koopplannen willen niet weten wat ze kunnen lenen, want dat is maar een deel van het verhaal. Ze willen weten wat ze kunnen kopen. Consumenten die dromen van een eigen woning kunnen met onze “**wat kan ik kopen?**” simulator hun financiële mogelijkheden inschatten en een concreet financieel plan (inclusief alle kosten) berekenen.”*

AXA Bank heeft haar verschillende online tools aangepast zodat er nog transparanter over de kosten wordt gecommuniceerd. *“De simulatietools zijn op onze website beschikbaar voor zowel klanten als niet-klanten. Klanten kunnen in homebanking nog een stap verder gaan en een financieel plan inclusief gepersonaliseerd tarief berekenen. Uiteraard kunnen klanten daarna ook een afspraak maken met een bankagent voor uitgebreid financieel advies. De combinatie van het online kunnen simuleren en een persoonlijk gesprek met een bankagent is heel waardevol,”* aldus Frank Goossens.

De simulatietools zijn beschikbaar op de website van AXA Bank:

- [Wat kan ik kopen?](#)
- [Kopen of huren?](#)

⁽¹⁾ Online onderzoek uitgevoerd door onderzoeksbureau Ipsos in opdracht van AXA Bank tussen 16 december 2020 en 4 januari 2021 bij 1.000 Belgen van 22 t.e.m. 35 jaar oud.

Over AXA Bank Belgium

AXA Bank Belgium is de zesde Belgische bank volgens activa (30 miljard euro, waarvan 24 miljard euro leningen aan klanten). Ze biedt een gamma van bankproducten aan voor particulieren en professionele klanten. Het betreft vooral leningen, beleggingsoplossingen, courante banktransacties en effectenrekeningen. Op 1 januari 2021 had de bank 825 personeelsleden in dienst en verdeelde ze haar producten aan 860.000 klanten via een netwerk van 400 zelfstandige bankagentschappen verspreid over België. Er bestaat geen rechtstreekse link tussen AXA Bank Belgium en de andere bankactiviteiten van AXA Groep in Frankrijk en Duitsland.

Dit persbericht is beschikbaar op axabank.be

Meer informatie:

Persteam AXA Bank Belgium:

Lisa Pieters (lisa.pieters@axa.be // +32 491 96 95 16)

Wim Pauwels (wim.pauwels@axa.be // +32 479 65 17 12)

IMPORTANT LEGAL INFORMATION AND CAUTIONARY STATEMENTS CONCERNING FORWARD-LOOKING STATEMENTS

Certain statements contained herein may be forward-looking statements including, but not limited to, statements that are predictions of or indicate future events, trends, plans or objectives. Undue reliance should not be placed on such statements because, by their nature, they are subject to known and unknown risks and uncertainties and can be affected by other factors that could cause actual results and AXA's plans and objectives to differ materially from those expressed or implied in the forward looking statements. Please refer to Part 4 - "Risk factors and risk management" of AXA's Document de Référence (Annual Report) for the year ended December 31, 2016, for a description of certain important factors, risks and uncertainties that may affect AXA's business, and/or results of operations. AXA undertakes no obligation to publicly update or revise any of these forward-looking statements, whether to reflect new information, future events or circumstances or otherwise.