



Persbericht

Tweedehands meubelen en sparen voor de uitzet

Jonge huizenbezitters moeten zuinig leven door hoge woonlasten

Ede, 20 september 2007. Onderzoek in opdracht van financieel dienstverlener RVS laat zien dat jonge huizenbezitters op de kleintjes moeten letten. Zo blijkt dat 44% van jongeren tweedehands meubelen koopt voor hun inrichting en dat 45% al lang voor de koop van hun eerste huis gaan sparen voor hun uitzet. Ruim eenderde (36%) van de jongeren moet samen met hun partner fulltime blijven werken door de hoge woonlasten.

Het onderzoek is uitgevoerd door Intomart GFK onder 619 'Jonge Huizenkopers'. Uit het onderzoek blijkt dat jonge huizenkopers blij zijn met hun huidige woning, tweederde geeft zelfs aan nu al in hun droomhuis te wonen. Er zijn ook wensen; als jongeren moeten aangeven wat ze als eerste aan hun huis willen verbeteren dan geeft 45% de voorkeur aan badkamer, 32% aan de inrichting van de tuin en 23% aan de keuken.

Zelf schoonmaken

Jonge huizenbezitters hebben geen geld voor een schoonmaakster, slechts 8% huurt iemand in voor het schoonmaken. 88% geeft aan het zelf te doen en bij 53% van de jongeren is het vooral de partner die poetst. Mannen zeggen over het algemeen dat ze zelf schoon maken, maar hun partner beweert van niet. In enkele gevallen (4%) komt de moeder schoonmaken.

Nog even geen kinderen

Bijna eenderde van de jongeren stelt het krijgen van kinderen uit; zo heeft 21% gewacht tot zij een eigen huis hadden en zelfs 13% van de jongeren stelt het krijgen van kinderen uit als gevolg van de hoge woonlasten.

Financieel onbezorgd

Ondanks de hoge woonlasten zijn jongeren onbezorgd over hun financiële toekomst. 84% maakt zich geen zorgen over de aflossing van de hypotheekschuld of de waardevermindering van hun huis, terwijl 57% gekozen heeft voor een grotendeels aflossingsvrije hypotheek. Voor mannen is vermogensopbouw een belangrijke reden om een huis te kopen (mannen 56%, vrouwen 47%), terwijl vrouwen het settelen op een bepaalde plek als belangrijke reden aangeven (vrouwen 55%, mannen 44%).

Hypotheken

Jongeren vinden hypotheek maar 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.

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.

RVS is één 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 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