



## Persbericht

### Eenderde Jonge Huizenkopers stelt krijgen van kinderen uit

**Ede, 20 september 2007** – Uit onderzoek in opdracht van financieel dienstverlener RVS blijkt dat een aanzienlijk deel van de jongere huizenkopers (36%) samen met hun partner fulltime moet blijven werken vanwege de hoge woonlasten. Jonge huizenkopers wachten met het krijgen van kinderen; zo heeft 21% gewacht met kinderen tot zij een eigen huis hadden en zelfs 13% van de jonge huizenbezitters stelt het krijgen van kinderen uit als gevolg van de hoge woonlasten.

Het onderzoek is uitgevoerd door Intomart GFK onder 619 'Jonge Huizenkopers'. Hieruit blijkt dat jongeren, ondanks hoge woonlasten, onbezorgd zijn over hun financiële toekomst. 84% van de jongeren maakt zich geen zorgen over de aflossing van de hypotheekschuld of de waardevermindering van hun huis, terwijl 57% gekozen heeft voor een grotendeels aflossingvrije hypotheek. Daarnaast is sparen voor de uitzet is nog steeds populair, 45% is al lang voor de koop van het eerste huis aan het sparen voor de inrichting.

#### Hypotheken

Jongeren vinden hypotheek complexe materie, 29% zegt de hypotheekproducten vaak niet te begrijpen. Tweederde van de jongeren heeft behoefte gehad aan advies in de oriëntatiefase, in de afsluitfase is de behoefte aan advies zelfs 75%. De helft van de jongeren vraagt ook daadwerkelijk advies.

#### Dichtbij de familie

Tweederde van jongeren wil dichtbij hun (schoon)familie wonen. Deze groep is ook zeer gehecht aan hun woonomgeving. Ongeveer 50% is vooral gehecht aan het huis waar in ze wonen. Een meerderheid van de jongeren stelt een goed contact met de burens op prijs, de groep gesettelden vindt dit veel belangrijker dan de Yuppies, die een kortere verwachte woontijd hebben.

#### Droomhuis

Jonge huizenkopers zijn blij met hun huidige woning, tweederde geeft zelfs aan nu in hun droomhuis te wonen. Als een belangrijke reden om een huis te kopen geven geeft 51% aan zich te willen settelen op een bepaalde plek. 50% ruilt het huurhuis in voor een koophuis om te starten met opbouw van eigen vermogen. Voor vrouwen is het settelen op een specifieke plek belangrijker dan voor mannen (respectievelijk 55% en 44%), mannen vinden vermogensopbouw vaker belangrijk (respectievelijk 56% en 47%).

RVS is gestart met de hypotheekcampagne die zich voornamelijk richt op starters op de huizenmarkt. Een huis kopen is een impactvolle situatie die veel invloed heeft op de (financiële) toekomst. RVS wil inspelen op de behoefte aan advies en starters helpen met hun financiële planning die hoort bij het kopen van een huis.

## Onderzoekgegevens

Dit onderzoek is gehouden onder 619 jonge huizenkopers in de leeftijd van 18-35 jaar die de afgelopen drie jaar hun eerste koopwoning hebben aangeschaft. Het onderzoek is uitgevoerd door Intomart GFK.

Om de groep van jongeren verder in te delen naar specifieke segmenten met hun eigen houding, gedrag en leefwijze is een segmentatie-analyse uitgevoerd op de data van het onderzoek. Op basis van de antwoorden van jongeren op de verschillende attitudeblokken kunnen we de volgende vier jongerensegmenten onderscheiden.

### 1. 'Gesettelden' (24% van de jongeren);

Personen in het segment 'Gesetteld' zijn zeer kieskeurig bij de woningkeuze, zowel wat betreft woning als woonomgeving. Nu ze hun droomhuis gevonden hebben, willen ze daar graag lang blijven wonen: de binding met de woning en de woonomgeving is groot.

### 2. 'Honkvasten' (25% van de jongeren);

De honkvasten kenmerken zich met name door de sterke band met hun afkomst en roots. Zij zijn bewust dichtbij vrienden en familie gaan of blijven wonen, meestal in de woonomgeving waar ze als kind zijn opgegroeid.

### 3. 'Yuppies' (32% van de jongeren);

Personen in het segment van de 'Yuppies' hebben een gemiddeld hogere opleiding en hoger inkomen. Zij zijn vaker alleenstaand en wonen vaker in een appartement. Zij hebben niet de intentie erg lang in het huidige huis te blijven wonen.

### 4. 'Passief berustenden' (19% van de jongeren);

Personen in het segment 'Passief en berustend' kenmerken zich door hun rustige leefwijze die zich met name afspeelt binnen het eigen gezin. Dit segment heeft relatief het laagste gemiddelde inkomen, een lage tot middelbare opleiding en de interesse voor financiële zaken is niet groot.

RVS is een van de grotere Nederlandse financiële dienstverleners met eigen adviseurs in loondienst (950). RVS geeft persoonlijk financieel advies bij klanten thuis en richt zich op pensioenen, verzekeringen en hypotheek.

Het bedrijf heeft al meer dan 165 jaar ervaring en bedient 1.4 miljoen particuliere klanten.

RVS is onderdeel van de ING Groep waardoor RVS haar klanten een optimale kwaliteit van producten en dienstverlening kan bieden.

## Noot voor de redactie (niet ter publicatie):

Voor meer informatie of het opvragen van het onderzoek kunt u contact opnemen met:  
Godelieve Janssen, woordvoerder van RVS, telefoon (0318) 66 34 56 of (06) 55871347 of  
E-mail [Godelieve.Janssen@mail.rvs.nl](mailto:Godelieve.Janssen@mail.rvs.nl)