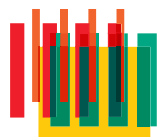


Taskforce Verzilveren

Eigen haard is zilver waard



Inhoud

	Samenvatting & aanbevelingen	5
1	Inleiding	9
1.1	Taskforce: samenstelling en uitgangspunten	10
1.2	Opzet van het rapport	10
2	Het vermogen te verzilveren	11
2.1	Het vermogen in het eigen huis	11
2.2	Kopen versus huren	13
2.3	Sparen is een middel en niet een doel	14
2.4	Ervaringen in binnen- en buitenland	16
2.5	Lessen uit het buitenland	21
2.6	Conclusie	23
3	Onvermogen te verzilveren	25
3.1	Verkopen en verhuizen	25
3.2	Lenen (en blijven)	27
3.3	Verkopen en blijven	29
3.4	Conclusie	33
4	Lessen voor Nederland	35
5	Aanbevelingen	39
	Literatuurverwijzingen	42
	WoON12	43
	Deelnemers	44
	Over dit rapport	46

Samenvatting & aanbevelingen

Inleiding

Eigen haard is goud waard. Dat geldt voor veel mensen. Het eigen huis is echter meer dan woongenot alleen: het is op latere leeftijd een belangrijke vorm van vermogen. Probleem is dat het vermogen 'versteend' is: zonder de eigen haard op te geven is het nauwelijks te verzilveren. Dit probleem laat zich voelen. Zo staat de koopkracht van pensioenuitkeringen onder druk en gaat de eigen bijdrage in de zorg omhoog. Het probleem zal zich meer en meer laten voelen: steeds meer ouderen hebben een eigen huis; volledige aflossing is fiscaal de norm geworden; het streven is om mensen zo lang mogelijk in het eigen huis zelfstandig en zelfredzaam te laten wonen; en het groeiende aantal zzp-ers ziet het eigen huis vaak als aanvulling op het pensioen. Kortom, veel gepensioneerden zijn 'steenrijk' maar 'geldarm': ze kunnen de stenen niet gebruiken om het inkomen aan te vullen of om grote uitgaven te financieren, bijvoorbeeld om de woning aan te passen of extra zorg aan huis te regelen.

De Taskforce Verzilveren is een maatschappelijk initiatief van een groot aantal organisaties, deskundigen en wetenschappers. De opdracht is om de belemmeringen voor verzilveren in kaart te brengen en nieuwe mogelijkheden te verkennen. Uitgangspunt is de wens van velen om de eigen haard niet te hoeven opgeven. Deze wens komt overeen met het collectieve belang van kostenbeheersing in de zorg om mensen zo lang mogelijk in het eigen huis te laten wonen, ook als de gezondheid achteruitgaat. De Taskforce Verzilveren heeft de stellige indruk dat hier een win-win mogelijk is.

Het (on)vermogen te verzilveren

Alle berichten over hoge hypotheekschulden en dalende huizenprijzen kunnen doen vergeten dat in het eigen huis veel vermogen ligt opgesloten. De totale overwaarde in huizen bedraagt ruim 500 miljard euro. De berichten en de cijfers zijn met elkaar te rijmen doordat bij een toenemende leeftijd toenemend vermogen in het eigen huis is vastgelegd. De 50-plussers hebben een aandeel van bijna 80% in de totale overwaarde. De huidige gepensioneerden hebben circa 38% van de totale overwaarde in bezit, met een gemiddelde overwaarde per huis van 257.000 euro. De potentie om te verzilveren is dus volop aanwezig, maar is nog nauwelijks te benutten. Gevolg is dat veel huishoudens nog tot op hoge

leeftijd sparen 'voor het geval dat'.

De kredietcrisis heeft het aanbod van verzilverproducten laten opdrogen. De vraag daarentegen is eerder toe- dan afgenomen, zoals blijkt uit de vele vragen aan de deelnemers in de Taskforce Verzilveren door klanten of leden. Dat is niet zo vreemd. Veel 65-plussers hebben een kleine vermogensbuffer of een laag inkomen: onder de huiseigenaren hebben 437.000 huishoudens een vermogen onder de belastingvrije drempel, 332.000 huishoudens een bruto inkomen dat minder is dan modaal, 33.000 euro, en voor 223.000 huishoudens geldt beide. Voor sommige van deze huishoudens kan verzilveren van de eigen haard net die armslag geven die hun welkom is.

In andere landen zoals de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk wordt de potentie om te verzilveren nog steeds benut. Hierbij zijn twee producten interessant. De eerste is de omkeerhypotheek, en de tweede is verkoop-en-terughuur. Beide producten verstrekken een voorschot op de toekomstige verkoopopbrengst van het huis, waaruit een bedrag ineens en toekomstige rente of huur te financieren zijn. Bij de omkeerhypotheek blijft de bewoner de eigenaar, en bij verkoop-en-terughuur verandert het eigendom. Dit heeft gevolgen voor onder meer de plicht tot onderhoud. De omkeerhypotheek is gangbaarder dan verkoop-en-terughuur. Praktisch hoeft het onderscheid tussen beide niet groot te zijn. Belangrijk is welke risico's voor de bewoners zijn afgedekt, en welke niet. De algemene regel is dat minder risico's voor de bewoners minder opbrengst uit de overwaarde betekent.

In het buitenland zijn er vele variaties op de twee verzilverproducten. Er is niet een 'ideaal' voorbeeld voor Nederland om te kopiëren. Opvallend is wel dat de overheid in de Verenigde Staten bij de omkeerhypotheek een garantie voor 'no negative equity' geeft: de overheid dekt het risico dat het voorschot, inclusief rente, hoger wordt dan de waarde van het huis. Opvallend is ook de voorlichting door overheden en maatschappelijke organisaties (bijvoorbeeld in de Verenigde Staten) en de gedragscode voor aanbieders van verzilverproducten (bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk).

De Taskforce Verzilveren onderschrijft dat het maatschappelijk

vertrouwen in de complexe producten een noodzakelijke voorwaarde is om de markt in Nederland tot ontwikkeling te laten komen. Het is nog een uitdaging om nieuwe verzilverproducten het vertrouwen van het grote publiek te laten winnen. Van belang is zeker dat producten transparant en betrouwbaar zijn.

Van steen naar zilver: nieuwe mogelijkheden

De Taskforce Verzilveren constateert dat verzilveren van overwaarde in Nederland nog in de kinderschoenen staat. Een ruimer aanbod van verzilverproducten zou wenselijk zijn, gezien de behoefte onder ouderen om zelfstandig in het eigen huis te blijven wonen en het streven van de overheid om ouderen zo lang mogelijk thuis zelfredzaam te laten zijn. Tegelijkertijd zou er beter zicht moeten komen op welke manier de behoefte en het streven precies invulling is te geven. Kortom, de markt moet nog tot ontwikkeling komen.

De ontwikkeling van de markt voor verzilverproducten is gebaat bij steun voor (ontwikkeling van) nieuwe initiatieven en een klimaat van vertrouwen rond deze initiatieven. Verder is welkom om door onderzoek beter inzicht te krijgen in concrete behoeften en culturele barrières onder gepensioneerden, die voor verzilveren relevant zijn.

Producten

De Taskforce Verzilveren richt zich op de mogelijkheid om het huis als onderpand te gebruiken en daarmee te verzilveren. Echter, er zijn nog andere manieren om te 'verzilveren' die voor een goed begrip van moeilijkheden en mogelijkheden relevant zijn. Er zijn drie categorieën te definiëren. In elk van de drie categorieën zijn nog verbeteringen en impulsen te geven.

1. Verhuizen

De cijfers laten klip en klaar zien dat feitelijke en voorgenomen mobiliteit daalt met de leeftijd. Het spreekwoord 'oude bomen verplant men niet' is van toepassing. Toch behoeft het beeld nuanceren. Er wordt verhuisd, soms gedwongen door gezondheidsproblemen of andere ontwikkelingen. Op deze manier wordt (in een stagnerende huizenmarkt) naar schatting jaarlijks 0,7% van de overwaarde verzilverd, met name door de overgang van een koop- naar een huurwoning.

Mensen zouden tijdig moeten beslissen waar en hoe ze de oude

dag willen besteden. Dat biedt ze onder meer de mogelijkheid om het vermogen in eigen huis vrij te spelen. Daarbij is een geschikt aanbod van betaalbare en toegankelijke huurwoningen relevant. Dat aanbod, zeker in combinatie met vormen van zorg, is in Nederland niet ruim. Maar ook bij een ruimer aanbod zullen veel huishoudens ervoor willen of moeten kiezen om hun eigen haard niet op te geven en om in aanpassing van de woning te investeren.

2. Lenen

Huishoudens kunnen een (extra) hypotheek nemen en daarmee feitelijk een consumptieve lening afsluiten. Het inkomen blijft voor deze lening een (informele) voorwaarde: de cijfers laten zien dat onder 65-plussers een relatief laag inkomen gepaard gaat met een relatief lage hypotheek. Toch kan zo'n lening van pas komen om tijdelijke grote uitgaven, zoals woonaanpassing of zorg aan huis, te financieren. Zo laten de cijfers al zien dat huishoudens met naar eigen zeggen een slechte gezondheid een hoger dan gemiddelde hypotheek hebben.

Een lening is interessant voor mensen die moeilijk een grote uitgave (woonaanpassing, hulp aan huis, overbrugging naar pensioen, inkoop van zorg) kunnen financieren. De Taskforce Verzilveren ziet een aantal mogelijkheden.

- Ten eerste is er de mogelijkheid om het pensioen flexibel in te zetten. Zo zouden pensioenfondsen de wettelijke ruimte kunnen krijgen om deelnemers nu een pensioenbedrag ineens in ruil voor een lager pensioen later te bieden. Verder staat de huidige pensioenwet niet toe dat mensen aanvullend pensioen als onderpand voor een hypothecaire lening gebruiken. Aanpassing van de pensioenwet op dit punt zou de risico's voor de verstrekker (sterk) kunnen verkleinen. Dit kan zeker bij verzilverproducten als de omkeershypotheek van nut zijn.
- Ten tweede is er de mogelijkheid dat ouders en kinderen elkaar ondersteunen. Een 'familiehypotheek' wordt nog door weinig aanbieders mogelijk gemaakt, maar biedt ruimte voor grootouders of ouders de overwaarde een specifieke bestemming te geven, door kinderen of kleinkinderen te helpen met het financieren van een woning. Denkbaar is verder een ontwikkeling waarin ouders en kinderen gezamenlijk een generatiehuis betrekken. Dit is mede een manier om het fa-

miliekapitaal in stand te laten.

- Ten derde wijst de Taskforce Verzilveren gemeenten op de mogelijkheid om zorg te laten financieren uit het eigen huis. Het Ierse model is hierbij een voorbeeld: in dit model wordt de betaling voor de eigen bijdrage uitgesteld of geleend met het eigen huis als onderpand. Vele varianten op dit model zijn denkbaar.

3. Verkopen en blijven

Het huis kan onmiddellijk of op termijn verkocht worden, terwijl de oorspronkelijke eigenaren er kunnen blijven wonen: de omkeershypotheek respectievelijk verkoop-en-terughuur.

De Taskforce Verzilveren kiest niet voor een blauwdruk voor de markt van verzilverproducten maar ziet kansen om de markt tot ontwikkeling te brengen als verschillende interessante initiatieven leven wordt ingeblazen. In de loop van de tijd zal dan blijken welke initiatieven de potentie hebben om een grotere schaal te bereiken.

Een onderliggend reëel probleem is het volgende. Bij verkoop op nog onbepaalde termijn zijn er systematische risico's (rente, huizenprijs, lang leven) die kunnen leiden tot een latere of lagere opbrengst, en dus tot een verlies. Om een verlies te beperken zou het huis op enig moment verkocht moeten worden. Dit druist in tegen de overwegende voorkeur van oudere huishoudens om zo lang mogelijk in de eigen woning te blijven wonen. Dit schrikt bovendien financiers af: gedwongen verkoop leidt tot reputatieschade. Om een verlies te voorkomen, zou de financier een hogere marge moeten aanhouden; de systematische risico's zijn duur. Dit probleem wordt kleiner als het verschil tussen de rente op hypotheekleningen en pensioenverplichtingen kleiner wordt. Gegeven dit verschil is het probleem deels te ondervangen door eisen aan afnemers te stellen: zo wordt financiering minder riskant naarmate de afnemers een hogere leeftijd hebben of als afnemers voor een vast, gespecificeerd bedrag kiezen.

De Taskforce Verzilveren ziet daarom mogelijkheden voor varianten op een omkeershypotheek die mensen op late leeftijd helpt bij het financieren van grote, onverwachte uitgaven voor het aanpassen van een woning of het regelen van extra zorg of

hulp aan huis. Hier ligt de mogelijkheid van een win-win.

- Een zorghypotheek is een nieuwe, welkome variant onder de hypotheeken. Deze is bedoeld om voor zorg aan huis of woningaanpassing zodat mensen langer in hun eigen huis kunnen blijven wonen. Dit past bij het streven om mensen zo lang mogelijk thuis zelfredzaam te laten zijn. Dit voorkomt bovendien een beroep op dure extramurale zorg en is voor de gemeenschap goedkoper. In dit bijzondere geval is een overheidsgarantie te overwegen die past in de systematiek van een (vernieuwde) Nationale Hypotheek Garantie, als tegenover de kosten van de garantie aanwijsbaar besparingen op dure (extramurale) zorg staan. De garantie zou beperkingen moeten kennen voor leeftijd, soort uitgave en inkomen: hierdoor wordt het gericht op die huishoudens die moeilijk kunnen lenen om toch zelfstandig en zelfredzaam in hun eigen huis te blijven wonen.
- De mogelijkheid van (beperkt) hypothecair krediet, met de overwaarde als onderpand, is nog beter te benutten. Veel 65-plussers hebben geen of een lage hypotheek en leggen toch 'voor het geval dat' maandelijks een bedrag opzij. Voorlichting en advisering kan hierin een rol spelen. Het renteverval voor hypotheekleningen en pensioenverplichtingen wijst erop dat uit een slimme combinatie van financiële producten nog winst te behalen is. Dit zou de vorm kunnen hebben van een omgekeerde spaarhypotheek.
- De inkomensloos bij een gewone hypotheek geldt niet voor een omkeershypotheek. De Taskforce Verzilveren ziet graag dat dit duidelijk wordt uitgewerkt.

De omkeershypotheek en verkoop-en-terughuur bieden op zich mogelijkheden om ouderen meer vrije bestedingsruimte te geven en het inkomen aan te vullen. Risico's kunnen bij de afnemer of bij de aanbieder liggen maar per saldo niet worden weggenomen. De Taskforce Verzilveren beargumenteert dat mensen zelf, goed geïnformeerd moeten kunnen besluiten om de risico's wel of niet aan te gaan. De markt voor verzilverproducten kan tot ontwikkeling komen, maar moet ook tot ontwikkeling worden gebracht. Er is zeker een aantal goede initiatieven die niet van de grond komen en financiering verdienen.

De verkoop-en-terughuur zou een stimulans moeten krijgen om de markt verder te ontwikkelen. Bij de Taskforce Verzilveren is

1 Inleiding

gesproken over verschillende mogelijkheden die elk nog de nodige haken en ogen kennen.

- De eerste is een tijdelijk ontwikkelingsfonds dat aanbieders van verzilverproducten in staat stelt om te lenen en dus woningen aan te kopen en te verhuren. Het fonds moet investeerders een voldoende rendement of een gunstig risico bieden.
- Ten tweede kunnen pensioenfondsen zich verbinden aan een of meer aanbieders van verzilverproducten of zelf op zoek gaan naar manieren, om deelnemers een mogelijkheid voor verzilveren te bieden. Dit kan voor pensioenfondsen in de vorm van rendement en als dienstverlening aan hun deelnemers interessant zijn. Hierbij is een mogelijk interessante optie om de huren te koppelen aan de pensioenindexering.
- Ten derde zou verkoop aan starters en aankoop van ouderen een gebruikelijk onderdeel kunnen zijn van het beleid van woningbouwcorporaties binnen hun taakopdracht.

Voorlichting, advisering, productnormen

Zonder vertrouwen van de consument kan een markt voor verzilveren zich niet ontwikkelen. De les uit het buitenland is dat zonder instituties en vertrouwen in die instituties de markt moeilijk tot ontwikkeling komt. Dit klemt des te meer omdat veel gepensioneerden huiverig zijn voor complexe producten en voor leningen. Essentieel is daarom een goede voorlichting en goed advies. In het algemeen kleven aan financiële producten risico's: de eis dat aan verzilverproducten geen financiële risico's zijn verbonden, zou bij voorbaat vele oplossingen uitsluiten. Echter, de consumenten moeten de risico's wel begrijpen. Daarom valt het belang van goede voorlichting en advisering niet genoeg te benadrukken. Juist door maatschappelijke organisaties, financiële partijen en overheidsinstellingen de handen ineen te laten slaan is dat te bereiken.

- Voorlichting is door maatschappelijke organisaties in de Taskforce Verzilveren deels al in gang gezet. Er is bij wijze van proef visuele voorlichting gemaakt die consumenten naar voor hun geschikte producten moet leiden. Dit is een stap naar gezamenlijke voorlichting, vanuit maatschappelijke organisaties in combinatie met andere relevante partijen als banken, pensioenuitvoerders en overheidsinstellingen. Aandacht moet in eerste instantie erop gericht zijn gepensioneerden bewust te maken van de verschillende mogelijkhe-

den om geld vrij te spelen een om daarmee de kwaliteit van het leven te verbeteren.

- Advies op maat over een belangrijke transactie voor soms kwetsbare groepen vergt grote zorgvuldigheid. Verstandig is om verzilverproducten onderdeel te maken van cursusver-eisten voor financieel adviseurs.
- De aanbieders van verzilverproducten zouden in een gedragscode of in productnormen moeten vastleggen aan welke eisen hun producten minimaal voldoen. Een extra waarborg is dat de AFM als toezichthouder wordt betrokken bij een dergelijke gedragscode en toezicht houdt op de ontwikkeling van producten. De garantie op 'no negative equity' zou een onderdeel van de gedragscode of productnormen moeten zijn. De Taskforce Verzilveren roept partijen die niet zijn aangesloten op om dit uitgangspunt te onderschrijven.

Tot slot, een aantal aanbevelingen verdient nadere uitwerking. Verschillende deelnemers van Taskforce Verzilveren zullen hiermee verder aan de slag gaan.

Veel mensen kunnen in de tweede helft van hun leven vaststellen, dat ze eigen vermogen hebben opgebouwd. Dat vermogen is voor een belangrijk deel in het eigen huis gestoken. Daarmee is het eigen huis vergelijkbaar met een spaarvarken, maar dan wel een spaarvarken dat stuk geslagen moet worden om het geld eruit te krijgen. Men moet, om het vermogen te verzilveren, het eigen huis verkopen en een ander (goedkoper) huis kopen of huren. Dat is voor sommige mensen geen probleem; ze zijn dat steeds van plan geweest. Voor de meesten is dat echter juist niet de bedoeling; voor hen geldt dat eigen haard goud waard is. Maar zij kunnen in een situatie belanden, dat ze wel vermogen maar geen liquide middelen (geld) hebben. Dat geld kan soms toch nodig of gewenst zijn.

Het is niet zo dat in de huidige huizenmarkt met dalende prijzen en restschulden de potentie tot verzilveren verdwenen is. Het netto vermogen in huizen is in het bezit van de oudere generaties. Het totale vermogen is in 2010 op ruim 500 miljard becijferd, en daarin hebben de 50-plussers een aandeel van bijna 80%. Het zijn deze generaties die door prijsstijgingen en hypotheekaflossingen een netto vermogen van zo'n 420 miljard hebben vergaard. Een daling van de huizenprijzen zal dit vermogen verminderen maar niet wezenlijk aantasten.

Zeker in de huidige tijd van economische tegenwind zullen mensen zich afvragen of en wat ze nog achter de hand hebben. Tegenvallers in koopkracht dienen zich aan. Zo gaat het eigen risico voor bepaalde zorg en medicijnen omhoog en ligt een hogere eigen bijdrage voor de langdurige zorg in het verschiet. Verder worden pensioen(recht)en gekort, zodat de pensioenuitkeringen minder zullen worden.

In toekomstige tijden zal het aantal mensen toenemen dat zich afvraagt of het vermogen in het eigen huis te verzilveren is. Er zijn structurele, uiteenlopende redenen om dat te veronderstellen. Ten eerste is er verandering in de fiscale subsidies op het eigen huis die aflossen op de hypotheeklening bevorderen en het sparen voor en via het eigen huis aanmoedigen. Daarmee is de mogelijkheid tot verzilveren een logisch sluitstuk van de verandering die al is ingezet. Ten tweede is er een toename van het aantal zzp-ers (geweest) waarvoor géén pensioenregeling beschikbaar is en dus veelal op het eigen huis als pensioen zul-

len vertrouwen. Ten derde is het bezit van een eigen huis breder verbreid. 'In 1981 was slechts 30 procent van de 65-plussers eigenaar van hun woning; in 2009 gold dit voor 45 procent', zo constateert het Planbureau voor de Leefomgeving (2013). Ten vierde dreigt door de vergrijzing de druk op intramurale zorg zo toe te nemen, dat de algemene verwachting is dat ouderen langer zelfstandig zullen blijven wonen. Dat vraagt om meer investeringen in de koopwoningen om deze voor de oude dag geschikt te maken.

De structurele redenen voor toenemend belang van verzilveren laten zien dat wonen, zorg en pensioen niet los van elkaar te zien zijn, hoewel in Nederland elk van die domeinen aparte instellingen en instituties hebben. De samenhang is er (i) tijdens het werkzame leven als gelijktijdig voor pensioen gespaard en de hypotheek afgelost wordt en (ii) tijdens de oude dag als de woonlasten, pensioenuitkering en zorgbehoefte samenkomen. Er is in Nederland een tendens om de drie domeinen meer in samenhang te willen zien, en de instellingen en instituties met elkaar te verweven (Bovenberg, 2012). Het is echter nog onduidelijk hoe en wanneer deze tendens uiteindelijk vorm zal krijgen. Dit is mede bepalend voor nieuwe manieren waarop het eigen huis met zorg of pensioen te combineren zal zijn. Wel staat vast, dat veel Nederlanders het probleem hebben vermogend te zijn, maar geen mogelijkheden zien dit vermogen te besteden omdat dit vast ligt in het eigen huis of een pensioenregeling. Zeker in een onzekere economische situatie speelt dat probleem.

De Taskforce Verzilveren kijkt juist naar mogelijkheden om vermogen opgesloten in het eigen huis tijdelijk of blijvend vrij te spelen, zonder dat het spaarvarken stukgeslagen wordt en het eigen huis in de verkoop moet. In essentie is het idee eenvoudig: de verkoopopbrengst in de toekomst, na overlijden van de langstlevende, wordt deels naar het heden gehaald. Dat kan op verschillende manieren, via de constructie van een omkeerhypotheek of van verkoop-en-terughuur. In de praktijk blijkt de uitvoering van het idee weerbarstig. Taskforce Verzilveren probeert de moeilijkheden te analyseren en mogelijkheden te creëren zonder de context van bestaande instellingen en instituties volledig op de schop te nemen.

1.1 Taskforce: samenstelling en uitgangspunten

De Taskforce Verzilveren is een maatschappelijk initiatief van verschillende partijen die zich willen inspannen om verzilveren mogelijk te maken en op deze wijze te helpen om de grenzen tussen pensioen, wonen en zorg te slechten. De Taskforce Verzilveren heeft daarbij een praktische inslag om een reëel probleem tot oplossing te brengen: hoe is de overwaarde in het eigen huis te verzilveren? Dat gebeurt door te begrijpen welke praktische belemmeringen er zijn en door te zoeken naar innovatieve en praktisch haalbare mogelijkheden.

Er is nadrukkelijk voor een afgebakende opdracht gekozen. Dit maakt het mogelijk om het probleem uit te diepen. Bovendien zijn de werkzaamheden van de Taskforce Verzilveren complementair aan andere inspanningen van bijvoorbeeld de Sociaal Economische Raad en de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid. Deze inspanningen zijn erop gericht de toekomstige combinaties van wonen, zorg en pensioen in kaart te brengen.

De aanbevelingen en conclusies richten zich niet op één partij maar op meerdere partijen. Ze kunnen financieel, maatschappelijk, politiek-bestuurlijk en wetenschappelijk zijn. Dit weerspiegelt de opvatting dat niet één partij in staat is om de belemmeringen weg te nemen en nieuwe mogelijkheden te creëren. Bovendien weerspiegelt dit de aard van de Taskforce Verzilveren: het is een breed maatschappelijk initiatief.

Twaalf partijen hebben zich aangesloten bij de Taskforce Verzilveren. Zij steunen de Taskforce Verzilveren onder meer door inbreng van eigen deskundigheid. Het gaat om de volgende partijen:

- Achmea
- Aedes
- APG
- Chronisch zieken en Gehandicapten Raad Nederland
- CSO ouderenorganisaties
- Ministerie van Binnenlandse Zaken
- MN Services
- Obvion Hypotheken
- PGGM
- Rabobank Nederland

- SPF beheer
- Vereniging Eigen Huis

De Taskforce Verzilveren heeft volop gebruik kunnen maken van de deskundigheid vanuit de toezichthouder Autoriteit Financiële Markt (AFM). Verder zijn de volgende wetenschappers aan de Taskforce Verzilveren verbonden: Lans Bovenberg (Universiteit van Twente), Kees Koedijk (Universiteit van Tilburg), Jan Rouwendal (Vrije Universiteit), Marja Elsinga (Technische Universiteit Delft) en Arie Kapteyn (RAND). Paul Tang is een van de initiatiefnemers en heeft als trekker gefungeerd. De werkzaamheden van de Taskforce Verzilveren hebben bovendien geprofiteerd van uiteenlopende initiatieven die (proberen) een concreet product aan(te)bieden, zoals Lommerhuizen en Torenstad. Een lijst van betrokkenen is als bijlage in het rapport opgenomen.

1.2 Opzet van het rapport

Het rapport biedt allereerst inzicht in het vermogen om te verzilveren. Dat begint met een overzicht van het vermogen dat in het eigen huis is vastgelegd en van de mogelijkheden om het vermogen vrij te spelen. Er bestaan verschillende manieren voor: verkopen en huren, lenen, verkopen en terugkopen. Hierbij kijkt het rapport niet alleen naar de praktijk in Nederland maar ook naar ervaringen in het buitenland.

Het rapport biedt verder inzicht in het onvermogen om te verzilveren. Elk van de manieren kent meer of minder grote bezwaren. De Taskforce Verzilveren heeft zich tot doel gesteld om te ontdekken welke belemmeringen er zijn en welke van die belemmeringen te overwinnen zijn.

Door belemmeringen te overwinnen, komen nieuwe en oude mogelijkheden binnen bereik. Het rapport schetst een aantal van deze mogelijkheden.

De aanbeveling zijn erop gericht om de markt en de marktinstuties verder tot ontwikkeling te brengen. Ze bieden geen blauwdruk maar zijn praktische veranderingen om nu en later de mogelijkheden voor verzilveren te verruimen.

2 Het vermogen te verzilveren

Het eigen huis is voor veel mensen meer dan een dak boven het hoofd en een plaats om te slapen. Het is een vertrouwde, veilige plek om te leven, daarbinnen en daarbuiten. Het eigen huis geeft ons nut en plezier en is in die zin een consumptiegoed. Echter, het heeft tevens een marktwaarde en is in die zin een investeringsgoed. Zo zullen onderhoud en verbouwingen niet alleen het woongenot maar ook de marktwaarde vergroten. Waardering van eigen huis en de waarde op de markt zullen in de regel niet hetzelfde zijn. Voor veel (oudere) mensen zal gelden, dat eigen haard goud waard is. Zij peinen er niet over om te verhuizen. Het rapport kijkt niet naar het goud maar naar het zilver. De vraag is of de marktwaarde van het eigen huis te verzilveren is, zonder het goud van de eigen haard op te geven. De nadruk ligt daarom op het huis als investeringsgoed en niet op het huis als consumptiegoed.

Het idee achter verzilveren is eenvoudig. Het vermogen in het eigen huis zal ooit vrijvallen als het wordt verkocht na overlijden van of na verhuizing van de bewoners. De verkoopopbrengst in de toekomst is deels naar het heden te halen. Hiervoor zijn twee type verzilverproducten beschikbaar: de omkeerhypotheek en verkoop-en-terughuur. Het eerste is een lening waarbij de rente en hoofdsom worden terugbetaald uit de verkoopopbrengst in de toekomst. Het tweede is een transactie waarbij het huis van eigenaar verandert maar de bewoners tegen een (gereduceerde) vergoeding (huur of canon) in het huis kunnen blijven. Binnen en tussen de twee typen kunnen belangrijke verschillen optreden. Dat hoeft echter niet. Cruciaal is of bewoners het recht behouden om in het eigen huis te blijven wonen, tot de langstlevende partner het huis verlaat. Dat kan bij beide productvormen. Het tekstkader 'Verzilverproducten: lenen versus verkopen' biedt meer.

Het idee is dan eenvoudig maar de uitvoering niet, zo zal blijken. De analyse begint bij het begin: wat is het vermogen dat in het eigen huis ligt besloten?

2.1 Het vermogen in het eigen huis

Alle berichten over hoge hypotheekschulden en dalende huizenprijzen kunnen doen vergeten dat het eigen huis in potentie een belangrijke bron van vermogen is. Het CBS becijfert voor 2011 de totale overwaarde (de waarde van huizen minus de uit-

Verzilverproducten: lenen versus verkopen

Er zijn verschillende mogelijkheden om het vermogen in eigen huis deels vrij te spelen zonder het eigen huis op te geven. Kenmerkend bij alle mogelijkheden is dat een voorschot wordt genomen op de verkoopopbrengst in de toekomst, als de bewoners het huis alsnog verlaten of achterlaten.

Leenconstructie

Eén mogelijkheid tot verzilveren is een leenconstructie: een lening wordt afgesloten met het huis als onderpand. Op zich zijn er verschillende vormen van aflossen en rentebetalingen denkbaar. Bij de omkeerhypotheek vindt er geen aflossing plaats en wordt de rente bij de lening opgeteld. Wanneer het huis niet langer bewoond wordt, bijvoorbeeld door overlijden of verhuizing naar een verpleegtehuis, moet de totale lening inclusief rente worden betaald. Dit gebeurt in de regel door het huis te verkopen.

Verkoopconstructie

Een andere mogelijkheid tot verzilveren is een verkoopconstructie: er is een verkoop maar de bewoners behouden het recht om het huis te blijven bewonen. Binnen deze constructie zijn weer verschillende vormen te ontdekken. De verkoop van het blote eigendom is een voorbeeld. De oorspronkelijke eigenaar behoudt dan het recht van vruchtgebruik en heeft daarmee het recht om in het huis te blijven wonen zolang hij of zij wil of kan. De 'sale and rent back' is een andere vorm. Bij deze optie verkoopt de afnemer het huis aan de aanbieder, om het vervolgens weer terug te huren. Het verzilverde bedrag is in deze laatste vorm hoger dan de eerste vorm van 'verkoop van bloot eigendom'. Daar staan tegenover de hogere maandlasten in de vorm van huur.

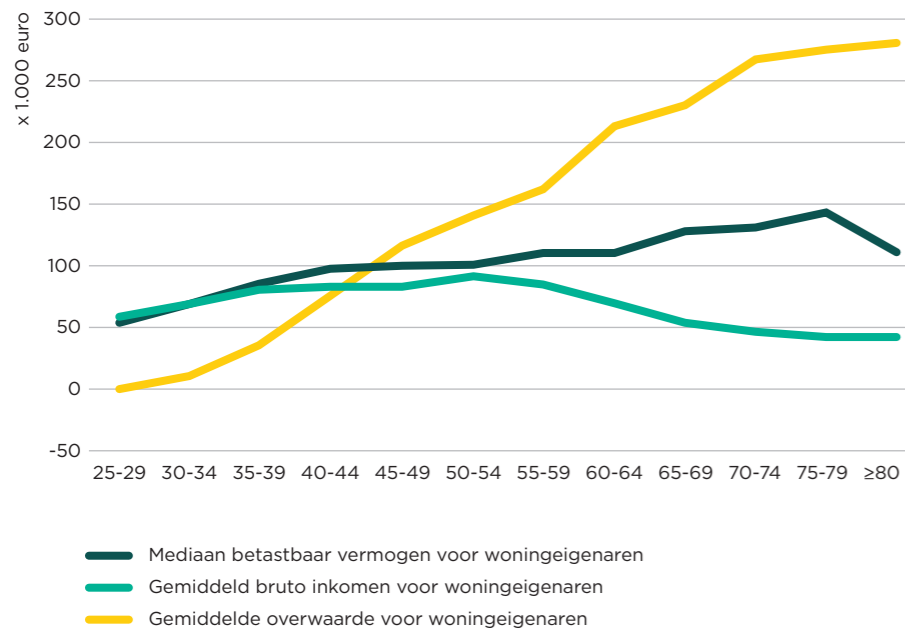
De verschillen tussen de leenconstructie en de verkoopconstructie hoeven voor de afnemer van de verzilverproducten niet groot te zijn. Verschil is de plicht tot onderhoud: die ligt bij de eigenaar, de bewoner of de financier. Verschil is ook de winst of verlies door een verandering in de (geschatte) verkoopwaarde. De winst of verlies is voor de eigenaar.

staande hypotheekschulden op die huizen) op 504 miljard euro. Dat komt grofweg overeen met de uitkomst van de WoON-enquête in 2012 die een totaal van 558 miljard euro geeft. De berichten en de cijfers zijn met elkaar te rijmen als beseft wordt, dat met toenemende leeftijd toenemend vermogen in het eigen huis is vastgelegd. Figuur 1 laat dit zien. Het jongste

leeftijd cohort heeft een negatief vermogen in het eigen huis in 2012. Een hoge hypotheek in combinatie met een forse prijsdaling lijkt een aannemelijke verklaring. Voor latere leeftijd cohorten is het vermogen in het eigen huis positief. De overwaarde in het eigen huis stijgt met de leeftijd van een cohort. Dit valt losjes toe te schrijven aan voortgaande hypotheekaflossingen en gerealiseerde huisprijsstijgingen. Andere, meer liquide vormen van vermogen, van spaartegoeden tot beleggingsrekeningen, stijgen navenant. Pas op hoge leeftijd wordt dat patroon doorbroken. Hieruit komt niet het beeld naar voren dat de oudere generaties 'ontsparen', zij zetten hun spaartegoed - in de vorm van het eigen huis of andere vermogensvormen - in om grote uitgaven te financieren.

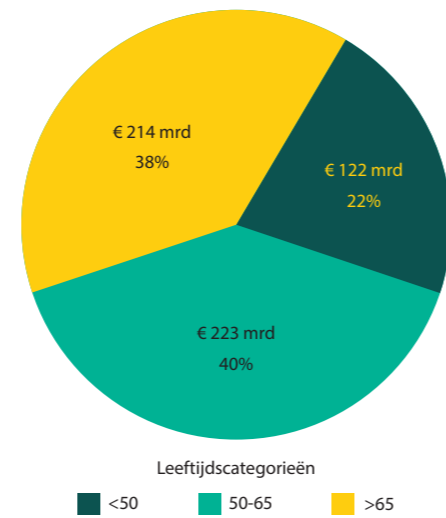
Het is duidelijk dat het eigen huis niet alleen een belangrijk consumptiegoed is maar ook een belangrijk investeringsgoed. Het eigen huis is als een spaarpot. Op latere leeftijd is het eigen huis een belangrijk bestanddeel van het totale vermogen. Knoef e.a. (2012) becijferen dat gemiddeld de 'inkomsten' uit het eigen huis grofweg even belangrijk zijn als de AOW-uitkering of als de pensioenuitkering. Voor veel mensen rusten de voorzieningen voor de oude dag op drie min of meer gelijkwaardige pilaren: AOW, (aanvullend) pensioen en het eigen huis. Daar de AOW-leeftijd stijgt en het pensioen niet volledig geïndexeerd of zelfs gekort wordt, wordt deze derde pilaar steeds belangrijker.

Figuur 1: Overwaarde, inkomen en belastbaar vermogen naar leeftijd voor woning-eigenaren.



De figuur toont de mediaan van het vermogen boven de belastingvrije drempel in Box 3.
Bron: WoON2012

Figuur 2: Overwaarde per leeftijdsgroep (in mrd euro en als % van totaal).

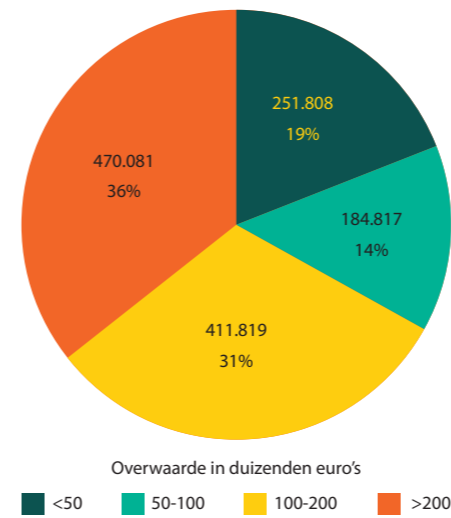


Bron: WoON2012

Het zal niet verrassen dat de overwaarde in het eigen huis is geconcentreerd bij oudere generaties. Figuur 2 laat een verdeling over verschillende generaties zien. De jongste generatie, jonger dan vijftig, heeft nog weinig overwaarde weten op te bouwen: de periode om af te lossen is nog beperkt geweest en de winst van prijsstijgingen is (meer dan) te niet gedaan door de val in huizenprijzen vanaf 2009. De oudere, nog werkende of al gepensioneerde generaties hebben tezamen 75% van de overwaarde.

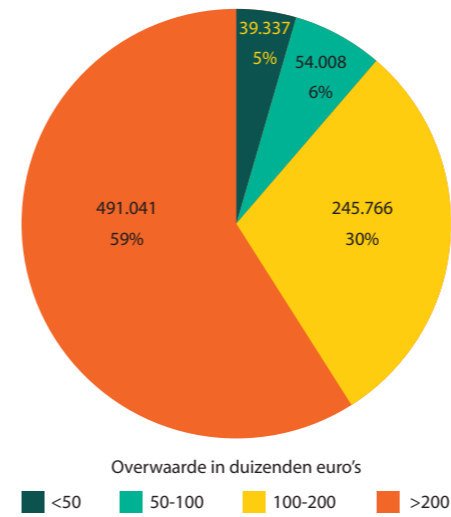
Er is een groot aantal huishoudens voor wie het huis een flinke waarde vertegenwoordigt. In figuur 3 en 4 is voor de twee oudste leeftijdsgroepen, 50-64 en 65+, onderscheid gemaakt naar de hoogte van de overwaarde. Voor en na het 65ste levensjaar heeft zeker tweederde van de huishoudens een overwaarde van meer dan 100.000 euro. Het gaat hierbij om 1,6 miljoen huishoudens. Niet verrassend is

Figuur 3: Overwaarde in klassen voor 50 - 64 (aantallen en % van totaal).



Bron: WoON2012

Figuur 4: Overwaarde in klassen voor 65+ (aantallen en % van totaal).



Bron: WoON2012

dat voor veel van de 65-plussers het huis een nog grotere waarde vertegenwoordigt. Onder hen heeft bijna 60% meer dan 200.000 euro aan vermogen in het eigen huis vastzitten. Bijna 750.000 van de 65-plussers heeft meer dan een ton aan overwaarde.

Tabel 1 Verschil tussen eigenaren en huurders in 2012.

	Leeftijd	Eigenaren	Huurders
Aantallen (% van totaal)	<50	28	22
	50-64	18	9
	>65	11	12
Besteedbaar inkomen (x 1000 euro)	Allen	57	43
	<50	42,7	21,9
	50-64	45,2	25,8
Mediaan overwaarde (x 1000 euro)	>65	35,1	21,9
	Allen	41,5	22,7
	<50	57,2	
Mediaan belastbaar vermogen (x 1000 euro)	50-64	168,9	
	>65	257,6	
	Allen	130,6	
	<50	88,8	64,6
	50-64	107,4	75,9
	>65	128,4	84,1
	Allen	103,3	74,5

Bron: WoON2012

2.2 Kopen versus huren

Verzilveren veronderstelt bezit van een huis. Het bezit is in de loop der jaren gegroeid tot 60%¹, maar kopen is niet voor iedereen weggelegd. Het verschil tussen kopers en huurders is goed te zien in Tabel 1. De kopers hebben de overwaarde van het huis, maar hebben ook gemiddeld een hoger inkomen en grosso modo een hoger belastbaar vermogen dan huurders. Het verschil in het vermogen is bijna 30.000 euro en het verschil in het inkomen is bijna 20.000 euro, zo laat de tabel zien. Zo'n verschil treedt op voor elk van de drie leeftijdscategorieën. Dit spoort met de doelstelling in de sociale huursector die voor mensen met een laag inkomen goede en goedkope woningen moet bieden.

Het eigen huis is daarmee niet te vergelijken met een volksverzekering als de AOW of werknemersverplichting als pensioen waarvan iedereen of bijna iedereen (verplicht) gebruik maakt. Het is meer te vergelijken met een individueel financieel product als een lijfrente of een bankspaarrekening. Een belangrijk verschil met dergelijke producten in de zogenoemde derde pijler is de verspreiding. Het eigen huis is zeer gangbaar; het is niet voor iedereen weggelegd maar wel voor velen. Het eigen huis kan voor velen dan ook dienen als derde pijler voor de oude dag.

¹ Bron: WoON2012 en Syswov (syswov.datawonen.nl)

2.3 Sparen is een middel en niet een doel

Het huis is een belangrijke vorm van vermogen op latere leeftijd. Duidelijk is dat deze vorm belangrijker wordt naarmate de leeftijd (van een cohort) hoger is, zoals figuur 1 laat zien. Het huis is als een spaarpot die steeds voller en gevulder raakt. Is sparen dan een doel op zich en geen middel?

De verschillende motieven om te sparen zijn onlangs door de economen Mastrogiacomio en Alessie (2011) uit jaarlijks herhaalde enquêtes in beeld gebracht. Nederlandse huishoudens worden jaarlijks onder meer gevraagd naar hun motieven om te sparen. Die vallen in vier uiteiten. Nederlanders sparen voor: 1) onvoorzien uitgaven, 2) aanvulling op hun pensioen, 3) grote uitgaven, en 4) schenkingen aan (klein)kinderen. Het schenken aan kinderen of kleinkinderen is voor Nederlanders geen belangrijk motief om te sparen. Wel is het zo dat voor de studie van kinderen gespaard wordt. Voor de 65-plussers is die reden weggevallen en is sparen om te schenken zo ongeveer het minst belangrijke motief om te sparen. Deze uitkomst spoort met een bevinding van Toussaint (2011). Bij een vergelijking lijkt dit motief in Nederland minder belangrijk dan in andere landen, waar de familiebanden nog sterker zijn en waar de strategie van onderlinge steun tussen jonge en oude generaties meer noodzakelijk lijkt. Kortom, sparen is niet een doel maar een middel voor latere uitgaven.

Sparen als middel past bij het idee van de levensloop waarin mensen sparen voor een goede oude dag. Als het werkzame leven beëindigd is en de periode van pensionering is aangebroken, kunnen de spaargelden vroeger of later worden aangewend. Hiervoor kent Nederland een pensioenstelsel van drie pijlers. Het huis kan op de verschillende vormen van pensioen een aanvulling zijn. Het is te vergelijken met een product uit de derde pijler, zoals lijfrente of banksparen.

Er zijn zeker drie redenen waarom het huis een welkome aanvulling op het pensioen is: geplande grote uitgaven, onverwachte of noodzakelijke grote uitgaven en noodzakelijke dagelijkse uitgaven. Ten eerste kan het de bedoeling zijn om het vermogen in het huis aan te wenden voor geplande grote uitgaven. Hierbij kunnen de gedachten uitgaan naar consumptieve uitgaven als een nieuwe serre voor huis, verre reizen of een auto. Deze uitgaven zijn niet strikt noodzakelijk maar zijn welkom. Ten tweede

kan het de bedoeling zijn om het vermogen van het huis uit voorzorg achter de hand te houden voor onverwachte of noodzakelijke grote uitgaven. De kans op dergelijke uitgaven is voor Nederlanders veruit het belangrijkste motief om te sparen. Uit voorzorg wordt geld opzij gelegd om de financiële gevolgen van ongelukken, ziekten en andere tegenvallers op te vangen. Het voorzorg motief is belangrijk voor alle leeftijden maar de risico's zullen over de levensloop veranderen. De 65-plussers zullen onder meer denken aan situaties waarin zij huishoudelijke diensten willen inkopen, zorg aan huis nodig blijken te hebben of het huis aan hun fysieke beperkingen willen aanpassen. De 65-plussers kunnen verder de overwaarde inzetten als zelfstandig wonen in het eigen huis niet langer tot de mogelijkheden behoort en als een andere, meer geschikte woonvorm gewenst is, bijvoorbeeld een aanleunwoning of een verpleegtehuis. Het huis als een 'appeltje voor de dorst' concludeert ook Haffner (2005). Anders gezegd, de vermogensopbouw via het huis is op te vatten als een vorm van zorgsparen. Volgens Davidoff (2008) is de vraag naar zorgsparen niet los te zien van de (on)mogelijkheid om de overwaarde van het huis te verzilveren. Ten derde kan het de bedoeling zijn om het vermogen in het huis te benutten voor noodzakelijke dagelijkse uitgaven, als aanvulling op het (pensioen)inkomen. Sommige mensen verkeren in de situatie dat het inkomen na pensionering laag is terwijl de waarde van het huis hoog is. Zij zullen zeker overwegen of die combinatie niet te verbeteren is. Het verzilveren van versteend vermogen zou voor hen een welkome aanvulling op de oudedomsuitkering zijn.

De hierboven genoemde motieven om te sparen of ontsparen op de oude dag komen in de praktijk voor maar zijn niet in gelijke mate relevant. Uit de literatuur komt het beeld naar voren dat het motief van nalatenschap niet dominant is. Daarnaast is het zo, dat de wens om een erfenis na te laten niet de omvang hoeft te hebben van de waarde van het eigen huis; in dat geval gaat verzilveren en het nalaten van een erfenis samen.

Sparen is een middel en niet een doel. Dat verschilt ook nog per land. In Italië is het een gebruikelijk idee dat (het vermogen in) het huis in de familie blijft. In Nederland lijkt meer het idee te bestaan, dat ouders hun kinderen niet tot last willen zijn en zo lang mogelijk zelfstandig willen wonen en leven. Dit past bij het beeld dat het motief van voorzorg dominant is (zie ook

Kortleve & Hendriks 2013). Het huis is een appeltje voor de dorst. Daarnaast zullen er huishoudens zijn voor wie het inkomen na pensionering krap is. Voor deze huishoudens is een aanvulling op het inkomen een belangrijk motief om het verzilveren van het eigen huis te overwegen. In het rapport wordt geen poging gedaan om het relatieve belang van motieven voor sparen en ontsparen op oudere leeftijd verder te duiden. Relevanter zijn twee bestedingspatronen. Het vermogen in het huis zou kunnen dienen:

- als aanvulling op het structurele inkomen;
- ter financiering van grote incidentele uitgaven.

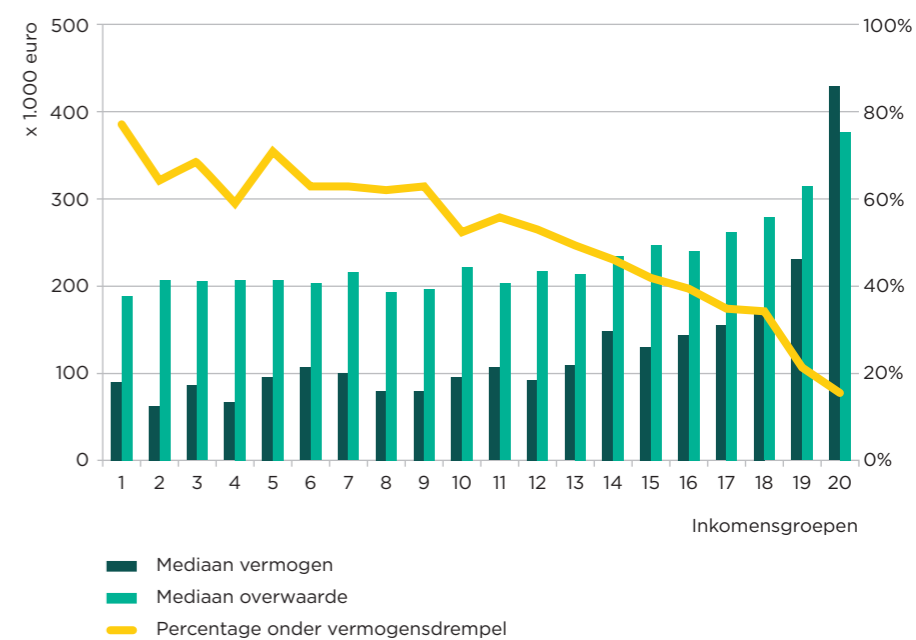
Bij dat laatste wordt er geen onderscheid gemaakt tussen geplande of noodzakelijke uitgaven. De uitgaven kunnen een vrije keuze zijn maar ook een door omstandigheden afgedwongen beslissing. Gepensioneerden kunnen een vakantie of een nieuwe auto willen financieren maar kunnen ook aanpassing aan de eigen woning, huishoudelijke ondersteuning, zorg aan huis, et cetera bekostigen.

Er is enig inzicht te bieden in het mogelijke belang van financiering of aanvulling door de overwaarde van het eigen huis inzichtelijk te maken. Daartoe is in Figuur 5 voor twintig inkomensgroepen onder de 65-plussers de overwaarde van het huis en het vermogen / box 3 spaartegoed dat diegene heeft samengebracht. Voor het vermogen is niet één samenvattende maatstaf. De gegevens over vermogen zijn ontleend aan belastingaangiften. De figuur toont het belaste vermogen boven de belastingvrije drempel (ruim 21.000 euro voor een alleenstaande, en het dub-

bele voor een echtpaar.²) en het percentage van huishoudens met een klein, onbelast vermogen. Uit de figuur wordt duidelijk, dat het eigen woning bezit en het hebben van overwaarde breed verspreid is. Ook huiseigenaren met een laag inkomen hebben een aanzienlijke overwaarde.

Verder zijn er huiseigenaren met een aanzienlijke overwaarde en een laag overig vermogen. Dat is het beste te zien aan het percentage van huishoudens met een onbelast vermogen. Voor de laagste tien inkomensgroepen is het percentage van huishoudens met een onbelast, laag vermogen meer dan 50%. Hieruit volgt dat er huishoudens met een laag inkomen en een laag vermogen zijn. Voor deze huishoudens kan het benutten van overwaarde dienen om grote incidentele uitgaven te financieren maar ook om het inkomen structureel aan te vullen.

Figuur 5: Overwaarde en vermogen voor 65-plussers per inkomensgroep in 2012.



De figuur toont de mediaan van het belaste vermogen boven de belastingvrije drempel in Box 3. Bron: WoON2012

De twee bestedingspatronen van financiering van grote incidentele uitgaven en structurele aanvulling op inkomen kunnen afzonderlijk voorkomen en kunnen samenvallen. Om de relevantie van beide patronen te duiden is in figuur 6 en 7 de overwaarde onder 65-plussers onderverdeeld naar inkomen en vermogen. Het bestedingspatroon van incidentele, grote uitgaven lijkt met name relevant voor huishoudens met een vermogen onder de drempel. Zij hebben niet een grote financiële buffer om de grote uitgaven te financieren. Het bestedingspatroon van structurele uitgaven lijkt met name relevant voor huishoudens met een laag inkomen. Deze huishoudens zouden kunnen zoeken naar middelen om meer armslag te hebben. Omdat op voorhand niet duidelijk is wat een laag inkomen is, is in onderstaande figuur de grens allereerst bij

² Voor 65-plussers met een laag inkomen geldt een extra vrijstelling. Dit is relevant voor de laagste vijf inkomensgroepen.

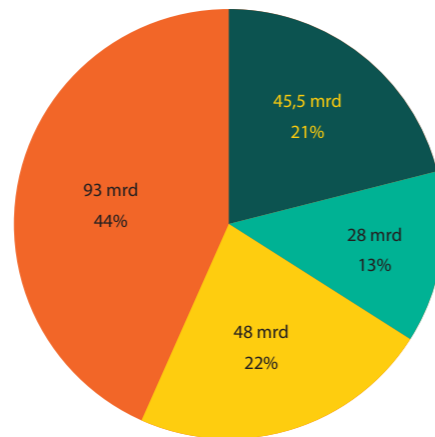
modaal en daarna bij 2/3 van modaal gelegd (33.000 euro respectievelijk 22.500 euro). De figuur laat zien, dat huishoudens met een laag inkomen en een laag vermogen tussen 19 en 46 miljard euro aan overwaarde zouden kunnen benutten. Dat is een flink bedrag voor een flink aantal huishoudens: tussen de 89.000 en 223.000 huishoudens. Verder laat de figuur zien dat huishoudens een laag - onbelast -vermogen van zo'n 93 miljard euro aan overwaarde bezitten. Ruim 43% van de 65-plussers heeft een vermogen dat niet boven de belastingvrije drempel uitstijgt.

De overwaarde onder 65-plussers is fors. De totale omvang onder de groep is 213 miljard euro in 2012. Zij kunnen voldoende redenen hebben om deze overwaarde te willen benutten. Het verzilveren kan dienen om grote incidentele uitgaven te financieren of om structurele aanvulling op het inkomen te hebben. Beide patronen zijn in potentie relevant, zo laten de cijfers zien.

2.4 Ervaringen in binnen- en buitenland

Er zijn vermogens en redenen te over om te verzilveren. Dat wordt niet voor het eerst vastgesteld. Er zijn verschillende initiatieven in binnen- en buitenland geweest om verzilveren gangbaar te maken. In het buitenland worden verschillende vormen van verzilverproducten verkocht en van de ervaringen kunnen wij in Nederland leren. In deze paragraaf komen allereerst vijf landen aan bod: de Verenigde Staten, Australië, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië. Daarna bespreken we ook de verzilverproducten die in Nederland worden aangeboden.

Figuur 6: Overwaarde naar inkomen en vermogen voor 65-plussers 2012 (mrd euro en % van totaal)



Vier categorieën naar inkomen en vermogen

- Laag inkomen, laag vermogen
- Laag inkomen, hoog vermogen
- Hoog inkomen, laag vermogen
- Hoog inkomen, hoog vermogen

Inkomensgrens = modaal, vermogensgrens = belastingvrijstelling. Bron: WoON2012

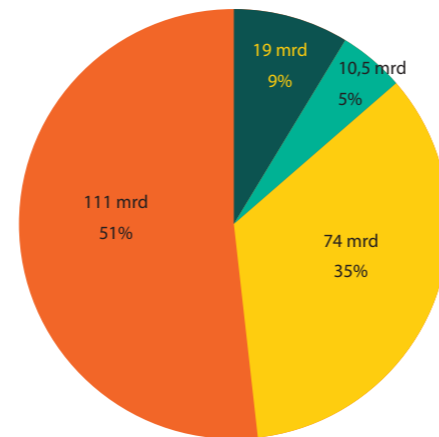
De Verenigde Staten

In de Verenigde Staten bestaan verzilverproducten al decennia lang. Eén product springt in omvang eruit: de omkeers hypotheek, genaamd Home Equity Conversion Mortgage (HECM). Kenmerkend is dat de overheid - tegen een bepaalde vergoeding - garant staat voor de netto schuld als de schuld boven de waarde van het huis uitkomt. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn als de consument langer leeft dan vooraf verwacht. Bij omkeers hypotheeken zonder 'no negative equity guarantee' kan men, wanneer de schuld groter wordt dan de waarde van het huis, alsnog uit het huis moeten. Dit heeft schrijnende toestanden tot gevolg, daar dit veelal om zeer oude mensen zal gaan. Een andere mogelijkheid is dat men wel in het huis blijft wonen, waardoor de schuld nog verder oploopt. Dit kan tot gevolg hebben dat de afnemer de erfgenamen achterlaat met een schuld. Door inmenging van de overheid heeft het product zich kunnen ontwikkelen, en heeft HECM een marktaandeel van 90% van de totale markt voor omkeers hypotheeken.

Australië

Bij het ontstaan van de verzilvermarkt in Australië waren er geen algemeen geldende regels voor verzilverproducten. Er was bijvoorbeeld geen algemeen geldende leeftijdsgrens of verplichting tot een no negative equity guarantee. Enkele aanbieders concludeerden, dat ze de consument niet konden beschermen tegen mogelijke woe-

Figuur 7: Overwaarde naar inkomen en vermogen voor 65-plussers in 2012 (mrd euro en % van totaal).



Vier categorieën naar inkomen en vermogen

- Laag inkomen, laag vermogen
- Laag inkomen, hoog vermogen
- Hoog inkomen, laag vermogen
- Hoog inkomen, hoog vermogen

*Inkomensgrens = 0,67*modaal, vermogensgrens = belastingvrijstelling. Bron: WoON2012*

keraars. Ze sloegen de handen ineen en richtten een vereniging op, de Senior Australians Equity Release Association of Providers, die de belangen van de consument bij omkeers hypotheeken moet beschermen. Leden van deze vereniging moeten zich houden aan een gedragscode waarin bepaalde vereisten omtrent het product staan. De gedragscode bevat onder andere de eis dat de garantie van 'no negative equity' moet worden afgegeven door de verstrekker van de lening. Dit houdt in dat indien de schuld boven de waarde van het huis komt, de geldverstrekker opdraait voor het verlies en dit niet kan claimen bij de contractspartij en/of de nabestaanden. Verder moeten de aanbieders duidelijk zijn over de kosten van het product en de transactie.

Naast de omkeers hypotheek bestaat er in Australië ook 'Home Reversion'. Hierbij verkoopt de bewoner (een gedeelte van) het huis en behoudt deze het recht om er te blijven wonen. Voor deze constructie is het echter wel van belang dat de aanbieder geïnteresseerd moet zijn in het huis. 'Home reversion' is alleen in delen van Sydney en Melbourne beschikbaar. Een mogelijkheid die door één aanbieder wordt gegeven is een "early sale rebate": wanneer de bewoner vroeg komt te overlijden, krijgen de erfgenamen een deel van de waarde terug.

Het Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk hebben verzilverproducten een slechte reputatie. In de jaren zestig tot en met tachtig sloten gepensioneerden een (omkeers) hypotheek af en staken de opbrengst in aandelen. De rente op de hypotheek zou namelijk altijd kleiner zijn dan het rendement op aandelen. Dit bleek lang niet altijd het geval, en bovendien viel de prijsstijging van het huis tegen. Huishoudens bleven achter met een hogere schuld op het huis, soms groter dan de waarde van het huis zelf.

In het Verenigd Koninkrijk zijn verschillende producten te onderscheiden waaronder de omkeers hypotheek en 'sale and rent back'.

De omkeers hypotheek is in verschillende vormen beschikbaar. Men kan jaarlijks de rente betalen, waardoor de schuld gedurende de jaren gelijk blijft en het product lijkt op een reguliere aflossingsvrije hypotheek. Men kan ook ervoor kiezen om een bedrag van 25% van de waarde van het huis te lenen in ruil voor een aandeel van 75% in de waardeverhoging van het huis.

De constructie van 'sale and rent back' stond tot juni 2010 niet onder regulering van de Financial Service Authority (FSA). Mede door deze slechte regulering verkochten aanbieders producten zonder dat de voorwaarden duidelijk waren. Men hield afnemers voor dat men het eigen huis kon blijven huren zolang men wilde, terwijl er maar een garantie was voor 6-12 maanden. Hierdoor heeft de FSA besloten om regels op te stellen waaraan iedere aanbieder zich dient te houden. Men moet bijvoorbeeld duidelijk van tevoren laten zien welke vergoedingen men aan de aanbieder moet betalen. In 2011 heeft de FSA met behulp van 'mystery shoppers' vastgesteld dat nog veel verkopen niet aan de regels voldoen. Zo heeft 67% van de aanbieders niet gevraagd naar het spaargeld, 76% niet gevraagd naar de maandelijkse uitgaven en 55% niet gezegd dat de consument kosten aan hen moet betalen om een product af te sluiten. De resultaten uit deze controle heeft de FSA doen besluiten om de verkoop van dit product stop te zetten.

Frankrijk & Italië

In zowel Frankrijk als Italië is verzilveren mogelijk tussen twee consumenten, vaak familieleden van elkaar. Hierbij verkoopt de ene consument het blote eigendom van het huis en behoudt hij of zij het woonrecht. De koper van het blote eigendom krijgt het huis in volledig eigendom op het moment dat de verkoper het huis verlaat. Deze constructie zorgt voor een risicoverplaatsing van het ene individu naar het andere individu, maar het zorgt niet voor een risicoreductie. In het geval dat een bank een portefeuille heeft met dit soort investeringen zal er sprake zijn van een risicospreiding, waardoor het risico vermindert. Als iemand echter maar één investering maakt en dit het grootste gedeelte is van zijn of haar vermogen kunnen er problemen ontstaan. Het risico bij een dergelijk product ligt onder andere in het lang leven van de verkoper. Een in Frankrijk zeer bekend voorbeeld is het volgende: Jeanne Calment verkocht haar huis zoals hierboven beschreven, op haar 90e aan een kennis van middelbare leeftijd. Dertig jaar later komt de kennis te overlijden en wordt Jeanne 120 jaar. De erfgenamen van de kennis hebben Jeanne nog twee jaar maandelijks een bedrag moeten betalen, tot ze op 122 jarige leeftijd kwam te overlijden.

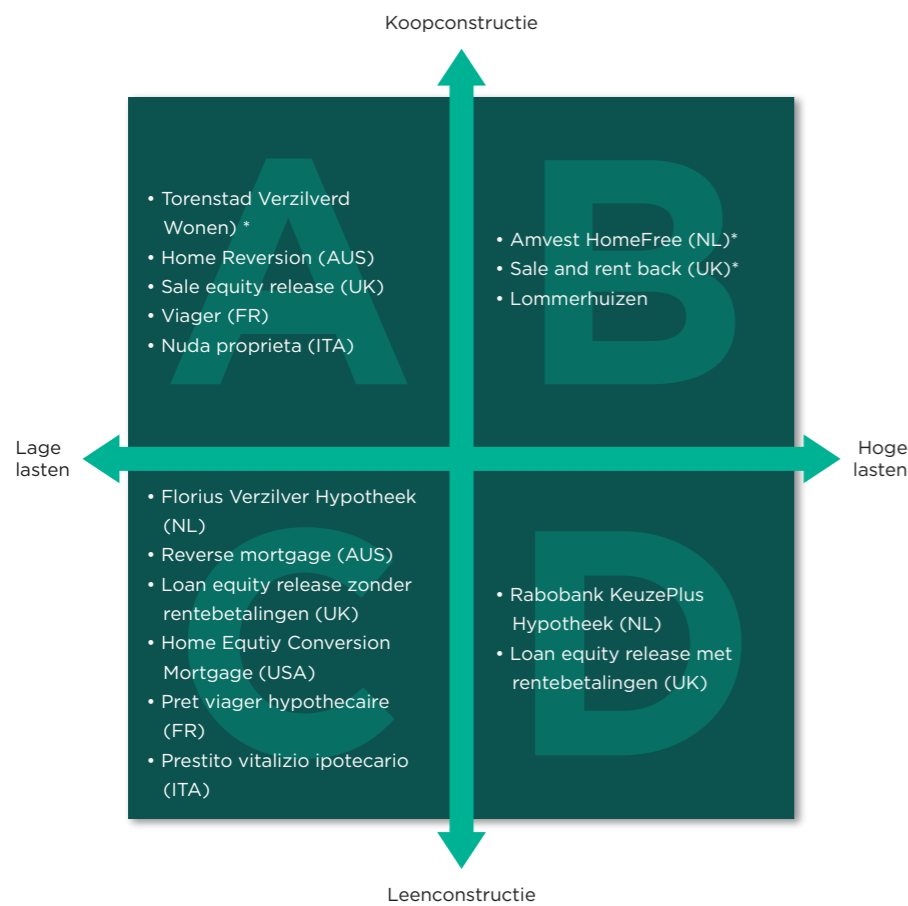
Naast de particuliere 'home reversion' hebben beide landen ook een omkeers hypotheek. Zowel in Italië als in Frankrijk is

de omkeershypothek geen succes: er zijn weinig aanbieders. In Frankrijk werd er vooraf specifieke regulering voor de omgekeerde hypotheek in het Consumentenwetboek vastgelegd. Aanbieders moesten bijvoorbeeld zowel een periodieke als een lump-sum-uitbetaling aanbieden en de 'no negative equity' garantie was verplicht. Bij de lancering was de overheid zeer enthousiast maar de aanbieders bleven weg. Er is op dit moment maar één aanbieder van de omgekeerde hypotheek en die biedt het product aan tegen een vaste rente van maar liefst 10%.

Nederland

In Nederland zijn er verschillende verzilverproducten aangeboden. Zowel de constructie van de verkoop-en-terughuur als varianten op een omkeershypothek zijn verkocht. Echter voor het uitbreken van de kredietcrisis is het aanbod ruimer dan daarna geweest; zowel Torenstad Verzilverd Wonen als Amvest HomeFree zijn bijvoorbeeld gestopt met het aanbieden van hun verkoop-en-terughuur constructie. Met name Torenstad Verzilverd Wonen was voor de kredietcrisis zeer actief; onder regie van Torenstad zijn er vele woningen aan woningbouwcorporaties verkocht. De

Figuur 8: Overzicht van producten in binnen- en buitenland.



*Deze producten worden niet meer verkocht. Bron: PGGM

- Dit is de productvorm waarbij de consument het blote eigendom in het huis verkoopt aan de aanbieder en het vruchtgebruik behoudt. De verkoper ontvangt de koopprijs minus de toekomstige woonlasten (huur /pacht); deze worden ingehouden als vergoeding om de rest van het leven in de woning te kunnen blijven. De verkoper heeft dan geen woonlasten meer, en ook het onderhoud komt voor rekening van de aanbieder.
- Bij deze producten verkoopt de consument het huis en blijft hij/zij huren. Het bedrag ineens is groter dan bij A maar de maandlasten in de vorm van huur zijn hoger.
- Deze categorie is de pure omkeershypothek. Dit houdt in dat men leent met het huis als onderpand en dat men het recht heeft zolang men wil/kan in het huis te blijven wonen. Men behoudt hierbij het eigendom in het huis. Er komen geen extra maandlasten in de vorm van rentebetalingen of aflossingen bij, maar de te betalen rente wordt bij de schuld opgeteld. Wanneer de schuld groter wordt dan de waarde van het huis ligt dit risico bij de aanbieder van het product.
- Bij deze producten leent men, net als bij C, met het huis als onderpand. Het verschil met categorie C ligt met name in het betalen van rente. Waar men bij categorie C deze rente niet meteen hoeft te betalen, maar die wordt opgerend bij de schuld, moet men bij deze productvorm (D) wel rente betalen. Aflossen is mogelijk maar niet verplicht.

Productvoorbeelden

TorenstadGroep - Verzilverd wonen

Constructie	Verkoop-en-terughuur
Status	Stilgevallen
Doelgroep	Ouderen met geen of een klein pensioen

TorenstadGroep is een zelfstandige stichting, voortgekomen uit commerciële activiteiten van een woningcorporatie. In de periode 2001 - 2010 heeft Torenstad in samenwerking met 20 corporaties en diverse beleggers het product Verzilverd wonen aangeboden aan 55-plussers. In deze periode maakten enkele honderden ouderen hier gebruik van. Daarnaast hebben circa 20.000 senioren zich ingeschreven en informatie opgevraagd.

TorenstadGroep ontwikkelde producten en begeleidde huiseigenaren bij de mogelijkheid om het 'blote eigendom' van de woning te verkopen aan een woningcorporatie/belegger met behoud van het recht van bewoning. Daarnaast was er een aanbod om de woning te verkopen en terug te huren of de grond te verkopen via een erfpachtconstructie. Het merendeel van de woningen werd verzilverd door verkoop met behoud van woonrecht: hierdoor ontstond een garantie voor levenslang woonrecht en werd het inkomen ontlast van woonlasten (geen huur, geen onderhoudskosten)

De koopsom werd gebaseerd op de vrije verkoopwaarde minus het woonrecht. Afhankelijk van de levensverwachting varieerde de koopsom tussen de 45 en 70% (bij hoge leeftijd) van de vrije verkoopwaarde. De kopende partij kreeg de woning gemiddeld voor ca. de helft van de waarde in haar bezit. Een eventuele hypotheek moest verplicht worden afgelost en de koopsom moest toereikend zijn om dit te kunnen doen. In de koopsom werd o.a. het onderhoud en belastingen over de duur van de levensverwachting meegenomen en ook werd de woning opgeleverd nadat, voor rekening van de verkoper, eventueel achterstallig onderhoud was weggewerkt. Als de bewoner korter van het woonrecht gebruikt maakt dan geschat (door overlijden en/of verhuizen) vervalt de niet gebruikte waarde van het woonrecht.

Finance ideas - Huren voor ouderen

Constructie	Verhuizen
Status	Idee
Doelgroep	Van koop naar huur voor 55+

Om de stap van een eigen woning naar een huurwoning kleiner te maken, heeft Finance Ideas het product 'Huren voor ouderen' ontwikkeld, welke door woningcorporaties aangeboden kan worden. 'Huren voor ouderen' moet klanten de mogelijkheid gaan bieden om een deel van hun vermogen dat vrij is gekomen bij de verkoop van hun eigen woning (i.e. de overwaarde) in te zetten bij het betrekken van een huurwoning van een corporatie die 'Huren voor ouderen' aanbiedt. In ruil voor dit vermogen geeft de corporatie gedurende de gehele woonduur van de klant, in principe levenslang, een maandelijkse korting op de huur. Afgesproken kan bijvoorbeeld worden dat de te betalen huur gedurende de looptijd € 300 is en blijft, terwijl de vraaghuur in werkelijkheid € 850 is en toeneemt met de inflatie. Het ingelegde vermogen wordt dan aangesproken om het (oplopende) verschil tussen de te betalen huur en de vraaghuur te dichten. De korting die iemand krijgt, zal afhangen van het ingelegde vermogen en de levensverwachting. Mochten de bewoners overlijden voordat het gehele ingelegde vermogen aangesproken is, ontvangen de nabestaanden het restant terug.

Keuzeplus Hypotheek van de Rabobank en de Florius Verzilverhypotheek worden nog wel steeds - al dan niet in beperktere vorm - aangeboden. Nieuwe initiatieven zijn er ook, maar die hebben moeite om van de grond te komen. Onontkoombaar is de conclusie dat door een andere inschatting van risico's, bijvoorbeeld over huizenprijzen, het aanbod een flinke knauw heeft gekregen. Het aanbod is niet volledig verdwenen maar is

zeer beperkt. De prille markt heeft de financiële turbulentie niet goed doorstaan.

In de tekstkaders kan de lezer enkele beschrijvingen van producten vinden. De lijst van verzilverproducten is langer dan de vijf beschreven voorbeelden. Maar de voorbeelden geven tezamen een goed beeld van de variëteit in het (potentiële) aanbod.

Productvoorbeelden

Finquiddity - Grondvermogen

Constructie	Verkoop-en-terughuur van grond
Status	Pril initiatief
Doelgroep	55-plusser

Finquiddity biedt de mogelijkheid een deel van de waarde van de eigen woning te verzilveren, zonder dat men hoeft te verhuizen. Het product Grondvermogen bestaat uit (i) de verkoop van de grond onder de eigen woning aan Finquiddity en (ii) de vestiging van een erfpachtvereenkomst voor het gebruik van de (eigen) woning. Om van dit product gebruik te maken moet de woning dus op 'eigen grond' staan.

De verkopers ontvangen de marktwaarde voor de grond en kunnen op basis van het gevestigde erfpachtrecht in de eigen woning blijven wonen. Hierbij kan een 'eeuwigdurende' erfpachtregeling overeen gekomen worden, maar deze kan ook in tijd beperkt zijn. De erfpachtnemers zijn aan Finquiddity een vergoeding (de zogenaamde canon) verschuldigd voor het erfpachtrecht, ofwel het recht om in de woning te mogen blijven wonen.

De canon is een bepaald percentage van de grondwaarde. De marktwaarde van de grond is afhankelijk van locatie en grootte. Over het algemeen is de marktwaarde van de grond circa 30% van de waarde van de woning als geheel. De canon en grondwaarde zullen jaarlijks gelijk aan de inflatie toenemen en na 10 en 30 jaar opnieuw geïndexeerd worden.

Wordt de canon gedurende enige tijd niet terugbetaald, dan kan Finquiddity de grond inclusief het erfpachtrecht (openbaar) verkopen. De erfpachtnemer ontvangt dan de waarde van de erfpacht na aftrek van achterstallige canon, kosten en de eventuele schuld aan een hypothecaire geldverstrekker. Dit kan betekenen dat iemand met een restschuld blijft zitten.

Lommerhuizen

Constructie	Verkoop-en-terughuur
Status	Pril initiatief
Doelgroep	55-plussers zonder of met geringe hypotheekschuld

Lommerhuizen is een privaat initiatief dat een sale-and-rent back product aanbiedt voor 55-plussers. Lommerhuizen biedt in dit kader drie soorten producten, waarbij de huiseigenaar zijn huis verkoopt en vervolgens voor bepaalde tijd terug huurt (7 tot 15 jaar). Er geldt geen inkomens- of gezondheidseis voor de producten. In de testfase maakten 15 woningbezitters hier gebruik van.

Lommerhuizen koopt (eventueel samen met private investeerders) de woning tegen 90% van de taxatiewaarde (10% minder dan de marktwaarde ter bescherming tegen een waardedaling van de woning). Hierbij wordt 50% van de taxatiewaarde rechtstreeks overgemaakt naar de verkoper en wordt 40% ingehouden als voorschot op de huur. Afhankelijk van de hoogte van de uitstaande hypotheek zal 50% al dan niet voldoende zijn om de uitstaande hypotheek af te lossen. Het gedeelte van de koopprijs, dat overblijft na gehele aflossing van de hypotheek, de zogenaamde overwaarde, komt dan direct ter beschikking aan de eigenaren van de woning.

Het huurcontract wordt aangegaan voor een bepaalde looptijd van 7-15 jaar. Gedurende deze tijd is de huurprijs circa 4% van de taxatiewaarde per jaar. Na afloop van het contract biedt Lommerhuizen de mogelijkheid om het contract te verlengen, er moet dan wel een nieuwe constructie komen om de huur uit te voldoen. Indien het huurcontract niet verlengd wordt, moet er verhuisd worden en zal Lommerhuizen de woning weer verkopen of verhuren. Indien bij verkoop, na of tijdens het contract blijkt dat er sprake is van een waardeinstijging ten opzichte van de gehanteerde taxatiewaarde, dan krijgen de oorspronkelijke bewoners 80% van de gerealiseerde meerwaarde.

2.5 Lessen uit het buitenland

De voorbeelden uit het buitenland bevatten verschillende lessen voor Nederland. Allereerst valt op dat in het buitenland instituties en (zelf)regulering zijn ontstaan, soms door schade en schande, om te komen tot goed werkende markten voor verzilverproducten. Zo zijn er in Australië en het Verenigd Koninkrijk gedragscodes voor aanbieders om het kaf van het koren te scheiden. Gezorgd wordt dat duidelijk is wie de risico's draagt en wat de kosten van het product en de transactie zijn. Maar het gaat verder dan zelfregulering. In het Verenigd Koninkrijk heeft de toezichthouder FSA een duidelijke rol, ook bij de constructie van verkoop-en-terughuur. In de Verenigde Staten heeft de overheid de omkeershypotheek een belangrijke stimulans gegeven door een garantie van 'no negative equity' af te geven. Hierdoor zijn mensen gevrijwaard van het risico dat schulden hen dwingen het huis op te geven. Bovendien zorgen daar publieke instellingen en maatschappelijke organisaties zoals de American Association of Retired People voor voorlichting over de vaak toch complexe producten.

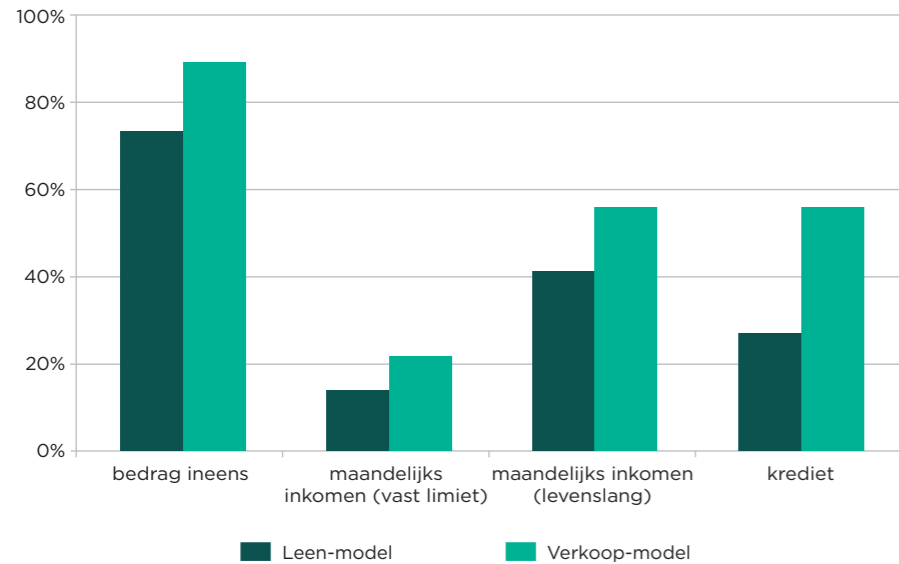
Het voorbeeld van Frankrijk laat zien dat regulering kan doorschieten als te veel risico's bij de aanbieders komt te liggen. Dit zorgt ervoor dat er weinig tot geen aanbieders geïnteresseerd zijn om het product aan te bieden - of alleen tegen onaantrekkelijke voorwaarden - en dat maakt uiteindelijk dat het product niet van de grond komt.

Verder valt op dat er een enorme variëteit aan productvormen is. De indruk is dat de omkeershypotheek meer gangbaar is dan 'verkoop en terughuur', hoewel bijvoorbeeld in het Verenigd Koninkrijk beide vormen naast elkaar (hebben) bestaan. De productkenmerken kunnen zo zijn dat er geen groot verschil voor de consument tussen beide productvormen is. Dan kunnen andere factoren zoals betrouwbaarheid van de aanbieders of de aanwezigheid van overheidsgarantie de doorslag geven. Per saldo is er geen product met kenmerkende karakteristieken dat er in het buitenland uitspringt. Zo laat figuur 9 zien dat de vorm van uitbetaling varieert. Er zijn verschillende mengvormen die naast elkaar voorkomen: een bedrag ineens, een periodieke betaling voor een bepaalde tijd, een periodieke betaling tijdens het leven en krediet. De overzichtsstudie voor de Europese Commissie uit 2008 laat ook bij andere productkenmerken een grote variëteit zien. Het gevolg is dat in het buitenland géén eenduidig voorbeeld te vinden is dat in Nederland navol-

ging zou moeten vinden. Bovendien zijn voorbeelden uit het buitenland niet zonder meer naar Nederland te kopiëren. De markten en producten in het buitenland krijgen vorm door vele factoren als belastingen, aanbod van huur- en koopwoningen, pensioenregelingen of het gebrek daaraan, cultuur, et cetera.

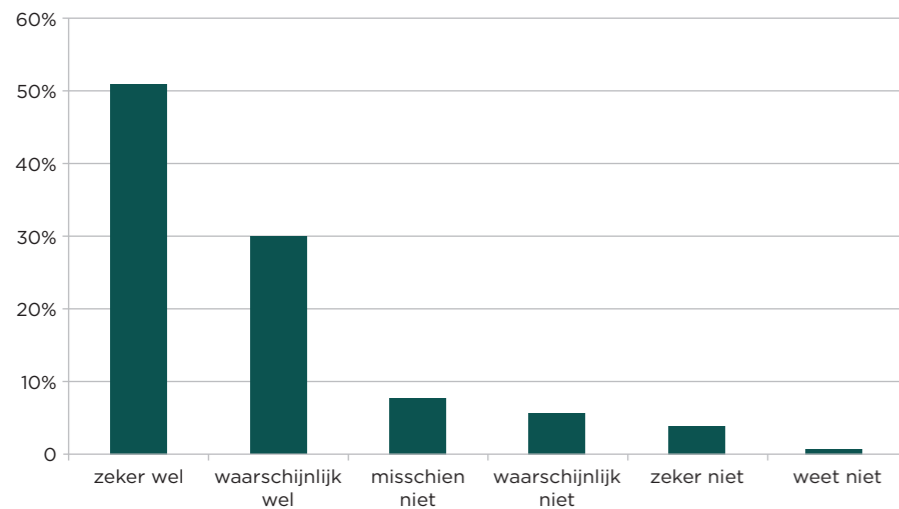
Uitkomsten zijn niet altijd te generaliseren. Uit onderzoek in Australië blijkt dat de omgekeerde hypotheek nuttig kan zijn bij het bestrijden van armoede onder ouderen. Zo'n 95% van de ouderen die zonder omkeershypotheek onder de armoedegrens zouden leven, leven dankzij de omkeershypotheek boven de armoedegrens. In het Verenigd Koninkrijk is ook een dergelijk onderzoek gehouden, met andere resultaten: de omkeershypotheek zou weinig potentie hebben om armoede te reduceren. Een achterliggende verklaring voor het verschil in resultaat is de belastingheffing in beide landen. In Australië is het inkomen uit de omkeershypotheek vrijgesteld van belasting en telt dit inkomen niet voor de aanspraak op bepaalde sociale voorzieningen. In het Verenigd Koninkrijk is de situatie precies omgekeerd. Duidelijk is wel dat maatwerk gewenst is, elke situatie vraagt een andere oplossing. Bovendien moeten consumenten soms in bescherming worden genomen. De buitenlandse voorbeelden laten zien dat bij een omkeershypotheek van belang is dat de consument niet het risico van 'negative equity' loopt. Zonder dit risico kan iemand in het huis blijven wonen, ook als de schuld groter is dan de waarde van het huis en zonder dat die netto schuld op het conto komt van de consument of de erfgenamen. Ervaringen uit onder andere het Verenigd Koninkrijk leren dat zonder een dergelijke garantie schrijnende situaties kunnen ontstaan. Dit gaat uiteindelijk ten koste van de reputatie van het product. Maar goede producten leveren tevreden klanten. Interessant is dat een enquête in het Verenigd Koninkrijk onder 540 afnemers laat zien dat ze tevreden zijn over de informatievoorziening of mate waarin het product past bij hun behoefte. Op de vraag of ze opnieuw het product zouden afsluiten geeft een ruime meerderheid een positief antwoord, zoals figuur 10 laat zien. Desondanks zijn er ook spijtoptanten. Dat hoeft niet aan het verzilverproduct te liggen: de omstandigheden of opvattingen van de geënquêteerden kunnen over lange periode onvoorzien veranderen.

Figuur 9: Vorm van uitbetaling in het Verenigde Koninkrijk.



Bron: Reifner e.a. (2009)

Figuur 10: Zou de consument weer het product kopen?



Bron: Overton, L., "Housing and Finance in later life: A study of UK equity release customers", Age UK, Juni 2010

Productvoorbeelden

Rabobank - Keuzeplus Hypotheek

Constructie	Lening
Status	Gangbaar
Doelgroep	55-plusser

Rabobank biedt met de KeuzePlus-hypotheek de mogelijkheid om een (extra) hypotheek af te sluiten ter hoogte van de overwaarde van de woning. De eigen woning dient hierbij als onderpand voor de lening; er is sprake van een 'krediet hypotheek' of tweede hypotheek. Dit is een relatief goedkope manier van geldlenen: de verschuldigde rente is (doordat de bank het huis als onderpand heeft) lager dan op een persoonlijk krediet. Niet iedereen zal echter voor een dergelijke hypotheek in aanmerking komen. De bank toetst de hypotheeknemer aan de bijbehorende inkomenseis.

Indien de bank de hypotheek aanbiedt, heeft de hypotheeknemer de mogelijkheid om in één keer, of in termijnen, het geld op te nemen totdat het opnameplafond bereikt is. De hypotheeknemer zal aan het einde van de looptijd van de hypotheek het geld terug moeten betalen aan de Rabobank. Dit kan door eventueel spaargeld aan te spreken of door de eigen woning te verkopen. Bij de verkoop van de woning moet dan blijken of de verwachte overwaarde van het huis ook daadwerkelijk gerealiseerd wordt. De mogelijkheid van een restschuld bestaat. Ten aanzien van spaargeld gelden de gebruikelijke beleggingsrisico's.

2.6 Conclusie

De 65-plussers onder ons hebben veel vermogen in het huis vastgelegd: in totaal 213 miljard euro en gemiddeld 258.000 euro. Hieruit valt gerust de conclusie te trekken dat het potentieel om te verzilveren er is. Dat potentieel wordt in Nederland niet goed benut. Voor de kredietcrisis zijn er verschillende mogelijkheden om te verzilveren voor huishoudens geweest; na de kredietcrisis zijn die mogelijkheden sterk ingeperkt of zelfs verdwenen. Het zijn nog met name banken die 65-plussers in staat stellen om in elk geval een deel van de overwaarde vrij te maken. Dit alles betekent niet dat de behoefte om te verzilveren ingeperkt of verdwenen is. Het lijkt aannemelijk dat die behoefte eerder is toe- dan afgenomen. Vanaf 2010 staat de koopkracht onder druk, omdat pensioenen niet zijn geïndexeerd terwijl kosten van levensonderhoud zijn gestegen. Veel huishoudens hebben bovendien weinig geld als buffer voor handen: voor hen is financiering van grote onverwachte uitgaven lastig. Opvallend is dan ook dat veel gepensioneerden nog tot op hoge leeftijd doorsparen. Ze durven en kunnen er niet op vertrouwen dat het huis een appeltje voor de dorst is. Sommige huishoudens hebben bovendien een relatief laag inkomen. Voor hen kan aanvulling op het inkomen welkom zijn.

In het buitenland heeft de markt voor verzilverproducten ook een knauw gekregen maar is niet stilgevallen. Met name in het Verenigd Koninkrijk en in de Verenigde Staten zijn de marktinstuties beter ontwikkeld en is de markt meer volwassen dan hier. Die instituties zijn niet spontaan ontstaan maar vaak door schade en schande ontwikkeld. In de Verenigde Staten biedt de overheid de garantie van 'no negative equity'. Als de overwaarde tekort schiet door een gedaalde huisprijs of door opgestapelde rentekosten, resteert voor inwoners-eigenaars of hun erfgenamen toch geen schuld: die wordt door de overheid opgevangen. In het Verenigd Koninkrijk en in Australië is een gedragscode opgesteld (door respectievelijk de toezichthouder en de aanbieders van de producten), die het kaf van het koren onder de aanbieders van verzilverproducten moet scheiden. Verder is in al die landen een duidelijke voorlichting voor consumenten, door overheidsinstellingen en maatschappelijke organisaties. Dit moet de consumenten helpen om goede keuzes te maken. Dat is van groot belang omdat de producten niet voor iedereen te doorgronden zijn en met het eigen huis niet

ondoordachte risico's gelopen moet worden.

De les voor Nederland is dat betrouwbaarheid en veiligheid belangrijke randvoorwaarden voor de verzilverproducten zijn. Er moet een duidelijk kader zijn waaraan producten moeten voldoen, om schrijnende gevallen te voorkomen. Dat kader moet ervoor zorgen dat er betrouwbare producten komen en zijn, zonder dat de aanbieders wegblijven omdat het voor hen niet aantrekkelijk is om een verzilverproduct aan te bieden.

3 Onvermogen te verzilveren

Terwijl er in het buitenland verschillende producten en manieren zijn om de overwaarde in het eigen huis te gelden te maken, ontbreken die nagenoeg in Nederland. De vraag is hoe dit komt. In dit hoofdstuk komen de belemmeringen tot verzilveren aan de orde. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen verschillende manieren van verzilveren:

- verhuizen;
- lenen (en blijven);
- verkopen en blijven.

Alle drie de manieren van verzilveren hebben voordelen en nadelen.

De eerste manier - verkopen en verhuizen naar een huurwoning - lijkt de meest voor de hand liggende manier om woningvermogen vrij te maken. Kijkend naar de voorkeuren van huishoudens lijkt echter het tegendeel het geval: oudere woningbezitters zijn beperkt bereid om te verhuizen en de verhuizingsbereidheid neemt verder af met het stijgen van de leeftijd. Dit is aanleiding om ook de beide andere oplossingen aan de orde te stellen.

De tweede manier, lenen bij een financiële instelling, kan in vele varianten: aflossingsvrij of niet, met een vast bedrag of een flexibel krediet, voor eigen gebruik of voor het huis van de kinderen. Lenen blijkt echter niet voor iedereen weggelegd.

In de laatste categorie - verkopen en blijven - vinden we verzilverproducten in de meest pure vorm: de omkeerhypotheek en verkoop-en-terughuur. Belemmeringen zijn echter onder meer de complexiteit en de risico's van deze financiële producten. Deze worden in dit hoofdstuk beschreven om aan de hand daarvan - tevens kijkend naar de buitenlandse erva-

ringen - in hoofdstuk 5 te komen tot aanbevelingen voor het wegnemen van belemmeringen.

3.1 Verkopen en verhuizen

Een voor de hand liggende manier om het vermogen in de koopwoning vrij te maken is om de woning te verkopen en te verhuizen naar een huurwoning of een goedkopere koopwoning. De praktijk laat zien dat een deel van de oudere eigenaar-bewoners op enig moment verhuist naar een andere woning. Dat het hierbij om een relatief klein percentage gaat, kan deels verklaard worden door het beperkte woningaanbod in de vrije sector. Huurwoningen in de vrije sector vormen slechts 3% van het woningbestand. Onderzoek naar woonwensen van ouderen laat verder zien dat ze liever niet

Verzilveren door te verhuizen

Door verhuizen naar een huurwoning valt de overwaarde van een koopwoning vrij. De eerste tabel laat zien dat de bedragen fors zijn. De verzilverde overwaarde is in 73% van de gevallen meer dan 100.000 euro en in 32% van de gevallen om meer dan 200.000 euro.

Van koop naar huur voor 65+: verkoopprijs vorige woning - aankoopprijs van vorige woning

Prijsverschil	% huishoudens koop-huur
<0	6,9%
0 - 50.000	5,3%
50.000 - 100.000	14,8%
100.000 - 200.000	41,3%
200.000 - 500.000	29,7%
> 500.000	2,1%
Totaal	100,0%

Bij verhuizing naar een koopwoning zijn de bedragen uiteraard lager omdat er een andere woning is gekocht. De tweede tabel laat zien dat er in 40% van de gevallen juist geld bij moest omdat er een duurdere woning werd gekocht.

Van koop naar koop voor 65+: aankoopprijs huidige woning minus verkoopprijs vorige woning

Duurder	% Prijsverschil tussen aan- en verkoop
>100.000	16,5%
0-100.000	23,9%
Goedkoper	
-100.000-0	30,5%
<-100.000	29,1%
Totaal	100,0%

Bron: WoON2012

verhuizen. Zetten zij toch de stap om te verhuizen dan is gezondheid, de behoefte aan zorg of het verlies van een partner veelal het motief (WoON 2009 en 2012). Het vrijmaken van vermogen is dus niet altijd het doel van de verhuizing.

Tabel 2 laten zien dat in jaren 2011 en 2012 2,8 miljard euro woningvermogen is vrijgemaakt door verhuizing. Het gaat om 2 miljard euro door verhuizing naar een huurwoning en 800 miljoen euro door verhuizing naar een goedkopere koopwoning. Dat is jaarlijks gemiddeld 0,7% van de totale overwaarde onder 65-plussers. Het tekstkader 'Verzilveren door te verhuizen' geeft een meer gedetailleerd beeld.

Tabel 2 Verzilveren door te verhuizen in 2011 en 2012.

Verhuisbeweging	Verzilverde som (in mln euro)
Van koop naar koop	805
Van koop naar huur	2.090
Totaal	2.896
Totaal als % totale overwaarde	1,4%

Bron: WoON2012

De omvang van het verzilveren door te verhuizen is in de afgelopen jaren niet hoog geweest. Dat is zeker ook toe te schrijven aan de bijzondere situatie op de markt met dalende huizenprijzen waardoor het niet makkelijk is geweest om de woning van de hand te doen. DNB (2013) wijst er op dat de relatie tussen vrije besparingen en de toename van spaartegoeden niet één-op-één is in de periode vanaf 1990. De verklaring hiervoor zoekt DNB juist in het vrijvallen van overwaarde door verhuizingen of door overlijden. Hierin ligt de suggestie besloten dat het tempo van verzilveren hoger dan 0,7% per jaar zal liggen als de huizenmarkt weer 'genormaliseerd' is in de zin dat aan de huizenprijsdaling een eind is gekomen en er meer transacties tot stand komen. Het is echter belangrijk een onderscheid tussen vrijwillig en gedwongen verzilveren te maken. Het vrijvallen van overwaarde is vanaf 1990 deels afgedwongen door de omstandigheden. Zo zijn eigenaar-bewoners zijn overleden en is de overwaarde aan hun erfgenamen toegevalen: dat is niet het type van 'verzilveren' dat in dit rapport centraal staat.

Wensen en feiten

'Met zorg gekozen' is de naam van een analyse van de woonwensen van ouderen van het SCP 2004. In dit rapport zijn de woonwensen van ouderen geanalyseerd (Kullberg et al, 2003). Hieruit blijkt dat minstens één op de drie ouderen wil anticiperen op gezondheidsproblemen door te verhuizen. Dat is soms een nog wat vaag voorneemen. Verdere analyse laat juist zien dat 87% van de ouderen niet binnen twee jaar wil verhuizen. Van de resterende 13% zoekt ongeveer de helft een woning die financieel voordeel oplevert. Het gaat om huurders die een goedkopere huurwoning zoeken en eigenaar-bewoners die willen verhuizen naar een goedkopere koopwoning of een

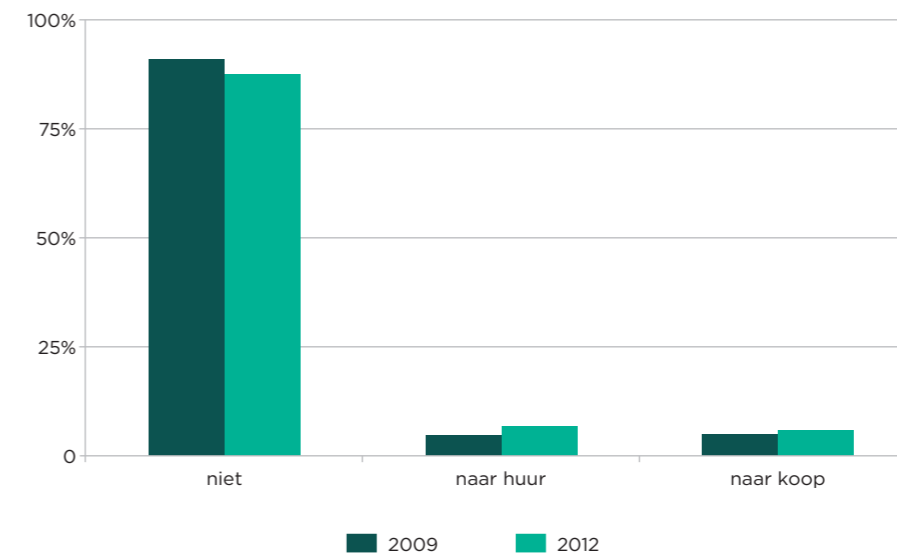
huurwoning. In totaal wenst slechts drie procent van de ouderen te verhuizen op zo'n manier dat bij de verhuizing ook vermogen vrijkomt. Het gaat daarbij dus om oudere eigenaar-bewoners die willen verhuizen naar een goedkopere koopwoning of een huurwoning.

Is de wens om te verhuizen sinds 2009 veranderd? Figuur 11 laat zien dat het patroon in de wens tot verhuizen redelijk stabiel is: de overgrote meerderheid van de ouderen wil niet verhuizen. Er is echter wel een opmerkelijk verschil te bespeuren tussen 2009 en 2012. In 2012 wensen meer ouderen te verhuizen dan in 2009. Het aandeel dat naar een huurwoning wenst te verhuizen is toegenomen van 5% naar 7%. Het aandeel dat wenst te verhuizen naar een koopwoning is gestegen van 5% naar 6%. Het wekt de indruk dat in de slechte economische jaren de ouderen toch (iets) meer zoeken naar mogelijkheden om het vermogen in het eigen huis vrij te spelen.

De wens om te verhuizen is in de laatste jaren minder gemakkelijk te vervullen geweest door marktomstandigheden. Het aantal verhuizingen is gedaald, zowel onder eigenaar-bewoners als onder huurders. Het aandeel van ouderen dat is verhuisd van koop naar huur is afgenomen van 2,1% naar 0,8%. Het aantal ouderen dat van koopwoning is gewisseld, is afgenomen van 2,1% naar 1,2%.

In de afgelopen jaren is voor 65-plussers het gat tussen de gewenste en feitelijk verhuizingen gegroeid. Behalve tijdelijk ongunstige marktomstandigheden kunnen er ook structurele redenen voor dit gat zijn. In 2005 heeft de VROM-raad advies

Figuur 11: Gewenste verhuizingen bij eigenaar-bewoners onder 65+.



Bron: WoON2009; WoON2012

uitgebracht over de markt voor woningen voor ouderen. Een belangrijke vraag is of er voldoende en geschikt aanbod is voor de gedifferentieerde vraag van ouderen. De VROM-raad concludeert dat er sprake is van zowel een kwantitatief als een kwalitatief tekort. Hierbij moet worden opgemerkt dat ouderen vaak tevreden zijn over de eigen woning - ook uit gewenning aan zowel de woning als de woonomgeving - en dus bij voorbaat kritisch staan tegenover het verkassen naar een nieuwe woning. Het aanbod kan vaak niet voldoen aan deze kritische vraag. Niettemin constateert de VROM-raad om uiteenlopende redenen: "De productie van woningen ligt veel te laag". De raad constateert ook dat over een geschikt aanbod voor ouderen erg schematisch en weinig flexibel wordt gedacht. Zo worden eengezinswoningen ongeschikt geacht voor ouderen, terwijl vele van deze woningen wel geschikt zijn of met beperkte ingrepen geschikt gemaakt kunnen worden voor ouderen. Volgens de raad is een meer divers aanbod gewenst, terwijl ook een grotere flexibiliteit in eigendomsvormen gewenst is. Daarnaast stelt de VROM-raad dat met arrangementen tussen huur en koop ouderen veel beter gebruik zouden kunnen maken van het vermogen in de woning en zo ook aanpassingen aan de eigen woning te financieren. Ook Spoor (2008) bepleitte flexibele mengvormen van huur en koop, enerzijds voor jongeren om gemakkelijker entree te hebben in de koopwoningmarkt en anderzijds voor ouderen om op latere leeftijd woningvermogen vrij te kunnen maken. Er zou een structurele rol voor de corporaties kunnen zijn in de aankoop en verkoop van woningen in het goedkope segment net "aan de rand" van hun sociale-huurwoningbestand. Door het verkopen van dergelijke woningen door de corporatie worden starters geholpen en met het aankopen van dergelijke woningen worden ouderen geholpen. Een recente studie van PBL (2013) legt eveneens op aanpassing de nadruk. Zo is de

conclusie dat 'De honkvastheid van ouderen in combinatie met de groeiende groep met mobiliteitsbeperkingen betekent [...] een aanzienlijke aanpassingsopgave in de bestaande woningvoorraad, variërend van het plaatsen van trapliften tot het installeren van 'smart-home'-achtige toepassingen'.

3.2 Lenen (en blijven)

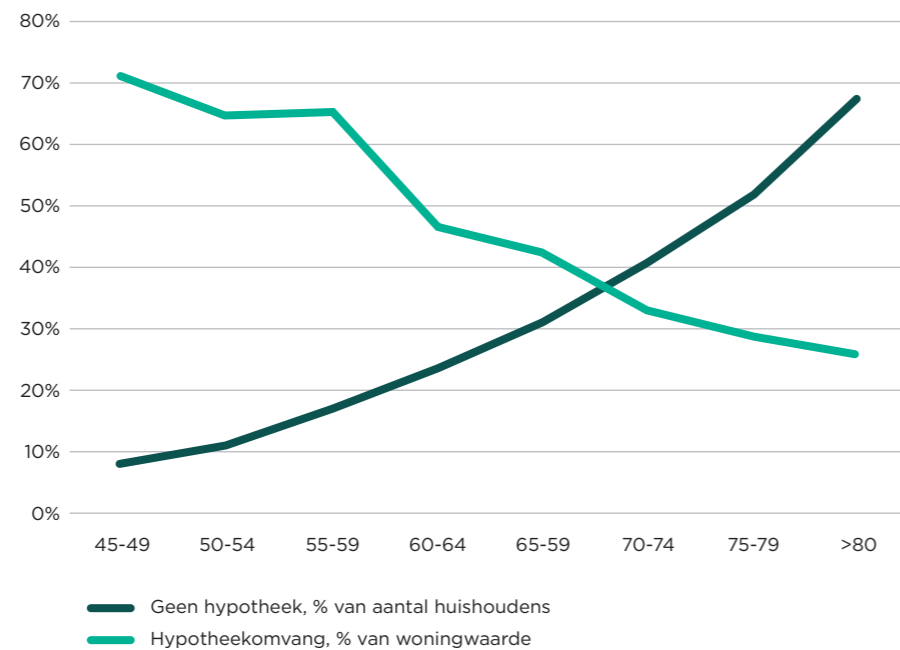
Naarmate de leeftijd vordert, is de hypotheekschuld gemiddeld lager, zoals Figuur 9 illustreert. Terwijl tussen 45- en 49-jarige leeftijd slechts zo'n 10% van de huiseigenaren geen hypotheek heeft, heeft op de leeftijd van 75 jaar of ouder meer dan helft van de huiseigenaren geen hypotheekverplichtingen meer. Een volledig afgeloste hypotheek komt vaker voor naarmate de leeftijd hoger is. Bovendien is de omvang van de hypotheekrelatie relatief lager (LTV-ratio) naarmate de leeftijd hoger ligt; gemiddeld is de verhouding tussen de lening en woningwaarde gunstiger op een hogere leeftijd. Dit sluit aan bij bevindingen van De Graaf en Rouwendal (2012). In hun onderzoek hebben zij nagegaan of de soms forse en onverwachte stijging van huizenprijzen ertoe hebben geleid dat ouderen meer hypotheekleningen zijn aangegaan om de winst te verzilveren. Dat blijkt niet het geval te zijn geweest. Het extra vermogen door de prijsstijging is opgesloten gebleven in het eigen huis.

Als de last van rente en aflossing wegvalt, ligt het vrij besteedbaar inkomen uit ouderdomsuitkeringen hoger. Een afgeloste hypotheek betekent voor een huishouden dat de woonlasten zich beperken

tot in de regel overzienbare uitgaven aan energie, (gemeente)belastingen, onderhoud en dergelijke. Dit zal voor veel de gepensioneerden precies een van de redenen zijn geweest om de hypotheek volledig af te lossen: huishoudens creëren door aflossing van de hypotheekschuld als het ware hun eigen “pensioen in natura” in de vorm van lagere woonlasten. Bovendien is er dan geen onzekerheid meer over rente en over de vraag of de woonlasten nog betaalbaar zijn en blijven.

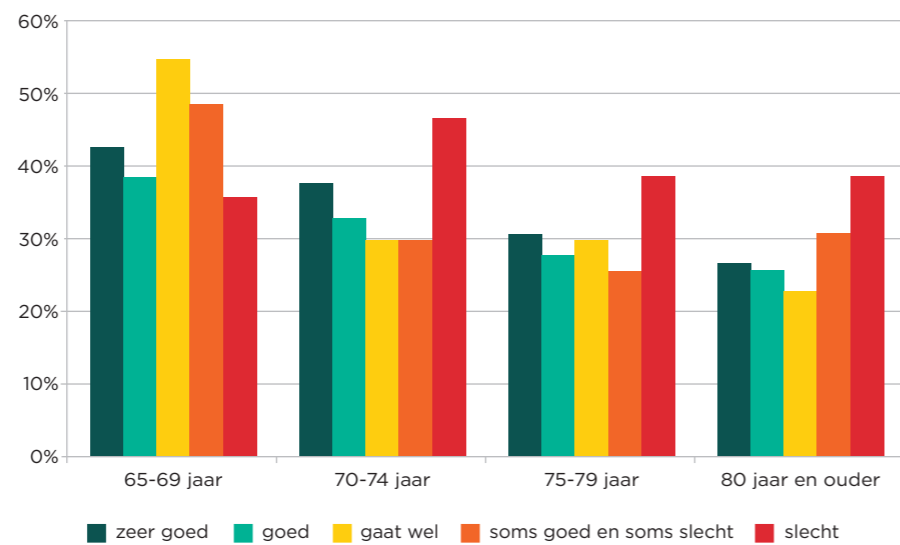
Schuldaflissing biedt dus voordelen: het vrij besteedbaar inkomen neemt toe doordat de vaste woonlasten dalen. Toch kunnen er redenen ontstaan om de situatie van een volledig afgeloste of lage hypotheekschuld te veranderen. Zo kan het in bepaalde gevallen de wens zijn om het in het huis opgebouwde vermogen te gebruiken voor grote of onregelmatige uitgaven. Niet iedereen heeft voldoende liquide middelen om die uitgaven te financieren. De aard van de uitgaven kan verschillen: het kan een consumptieve uitgave zijn, bijvoorbeeld een nieuwe auto, maar het kan ook een noodzakelijke uitgave zijn, bijvoorbeeld omdat er groot onderhoud aan het huis nodig is of omdat de gezondheid de bewoner-eigenaar in de steek laat. Figuur 13 geeft de indruk dat gezondheid een relevante factor is. Het brengt de hypotheeklening (als percentage van de woningwaarde) in verband met gezondheid. Dat laatste wordt gerapporteerd door de geënuquêteerden zelf; zij kunnen hun gezondheid beoordelen van ‘zeer goed’ tot slecht. Er is niet een volstrekt eenduidig patroon. Het is echter wel opvallend dat de res-

Figuur 12: Hypotheekleningen voor verschillende leeftijdscohorten in 2012.



Bron: WoON2012

Figuur 13: Hypotheek (% van woningwaarde), leeftijd en ervaren gezondheid.



Bron: WoON2012

pondenten van 70 jaar en ouder die naar eigen zeggen een slechte gezondheid hebben een duidelijk hogere hypotheek hebben. Dit kan samenhangen met het feit dat een slechte gezondheid in het algemeen gepaard gaat met hoge uitgaven, waardoor deze huishoudens zich genoodzaakt zien om de overwaarde in het eigen huis te verzilveren.

Als de huishoudens met een eigen huis een voldoende en bestendig inkomen hebben, zal een nieuwe of tweede hypotheeklening bij een lening verstrekker niet op bezwaren stuiten. Het is wel zo dat de rente op de lening niet in aanmerking komt voor fiscale aftrek. Maar de hypothecaire lening zal goedkoper zijn dan een consumptief krediet omdat het huis de lening verstrekker extra zekerheid biedt.

Het verkrijgen van een lening op basis van de overwaarde is ook relatief eenvoudig als de bewoner-eigenaar al heeft besloten om het huis op (een bepaalde) termijn te verkopen. De zekerheid van het inkomen is dan minder relevant. De overwaarde kan worden benut door een hypotheek tot het moment van verkoop aan te gaan. De Rabobank bijvoorbeeld biedt deze mogelijkheid, tot een maximum van 70% van de executiewaarde. Voor de bank is het in zo'n geval belangrijk dat er geen twijfel ontstaat over de intentie tot verkoop binnen de afgesproken termijn. Het is immers deze termijn die zorgt voor beperking van de risico's. De bewoner-eigenaar moet dan ook beseffen dat de verkoop onvermijdelijk is.

Sommige huizenbezitters hebben weliswaar voldoende inkomen voor hun levensonderhoud maar onvoldoende liquiditeit om een plotselinge, grote uitgave te doen. In zo'n geval kan de rente (en aflossing) over een gewone hypothecaire lening te zwaar drukken. Dat geldt zeker voor de huizenbezitters die moeite hebben om de eindjes aan elkaar te knopen. Kortom, een gewone hypothecaire lening is niet voor iedere oudere weggelegd, als middel om eigen-woningvermogen vrij te maken. Dat laat Tabel 3 zien. Het toont de hypotheeklening als percentage van de woningwaarde, voor vijf inkomensklassen en drie vermogensklassen. Voor de laagste twee inkomensklassen geldt dat de hypotheeklening lager dan gemiddeld is. De conclusie is dat verzilveren

Tabel 3 Hypotheekhoogte (% van woningwaarde) onder 65-plussers naar inkomen en vermogen.

Inkomensklasse (per 20%)	Vermogen			Gemiddeld
	Onder drempel	Tot 100.000	>100.000	
Eerste	16,8	10,6	15,9	15,5
Tweede	21,8	11,1	6,9	17,4
Derde	33,1	14,0	8,5	23,7
Vierde	29,4	20,2	12,6	21,8
Hoogste	34,9	22,8	17,4	23,0
Gemiddeld	25,6	15,7	13,5	20,3

Bron: WoON2012

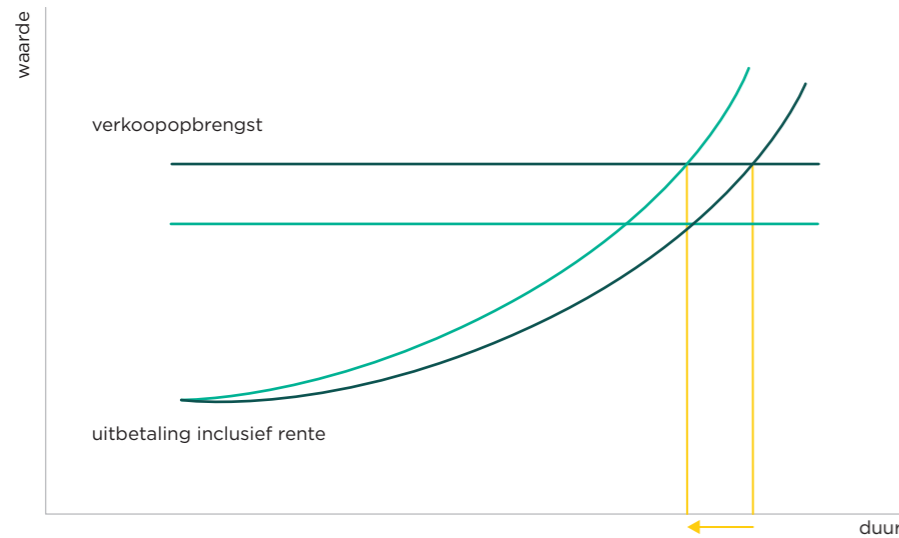
lastig is juist voor die ouderen die er misschien het meest behoefte aan hebben. Verder laat de tabel zien dat een lager vermogen gemiddeld samengaat met een hogere hypotheek. Spaargeld is een alternatief voor hypotheekschuld.

Als de hoogte van het inkomen een gewone hypotheek in de weg staat, is een omkeershypotheek of een variant daarop interessant. De omkeershypotheek stelt de huizenbezitter in staat om de overwaarde gedeeltelijk vrij te maken zonder dat de lasten van de rente uit het besteedbaar inkomen betaald moeten worden. De rente wordt bij een omkeershypotheek bij de schuld opgeteld en uit de overwaarde betaald, op het moment dat het huis verkocht wordt. Het lijkt erop dat de noodzaak voor verzilveren groter is naarmate de beschikbaarheid van liquide middelen op spaar- en bankrekeningen beperkter is.

3.3 Verkopen en blijven

Er zijn nog andere mogelijkheden om de overwaarde te verzilveren zonder de eigen woning op te geven. Verzilverproducten in de meest pure vorm zijn een omkeershypotheek en verkoop-en-terughuur. In beide gevallen kunnen de bewoners in het eigen huis blijven en wordt de woning verkocht: bij de omkeershypotheek op termijn en bij verkoop-en-terughuur onmiddellijk. De eindafrekening vindt op later moment plaats, in principe na het overlijden van de langstlevende. Pas op dat moment is kan het gerealiseerde rendement van de transactie worden vastgesteld. Dat rendement is te herleiden uit de confrontatie van de uit-

Figuur 14: Het risico van rente en huizenprijs



Tabel 4 Hoeveel lenen om 50.000 euro vrij en zonder lasten te besteden?

Leeftijd	Renteverschil = 3%		Renteverschil = 1%	
	Brutolening	Bruto-netto	Brutolening	Bruto-netto
65	416	8,33	169	3,38
70	183	3,65	125	2,51
75	117	2,33	98	1,96
80	87	1,75	80	1,60
85	72	1,43	69	1,38
90	62	1,25	61	1,22
95	56	1,14	56	1,13
100	54	1,08	54	1,08

Bron: Woon2012

betalingen (ineens of in termijnen) vóór vertrek met de verkoopopbrengst van de woning op het moment van vertrek. Dit rendement kent risico's omdat op voorhand niet duidelijk kan worden bepaald omdat dan nog niet vast staat wanneer het vertrek is, wat de woning op het moment van vertrek waard is of opbrengt, en wat de rente in de tussentijdse periode is. Deze onzekerheden vormen de risico's die zijn verbonden aan deze producten. Figuur 14 brengt de risico's in beeld. Er is een punt waarbij de uitbetalingen inclusief rente gelijk zijn aan de verkoopopbrengst. Dit is te vertalen in een maximale verblijfsduur waarna een winst omslaat in een verlies. Als de bewoners langer leven dan gedacht, kan de feitelijke verblijfsduur de maximale verblijfsduur overtreffen en kan een verlies ontstaan. Dat is niet het enige risico. Ook de rente en de verkoopopbrengst zijn onzeker. De verblijfsduur tot verlies wordt kor-

ter als de rente omhoog gaat of als de verkoopopbrengst lager blijkt te liggen. Bij de verzilverproducten is een essentiële vraag wie de mogelijke winst krijgt en wie het mogelijke verlies draagt.

De risico's van lang leven, de huizenprijs en rente laten zich lastig verzekeren omdat ze deels systematisch van aard zijn. De risico's zijn op zich te spreiden zodat mee- en tegenvallers van individuele transacties gedeeltelijk tegen elkaar wegvallen. Maar dat is slechts gedeeltelijk: er zijn nationale en internationale factoren die de levensverwachting, rente en huizenprijzen bepalen. Onzekerheid over die factoren zijn niet of moeilijk te ondervangen door risico's te spreiden. Zo is de stijging van de levensverwachting een wereldwijde trend, die als geaggregeerd risico moeilijk of misschien wel helemaal niet verzekeraar is. Zo zal ook een algehele stijging van de rente voor iedereen gelden. Renterisico's kunnen wel worden afgedekt, maar dat brengt kosten met zich mee. De systematische risico's zijn daarom lastig te verzekeren, in de zin dat de verzekeringspremie hoog is. Met het uitbreken van de kredietcrisis is het besef weer toegenomen dat systematische risico's omvangrijk kunnen zijn. De premie voor het wegnemen van risico's is daardoor alleen maar hoger geworden. De huizenprijzen zijn sinds 2008 al zo'n 20% gedaald. Dat maakt iedereen - zowel aan de aanbod als aan de vraagkant - huiveriger om zo'n systematisch risico te lopen. Banken zijn voorzichtiger met het aanbieden van hypotheekleningen, starters zijn voorzichtiger met het vragen van zo'n lening.

In landen als het Verenigd Koninkrijk en

de Verenigde Staten is de markt voor verzilverproducten gekrompen, maar in Nederland is het aanbod nagenoeg volledig ingeklapt. De voorwaarden voor hypotheekleningen om de overwaarde (in beperkte mate) te benutten zijn aangescherpt, en de financiering voor verkoop-en-terughuur is volledig stil gevallen. Hier komt een specifiek Nederlands probleem naar voren; de rente voor hypotheekleningen is namelijk relatief hoog. Bovendien is - net als in sommige andere landen - de rente voor staatspapier relatief laag. Die laatste rente is de basis voor waardering van pensioenverplichtingen. Voor het renteverschil zijn verschillende verklaringen. Ongeacht de verklaring hiervoor, het renteverschil maakt een omkeermortgage duur. De omkeermortgage is een samengesteld product: het is op te vatten als lening in combinatie met koopsompolis waaruit de rente over de lening voor de duur van het leven betaald wordt. In Tabel 4 wordt een netto lening van 50.000 euro gecombineerd met een koopsompolis. Het is duidelijk dat naarmate de leeftijd lager, de koopsom hoger: er moet lang rente worden betaald. Voor een bedrag van 50.000 euro moet een 65-jarige ruim 4 ton lenen en 80-jarige iets meer dan 87.000 euro. De verhouding bruto-netto is veel gunstiger voor een 80-jarige dan voor een 65-jarige. De tabel laat ook zien dat renteverschil belangrijk is. Iemand van 70 moet bij een renteverschil van 3% 182.000 lenen en bij een verschil van 1% 125.000. Het laat zien dat de mogelijkheden tot verzilveren sterk afhankelijk zijn van renteverschil tussen hypotheekleningen en pensioenverplichtingen.

Voor de afnemers kunnen de twee verzilverproducten - omkeermortgage en verkoop-en-terughuur - sterk verschillen, maar ze kunnen ook op elkaar lijken. Essentieel is wie de belangrijkste risico's (van lang leven, de toekomstige huizenprijs en de toekomstige rente) draagt: de afnemer of de aanbieder. Zo kennen omkeermortgage in de Verenigde Staten de (staats)garantie van 'no negative equity': bij een tegenvallend rendement hoeft de afnemer niet te vrezen dat hij of zij de woning alsnog de woning moet verlaten of dat de erfgenamen met een schuld achterblijven. Daarmee is een mogelijk belangrijk verschil tussen de omkeermortgage en verkoop-en-terughuur verdwenen. Verschil tussen beide productvormen blijft echter altijd de plicht tot onderhoud. Dat ligt bij de eigenaar: bij de omkeermortgage is en blijft de bewoner en bij verkoop-en-terughuur is dat de financier. Dit verschil is terug te zien in het type aanbie-

der: de omkeermortgage wordt verstrekt door een financiële instelling, door een bank, terwijl verkoop-en-terughuur wordt aangeboden door een vastgoedpartij.

Er is een belangrijke uitruil tussen rendement en risico's. Die komt in essentie erop neer dat tegenover risico rendement staat:

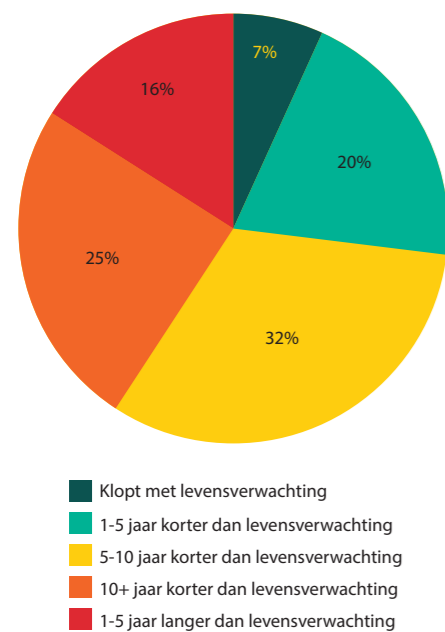
- Als de afnemers het risico van verlies dragen, lopen zij het gevaar dat zij voortijdig het huis moeten verkopen of dat zij een schuld voor hun erfgenamen achterlaten. Zo kan het gebeuren dat de verkoopopbrengst niet genoeg is om de lening inclusief rente te voldoen. Dit gevaar is verre van denkbeeldig zoals de forse daling in huizenprijzen in de laatste jaren heeft laten zien. Dit is problematisch om meerdere redenen. Ten eerste kunnen veel mensen de risico's in de toekomst maar moeilijk beoordelen. Het komt voor hun als verrassing, zelfs als de informatie over risico's niets te wensen overlaat. Het kan daardoor ook voorkomen dat mensen te veel besteden en te zeer de grens van vrije bestedingsruimte opzoeken. Ten tweede kan het leiden tot de situatie dat mensen op hoge leeftijd en met een kwetsbare gezondheid alsnog gedwongen moeten verhuizen. De sociale en maatschappelijke ellende is dan groot. Voor de financiële instelling levert dit ook een extra risico op: in zo'n geval naleving van het contract afdwingen levert een reputatie risico op, al waren de afspraken nog zo helder. Dit is mede een factor, die financiële instellingen terughoudend maakt in het aanbieden van deze producten.
- Als de aanbieders het risico van het verlies dragen, zullen zij de risico's moeten beprijzen. De systematische risico's zijn relatief duur. Een voorbeeld is al het forse verschil tussen vaste en variabele rente op hypotheekleningen. Eén procentpunt hogere rente betekent een forse lagere uitbetaling nu vanuit de overwaarde in de toekomst. Het beprijzen van risico's kan zich op verschillende manieren uiten: niet alleen door een opslag op de rente op leningen, maar ook in het maximaal op te nemen geldbedrag dat beschikbaar wordt gesteld. De afnemers kunnen door voorzichtigheid van de aanbieders geen grote bedragen verwachten, zeker niet als ze nog relatief vele jaren te leven hebben. De uitbetaling is in verhouding tot de overwaarde dan beperkt. Dit is deels te ondervangen door de afnemers (voor een deel) een vaste rente of vaste huur te laten betalen. Hiermee wordt het risico

Figuur 15: Later en vroeger vertrek.



Bron: Torenstad (n=200)

Figuur 16: Vertrek in jaren.



Bron: Torenstad

van lang leven voor de aanbieder kleiner. Voor huishoudens met een laag inkomen wordt het product dan echter wel weer minder aantrekkelijk. Kortom, er is een reële afruil, die ertoe leidt dat de afnemers van verzilverproducten zich ermee moeten verzoenen dat lang niet alle overwaarde te verzilveren is.

Tot slot moet er gewezen worden op het 'risico' van gedrag, dat zowel negatief als positief kan uitpakken. Een negatief effect kan zich voordoen bij de garantie van 'no negative equity'. Dit kan moral hazard uitlokken: de eigenaar-bewoner zou het onderhoud achterwege kunnen laten en de woning laten verslonzen, in de wetenschap dat bij overlijden een streep door de resterende schuld wordt gezet. Maar er kan zich ook een positief effect voordoen. Afnemers, die al kampen met gezondheidsproblemen en die daardoor behoefte aan extra ondersteuning en aan extra geld hebben, leven mogelijk korter dan de gemiddelde levensverwachting, waardoor het langlevensrisico beperkt is. Verder kan het vrijvallen van een deel van de overwaarde mensen op andere gedachten brengen. Dit wordt aangemoedigd door constructies waarbij mensen profiteren van de winst door vroeger dan verwacht te vertrekken. Figuren 15 en 16 presenteren de resultaten van een steekproef van zo'n 200 woningen die ooit via Torenstad zijn aangekocht. In Figuur 15 wordt duidelijk dat vooralsnog de duur gemiddeld korter dan verwacht is. De relatief vroegere vertrekkers overtreffen in aantal de relatief late vertrekkers. Dat beeld kan in de loop van de tijd nog veranderen. Daarom is in Figuur 16 ook het duurverschil in jaren in beeld gebracht. Opvallend is namelijk dat de vroege vertrekkers veel vroeger zijn vertrokken. De groep die vijf of meer jaren eerder zijn vertrokken, is meer dan de helft. Uit Figuren 15 en 16 komt per saldo het beeld naar voren dat levensverwachting bepaald geen goede maat is om de verblijfsduur te schatten en dat het moment van verkoop veel eerder lijkt te komen dan verwacht.

3.4 Conclusies

Er zijn verschillende manieren om het huis te verzilveren. Elk van die manieren kent z'n voor- en nadelen.

Als de eigen haard niet spreekwoordelijk goud is, dan is verhuizen naar een goedkopere koopwoning of naar een betaalbare huurwoning een bekende, financieel minst ingewikkelde manier om vermogen vrij te maken. Een klein deel van de overwaarde wordt jaarlijks op deze manier vrijgespeeld, met name door de overgang van koop naar huur. Hierbij zijn wel belemmeringen. Zo is verkoop in de huidige huizenmarkt makkelijker gezegd dan gedaan. Verder is het aanbod van huurwoningen die geschikt voor ouderen en betaalbaar zijn, niet zo ruim. De belangrijkste 'belemmering' ligt echter in het gedrag: naarmate de leeftijd vordert, daalt de bereidheid te verhuizen. Het maakt een groot verschil of iemand 65 of 75 is. Bovendien, eigen haard is voor velen toch goud waard. Verhuizen is dan het zilver niet waard.

Na jaren en jaren van betalen is de hypotheek van veel gepensioneerden uiteindelijk afgelost. Tweederde van de 65-plussers heeft geen hypotheekschuld (meer); eenderde van de huishoudens heeft nog een relatief bescheiden hypotheekschuld, gemiddeld iets meer dan 20% van de woningwaarde. Is het dan vreemd om weer een hypotheek te nemen? Nee! Na een lange periode van sparen komt een periode van ontsparen. Dat is het idee achter pensioen. Dat kan ook het idee zijn achter het benutten van nog onbenutte overwaarde. Het huis is dan een vorm van pensioen. Een lening of krediet is een op zich verstandige manier om bijvoorbeeld grote, onverwachte uitgaven te financieren. Tegelijkertijd zijn die financiële producten niet voor iedereen weggelegd. Met name gepensioneerden met een relatief laag inkomen hebben vaker de hypotheek afgelost of minder hypotheekschuld op hun huis rusten. Bij dat lage inkomen ligt het minder voor de hand dat nieuwe leningen worden aangegaan, waarvan de aflossing en rentebetaling dan toch weer gaan drukken op het toch al niet ruime huishoudbudget.

Daarom zijn verzilverproducten in de meest zuivere vorm interessant: de omkeerp hypotheek of verkoop-en-terughuur. Deze producten stellen woningbezitters in staat een deel van de overwaarde vrij te spelen en de rente of huur deels of geheel

uit een ander deel van de overwaarde wordt betaald. Het vrij te spelen deel komt lager te liggen als de aanbieder de garantie geeft dat bij een lagere of later verkoopopbrengst van de woning de bewoners niet een schuld krijgen of alsnog moeten verhuizen. Die garantie heeft een prijs want herbergt een aantal systematische dure risico's zoals levensverwachting, huizenprijs en rente. Daar staat tegenover dat voor 65-plussers met een relatief laag inkomen een lagere rentelasten of een klein bedrag (in verhouding tot de overwaarde) al heel welkom kan zijn.

De beprijzing van verzilverproducten is daarmee in belangrijke mate het resultaat van verdeling van de risico's (zoals levensverwachting, huizenprijs en rente): hoe meer risico de afnemer/woningbezitter zelf draagt, hoe groter het deel van de overwaarde dat liquide kan worden gemaakt, en vice versa. Omdat het gaat om verschillende en complexe financiële risico's die de aanbieder wel begrijpt maar die voor het doorsnee huishouden in technische zin moeilijk zijn te vatten, is transparantie van de verdeling van de risico's en van de bijbehorende risico-opslagen en -afslagen van groot belang voor het begrip van, en het vertrouwen in, de producten. Dit is een belangrijk aandachtspunt, als wij de markt weer in beweging willen brengen.

4 Lessen voor Nederland

Uit de ervaringen in het buitenland en de ontwikkelingen in Nederland kunnen we verschillende lessen trekken. Deze lessen zijn belangrijk, omdat de mogelijkheden om te verzilveren in Nederland schraal en verschaald zijn. De verhouding tussen versteend vermogen en vrij besteedbaar geld is hierdoor toegenomen. Het gevolg is dat gepensioneerden met een aanzienlijk vermogen toch geld opzij moeten zetten om hun minder aanzienlijke spaarrekening aan te vullen. De verhouding tussen versteend vermogen en vrij besteedbaar geld zal bovendien verder toenemen door huidige en toekomstige ontwikkelingen. Huidige pensioenen staan onder druk en de eigen bijdragen in de zorg worden verhoogd. Daarnaast blijven mensen in toenemende mate langer thuis wonen en is het streven mensen zo lang mogelijk in hun eigen huis te verzorgen. De relatief dure vormen van intramurale zorg worden grotendeels ingeruild voor relatief goedkope vormen van extramurale zorg en ondersteuning.

Net als in Nederland heeft de markt voor verzilverproducten in het buitenland zich niet kunnen onttrekken aan de economische malaise en in het bijzonder aan de neergang van huizenmarkt. Toch zijn daar de markten overeind gebleven. Dat laat zien dat de marktinstituties robuuster zijn dan hier.

Een belangrijke algemene les is dat vormen van regulering en zelfregulering noodzakelijk zijn om maatschappelijk verantwoorde markt voor verzilveren te laten ontstaan. Het is opvallend dat juist in de Verenigde Staten de overheid een garantie voor aanbieders en afnemers biedt. In landen als het Verenigd Koninkrijk en Australië hebben respectievelijk de toezichhouder en de aanbieders de handen ineengeslagen om te komen tot een gedragscode zodat de afnemers, voor wie financiële transacties complex zijn, worden gewezen op de risico's die financiële producten met zich mee brengen. Bovendien wordt in deze landen door overheidsinstellingen en maatschappelijk organisaties voorlichting gegeven over de mogelijkheden die gepensioneerden hebben om hun huis te verzilveren. Hiernaast is het belangrijk dat de advisering op orde is: de transacties dienen maatwerk te zijn. Betrouwbare voorlichting, deskundige advisering en productnormen verlagen de drempel voor huiseigenaren om hun eigen haard te verzilveren. Zeker in Nederland zal die drempel hoog zijn omdat het niet gebruikelijk is. De

laatste jaren ligt de nadruk op het aflossen van de hypotheek en het extra sparen voor de zekerheid. Het huis is als zodanig een voorziening voor de oude dag en wordt gezien als appeltje voor de dorst. Deze voorziening is bedoeld om aan te spreken, in elk geval in een situatie van nood.

In het verlengde van bovengenoemde lessen ligt de vaststelling dat de markt een impuls moet krijgen. Het heeft geen zin om enerzijds marktinstituties op te bouwen en anderzijds de markt niet te ontwikkelen. Er ligt hier een verantwoordelijkheid voor de marktpartijen om nieuwe en/of bestaande producten een kans te geven. Hierdoor komt er een beter beeld van de mogelijkheden die er liggen. Zo blijken bijvoorbeeld de sterftetabellen die nu veelal worden gebruikt geen goede indicatie te geven over hoe lang mensen nog in hun woning blijven.

Een andere algemene les is dat er beperkingen aan het verzilveren van het vermogen zijn. De essentie van verzilveren is dat een latere verkoopopbrengst nu te gelde wordt gemaakt. Hierbij geldt dat hoe verder de opbrengst in de toekomst ligt des te lager het te verzilveren bedrag is. Nog belangrijker is dat de verkoopopbrengst ligt in de toekomst en daarmee dus onzeker is. Hierbij spelen drie macro-economische risico's: huizenprijzen, levensverwachting, rente. Op dit moment is de ontwikkeling van de huizenprijzen erg onzeker en is de rente relatief laag. Dit speelt pensioenfondsen parten, maar beïnvloedt ook de mogelijkheden om het huis te benutten als voorziening voor de oude dag. Dit betekent niet dat verzilveren onmogelijk is, in tegendeel. Het betekent dat er beperkingen tot verzilveren zijn om de risico's te beperken (voor aanbieders of voor afnemers). Ondanks deze beperkingen kan het verzilveren veel gepensioneerden nieuwe mogelijkheden geven, ook al is het te verzilveren bedrag slechts een klein gedeelte van de gehele overwaarde.

In de rest van het hoofdstuk worden de verschillende, bestaande en nieuwe mogelijkheden besproken. Hierbij wordt ook de optie van verhuizen kort beschreven. Dit is niet de primaire invalshoek van de Taskforce maar is onderdeel van het palet aan mogelijkheden dat voor (bijna)gepensioneerden beschikbaar is en mag daarom niet ontbreken.

Verhuizen

“Oude bomen verplant je niet”. Dat spreekwoord heeft nog steeds geldigheid. De bereidheid te verhuizen wordt lager naarmate de leeftijd hoger ligt. Dat laat onverlet dat verkopen en verhuizen voor sommigen nog een optie is. Zeker voor huishoudens rondom pensionering is de optie te overwegen om – mogelijk voor de laatste keer – te verhuizen. De vraag is waar en hoe mensen hun oude dag willen inrichten. Daarbij kan een combinatie van wonen en nabije zorg aantrekkelijk zijn. Bovendien is de verkoop van het huis een relatief bekende manier om de overwaarde van het huis te gelde te maken. Bij de overgang van koop naar huur valt de overwaarde volledig vrij, maar kunnen de vaste lasten hoger komen te liggen; bij de overgang van een duurdere naar een goedkopere koopwoning valt een deel van de overwaarde vrij maar blijven de vaste lasten laag of worden ze lager. Welke overgang het best past zal daarom afhangen van het inkomen na pensionering.

Wanneer huiseigenaren al besloten hebben om op termijn te verhuizen, is een deel van de overwaarde direct vrij te spelen door een hypotheek af te sluiten. Bij deze hypotheek worden hele duidelijke afspraken gemaakt over de onttrekkingen. Zo kan bijvoorbeeld bij de Rabobank de lening nooit hoger dan 70% van de executiewaarde zijn. Het nadeel is dat huiseigenaren niet tussentijds van gedachten kunnen veranderen. Daarbij is er het risico dat de marktwaarde van het onderpand sneller daalt dan verwacht met als gevolg dat de verhuizing versneld moet plaatsvinden.

Met betrekking tot een geschikt aanbod voor ouderen bestaan er verschillende verhalen. Deze verhalen sluiten elkaar op zich niet uit. Aan de ene kant is het aanbod van huurwoningen in combinatie met nabije zorg nog zeer beperkt, maar worden er ondanks de huidige situatie en economische malaise, wel projecten ontwikkeld. Dit laat zien dat dit voor sommigen een aantrekkelijke optie is. Aan de andere kant bestaat er de mogelijkheid om bestaande woningen aan te passen en voor ouderen geschikt te maken om eventuele zorg aan huis te krijgen. Op deze laatste mogelijkheid leggen de VROM-raad en recent nog het Planbureau voor Leefomgeving de nadruk.

In het ene verhaal trekken de ouderen naar zorg en in het andere verhaal gaan zorgdiensten naar ouderen. Dat zijn tegenge-

stelde ontwikkelingen die elkaar niet uitsluiten. Voor de een is verhuizen wel een optie en voor een andere niet.

Lenen

De praktijk leert dat de wens of de noodzaak zich kan aandienen om een deel van het vermogen te verzilveren. Afhankelijk van persoonlijke omstandigheden kan lenen dan een goede keus zijn. Het geldt zeker voor de huishoudens die weinig liquide vermogen (op spaar- en bankrekeningen) achter de hand hebben maar die van hun inkomen uit AOW en pensioen goed kunnen rondkomen. Er zijn verschillende mogelijkheden. Hierbij valt vaak het woord 'hypotheek'. Het is een lening met het huis als onderpand. De lening is echter in dit geval niet bedoeld voor een investering, maar voor consumptie. Hierdoor zijn de veel besproken fiscale faciliteiten niet van toepassing: de rente op de lening is geen aftrekpost bij de inkomstenbelasting.

Een (extra) hypotheek

Het is mogelijk om bij een bank of andere geldverstrekker een hypothecaire lening af te sluiten. Dat geldt specifiek voor de huishoudens die voldoende inkomen hebben om de rentelasten te betalen, maar bijvoorbeeld onvoldoende liquide middelen om een eenmalige grote uitgave te doen. De omvang van de lening zal mede afhangen van de hoogte van de aflossing. Het is voor te stellen dat huishoudens liever kiezen voor een aflossingsvrije hypotheek. Het is duidelijk dat dit slechts voor een beperkte groep is weggelegd. Het inkomen is niet in elke situatie toereikend om hogere (rente)lasten te dragen. In die situatie zijn (varianten op) een omkeershypotheek of verkoop-en-terughuur interessant.

Lenen bij of onderpand via pensioenfondsen

Ook pensioenfondsen kunnen soelaas bieden als oudere huishoudens voor grote uitgave staan. Denkbaar is een bedrag ineens waartegenover vervolgens een lagere pensioenuitkering komt te staan. Het verandert in principe niets aan de financiële positie van het pensioenfonds maar biedt het huishouden meer mogelijkheden om betalingen te financieren. Pensioenfondsen hebben echter niet de wettelijke ruimte om hun deelnemers een pensioenbedrag ineens in ruil voor een lager pensioen te bieden.

Als mensen langer dan verwacht leven, krijgen ze langer ouderdomsuitkeringen, in de vorm van AOW en aanvullend pensioen. Vooral mensen met een aanvullend pensioen zouden een deel van hun inkomen kunnen inzetten als onderpand voor de verstrekker van een verzilverproduct. Dit kan nog weifelende aanbieders van verzilverproducten over de streep trekken; het onderpand biedt de aanbieders meer zekerheid. De huidige pensioenwet staat niet toe dat mensen hun aanvullende pensioen gebruiken als onderpand (voor een hypothecaire lening). Aanpassing van de pensioenwet op dit punt zou het langlevensrisico voor de verstrekker (sterk) kunnen verkleinen.

Familiehypotheek

Niet zelden is te beluisteren dat ouders hun kinderen graag willen helpen met het kopen en financieren van een eigen huis. De ouders hebben overwaarde en de kinderen kunnen (nog) geen hypotheek krijgen. De ouders helpen de kinderen aan een hypotheek door deels garant te staan voor rente en aflossing. Dit is weliswaar een specifieke besteding van de overwaarde maar is ook een vorm van verzilveren. Doordat de fiscale faciliteiten voor starters op de huizenmarkt zijn versoerd is deze optie interessanter geworden. Toch is er op dit moment maar één aanbieder voor deze mogelijkheid.

Een variant hierop is dat het huis van de ouders of van één van hun kinderen zodanig wordt aangepast dat twee gezinnen het huis delen: een twee-generatiehuis. Op deze manier kunnen woonlasten en zorgtaken verdeeld worden. Hier is niet zozeer sprake van verzilveren van eigen vermogen in het huis. Wel wordt ook hier het eigen huis ingezet om op latere leeftijd comfortabel te wonen. Een twee-generatiehuis kan niet alleen leiden tot lagere kosten voor de maatschappij maar kan ook een manier zijn om het familiekapitaal langer in stand te houden. Een steeds groter gedeelte van de maatschappelijke kosten wordt immers via inkomens- en vermogenstoetsen gelegd bij burgers. De verwachting is dat dit alleen maar zal toenemen. Verkopen en blijven

Verzilverproducten als de omkeershypotheek en verkoop-en-terughuur stellen mensen in staat om het vermogen in het eigen huis vrij te spelen zonder het eigen huis te hoeven opgeven. Feitelijk bieden deze producten een voorschot op vrijvallen-

de waarde van het eigen huis als het in de toekomst verkocht wordt.

Omkeershypotheek

De omkeershypotheek wordt nu een voorschot op de latere verkoopopbrengst genomen. De rente over het voorschot wordt bijschreven en eveneens betaald uit die verkoopopbrengst. Het risico dat het voorschot en gecumuleerde rente groter is dan verkoopopbrengst zou bij de aanbieder moeten liggen om te voorkomen dat de bewoners voortijdig het huis moeten opgeven of de erfgenamen van de bewoners met een schuld achterblijven. Het is vast te stellen dat het aanbod van omkeershypotheek zeer beperkt is. Zo is er op dit moment maar één aanbieder. Dit heeft er mee te maken dat er reële (macro-economische) risico's aan kleven. Dit leidt tot een reëel dilemma. Als de risico's worden gedragen door de aanbieders, is de opbrengst van verzilveren mogelijk niet hoog; als de risico's worden gedragen door de afnemers, is de opbrengst van verzilveren hoger maar kan de situatie ontstaan dat mensen alsnog hun huis moeten verkopen. Er is goed te beargumenteren dat mensen zelf kunnen besluiten of ze dit laatste risico willen lopen of niet. Op dit moment zijn zij echter niet in staat dat zelf te besluiten, omdat het aanbod van omkeershypotheek kortweg te beperkt is.

Zorghypotheek

De 'zorghypotheek' is een mogelijkheid die nog niet bestaat, maar een kansrijke variant op de omkeershypotheek is. Een gebrekkig wordende gezondheid kan verschillende uitgaven vergen om toch zelfstandig en zelfredzaam in het eigen huis te blijven wonen. In zo'n situatie dat er een onverwachte grote uitgave zijn en het geld ontbreekt, kan iemand naar een bank of andere geldverstrekker stappen. Indien de hogere lasten van rente een bezwaar zijn, is er de mogelijkheid om (een deel van) de rente bij te schrijven en te laten betalen uit de toekomstige verkoopopbrengst. Dit is een bescheiden maar welkome variant op de omkeershypotheek. Het voordeel van een specifiek doel of een specifieke voorwaarde, bijvoorbeeld de aanwezigheid van een zorgindicatie, gecombineerd met een afgebakend bedrag is dat mensen zichzelf niet snel in de problemen brengen. Het voordeel is ook dat de zorghypotheek pas op late leeftijd relevant is, zodat het lang-levenrisico voor de aanbieder te over-

zien is.

De zorghypotheek is een variant op de omkeershypotheek om tegemoet te komen aan de trend om mensen zo lang mogelijk in het eigen huis te laten wonen en verzorgen. Die trend is ingegeven vanuit het idee dat intramurale zorg veel duurder is dan extramuraal zorg. De samenleving heeft een duidelijk belang bij het ontstaan van een zorghypotheek. De overheid kan aan het ontstaan bijdragen door, evenals in de Verenigde Staten, tegen een bepaalde vergoeding een garantie te geven en een negatief verschil tussen schuld en woningwaarde te vereffenen als voor (bepaalde) zorguitgaven een zorghypotheek wordt afgesloten. De garantie is toe te spitsen op de groep huishoudens die eigenlijk geen alternatieven hebben dan de rentelasten te laten betalen uit de toekomstige verkoopopbrengst. Juist die groep kan moeilijk een lening afsluiten om klappen op te vangen. De garantie kan eisen stellen leeftijd, type uitgave en inkomen. Zo'n garantie past goed in de systematiek van de Nationale Hypotheekgarantie. Hiervoor zijn geen ingrijpende institutionele wijzigingen nodig.

Hypothecair krediet

Hypothecair krediet is een (bescheiden) variant op de omkeershypotheek. Het stelt huishoudens in staat een voorschot te nemen waarover aflossing niet nodig is en waarbij de rente geheel of gedeeltelijk uit de toekomstige verkoopopbrengst komt. Om te voorkomen dat mensen hun huis 'opeten', zal er maximum aan het voorschot zijn. Dit maakt het geschikt voor mensen die een geringe vermogensbuffer hebben en minder geschikt voor mensen die het pensioeninkomen structureel willen aanvullen. In de regel zal het zo zijn dat maar een deel van de overwaarde vrijvalt. Toch is het interessant voor gepensioneerden. Nu komt het voor dat zij uit voorzorg maandelijks een bedrag op zij leggen en hun spaargeld op peil houden en brengen. Dat gebeurt tot op hoge leeftijd. Dat is eigenlijk overbodig als de overwaarde al voor een deel als krediet vrijvalt.

Verkoop-en-terughuur

Er zijn veel meer initiatieven die onder de vlag van verkoop-en-terughuur te scharen zijn. In het rapport zijn er een (beperkt) aantal uitgelicht. De variëteit in het aanbod en de aanbieders is veel groter dan bij omkeershypotheeken. Wel wordt elk van de producten en initiatieven op dit moment nog ge-

kenmerkt door kleinschaligheid. Bestaande producten zijn een stille dood gestorven of leiden een comateus bestaan, terwijl nieuwe producten niet tot leven en wasdom komen. In essentie ligt dat niet aan de producten. Zeker, de transacties zullen er in 2013 anders uitzien dan in 2007 of in 2002. De tijden en daarmee de perceptie op risico's zijn sterk veranderd. Toch zijn de initiatieven de moeite waard omdat ze de feitelijke overgang van koop naar huur bewerkstelligen zonder dat de bewoner hoeft te verhuizen. Het probleem is op dit moment dat een gebrek aan financiering voorkomt dat deze producten worden aangeboden en daarmee enige omvang en schaal krijgen.

5 Aanbevelingen

De Taskforce Verzilveren constateert dat verzilveren van overwaarde in Nederland nog in de kinderschoenen staat. Een ruimer aanbod van verzilverproducten zou wenselijk zijn, gezien de behoefte onder ouderen om zelfstandig in het eigen huis te blijven wonen en het streven van de overheid om ouderen zo lang mogelijk thuis zelfredzaam te laten zijn. Tegelijkertijd zou er beter zicht moeten komen hoe de behoefte en het streven precies invulling is te geven. Kortom, de markt moet nog tot ontwikkeling komen.

De ontwikkeling van de markt voor verzilverproducten is gebaat bij steun voor (ontwikkeling van) nieuwe initiatieven en een klimaat van vertrouwen rond deze initiatieven. Verder is welkom om door onderzoek beter inzicht te krijgen in concrete behoeften en culturele barrières onder gepensioneerden, die voor verzilveren relevant zijn.

Producten

De Taskforce Verzilveren richt zich op de mogelijkheid om het huis als onderpand te gebruiken en daarmee te verzilveren. Echter, er zijn nog andere manieren om te 'verzilveren' die voor een goed begrip van moeilijkheden en mogelijkheden relevant zijn. In elk van drie categorieën zijn nog verbeteringen door te voeren en impulsen te geven.

1. Verhuizen

De cijfers laten klip en klaar zien dat feitelijke en voorgenomen mobiliteit daalt met de leeftijd. Het spreekwoord 'oude bomen verplant men niet' is van toepassing. Toch behoeft het beeld nuancering. Er wordt verhuisd, soms gedwongen door gezondheid of andere ontwikkelingen. Op deze manier wordt (in een stagnerende huizenmarkt) naar schatting jaarlijks 0,7% van de overwaarde verzilverd, met name door de overgang van een koop- naar een huurwoning.

Mensen zouden tijdig moeten beslissen waar en hoe ze de oude dag willen besteden. Dat biedt ze onder meer de mogelijkheid om het vermogen in eigen huis vrij te spelen. Daarbij is een geschikt aanbod van betaalbare en toegankelijke huurwoningen relevant. Dat aanbod, zeker in combinatie met het vormen van zorg, is in Nederland niet ruim. Maar ook bij een ruimer aanbod zullen veel huishoudens ervoor willen of moeten kiezen om hun eigen haard niet op te geven en om in aanpassing van de woning te investeren.

2. Lenen

Huishoudens kunnen een (extra) hypotheek nemen en daarmee feitelijk een consumptieve lening afsluiten. Het inkomen blijft voor deze lening een (informele) voorwaarde: de cijfers laten zien dat onder 65-plussers een relatief laag inkomen gepaard gaat met een relatief lage hypotheek. Toch kan zo'n lening van pas komen om tijdelijke grote uitgaven, zoals woonaanpassing of zorg aan huis, te financieren. Zo laten de cijfers al zien dat huishoudens met naar eigen zeggen een slechte gezondheid een hoger dan gemiddelde hypotheek hebben.

Een lening is interessant voor mensen die moeilijk een grote uitgave (woonaanpassing, hulp aan huis, overbrugging naar pensioen, inkoop van zorg) kunnen financieren. De Taskforce Verzilveren ziet een aantal mogelijkheden.

- Ten eerste is er de mogelijkheid om het pensioen flexibel in zetten. Zo zouden pensioenfondsen de wettelijke ruimte kunnen krijgen om deelnemers nu een pensioenbedrag ineens in ruil voor een lager pensioen later te bieden. Verder staat de huidige pensioenwet niet toe dat mensen aanvullend pensioen als onderpand voor een hypothecaire lening gebruiken. Aanpassing van de pensioenwet op dit punt zou de risico's voor de verstrekker (sterk) kunnen verkleinen. Dit kan zeker bij verzilverproducten als de omkeershypotheek van nut zijn.
- Ten tweede is er de mogelijkheid dat ouders en kinderen elkaar ondersteunen. Een 'familiehypotheek' wordt nog door weinig aanbieders mogelijk gemaakt, maar biedt ruimte voor grootouders of ouders de overwaarde een specifieke bestemming te geven, door kinderen of kleinkinderen te helpen met het financieren van een woning. Denkbaar is verder een ontwikkeling waarin ouders en kinderen gezamenlijk een generatiehuis te betrekken. Dit is mede een manier om het familiekapitaal in stand te laten.
- Ten derde wijst de Taskforce Verzilveren gemeenten op de mogelijkheid om zorg te laten financieren uit het eigen huis. Het Ierse model is hierbij voorbeeld: in dit model wordt de betaling voor de eigen bijdrage uitgesteld of geleend met het eigen huis als onderpand. Vele varianten op dit model zijn denkbaar.

3. Verkopen en blijven

Het huis kan onmiddellijk of op termijn verkocht worden, terwijl de oorspronkelijke eigenaren er kunnen blijven wonen: de omkeershypotheek respectievelijk verkoop-en-terughuur.

De Taskforce Verzilveren kiest niet voor een blauwdruk voor de markt van verzilverproducten maar ziet kansen om de markt tot ontwikkeling te brengen als verschillende interessante initiatieven leven wordt ingeblazen. In de loop van de tijd zal dan blijken welke initiatieven de potentie hebben om een grotere schaal te bereiken.

Een onderliggend reëel probleem is het volgende. Bij verkoop op nog onbepaalde termijn zijn er systematische risico's (rente, huizenprijs, lang leven) die kunnen leiden tot een latere of lagere opbrengst, en dus tot een verlies. Om een verlies te beperken zou het huis op enig moment verkocht moeten worden. Dit druist in tegen de overwegende voorkeur van oudere huishoudens om zo lang mogelijk in de eigen woning te blijven wonen. Dit schrikt bovendien financiers af: gedwongen verkoop leidt tot reputatieschade. Om een verlies te voorkomen, zou de financier een hogere marge moeten aanhouden; de systematische risico's zijn duur. Dit probleem wordt kleiner als het verschil tussen de rente op hypotheekleningen en pensioenverplichtingen kleiner wordt. Gegeven dit verschil is het probleem deels te ondervangen door eisen aan afnemers te stellen: zo wordt financiering minder riskant naarmate de afnemers een hogere leeftijd hebben of als afnemers voor een vast, gespecificeerd bedrag kiezen.

De Taskforce Verzilveren ziet daarom mogelijkheden voor varianten op een omkeershypotheek die mensen op late leeftijd helpt bij het financieren van grote, onverwachte uitgaven voor het aanpassen van een woning of het regelen van extra zorg of hulp aan huis. Hier ligt de mogelijkheid van een win-win.

- Een zorghypotheek is een nieuwe, welkome variant onder de hypotheek. Deze is bedoeld om voor zorg aan huis of woningaanpassing zodat mensen langer in hun eigen huis kunnen blijven wonen. Dit past bij het streven om mensen zo lang mogelijk thuis zelfredzaam te laten zijn. Dit voorkomt bovendien een beroep op dure extramurale zorg en is voor de gemeenschap goedkoper. In dit bijzondere geval is een

overheidsgarantie te overwegen die past in de systematiek van een (vernieuwde) Nationale Hypotheek Garantie, als tegenover de kosten van de garantie aanwijsbaar besparingen op dure (extramurale) zorg staan. De garantie zou beperkingen moeten kennen voor leeftijd, soort uitgave en inkomen: hierdoor wordt het gericht op die huishoudens die moeilijk kunnen lenen om toch zelfstandig en zelfredzaam in hun eigen huis te blijven wonen.

- De mogelijkheid van (beperkt) hypothecair krediet, met de overwaarde als onderpand, is nog beter te benutten. Veel 65-plussers hebben geen of een lage hypotheek en leggen toch 'voor het geval dat' maandelijks een bedrag opzij. Voorlichting en advisering kan hierin een rol spelen. Het renteverschuif voor hypotheekleningen en pensioenverplichtingen wijst erop dat uit een slimme combinatie van financiële producten nog winst te behalen is. Dit zou de vorm kunnen hebben van een omgekeerde spaarhypotheek.
- De inkomenstoets bij een gewone hypotheek gelden niet voor een omkeershypotheek. De Taskforce Verzilveren ziet graag dat dit duidelijk wordt uitgewerkt.

De omkeershypotheek en verkoop-en-terughuur bieden op zich mogelijkheden om ouderen meer vrije bestedingsruimte te geven en het inkomen aan te vullen. Risico's kunnen bij de afnemer of bij de aanbieder liggen maar per saldo niet worden weggenomen. De Taskforce Verzilveren beargumenteert dat mensen zelf en goed geïnformeerd moeten kunnen besluiten om de risico's wel of niet aan te gaan. De markt voor verzilverproducten kan tot ontwikkeling komen, maar moet ook tot ontwikkeling worden gebracht. Er is zeker een aantal goede initiatieven die niet van de grond komen en financiering verdienen.

De verkoop-en-terughuur zou een stimulans moeten krijgen om de markt verder te ontwikkelen. Bij de Taskforce Verzilveren is gesproken over verschillende mogelijkheden die elk nog de nodige haken en ogen kennen.

- De eerste is een tijdelijk ontwikkelingsfonds dat aanbieders van verzilverproducten in staat stelt om te lenen en dus woningen aan te kopen en te verhuren. Het fonds moet investeerders een voldoende rendement bieden of een gunstig risico bieden.
- Ten tweede kunnen pensioenfondsen verbinden zich aan

een of meer aanbieders van verzilverproducten of zoeken zelf naar manieren, om deelnemers een mogelijkheid voor verzilveren te bieden. Dit kan voor pensioenfondsen in de vorm van rendement en als dienstverlening aan hun deelnemers interessant zijn. Hierbij is een mogelijk interessante optie om de huren te koppelen aan de pensioenindexering.

- Ten derde zou verkoop aan starters en aankoop van ouderen een gebruikelijk onderdeel kunnen zijn van het beleid van woningbouwcorporaties binnen hun taakopdracht.

Voorlichting, advisering, productnormen

Zonder vertrouwen van de consument kan een markt voor verzilveren zich niet ontwikkelen. De les uit het buitenland is dat zonder instituties en vertrouwen in die instituties de markt moeilijk tot ontwikkeling komt. Dit klemmt des te meer omdat veel gepensioneerden huiverig zijn voor complexe producten en voor leningen. Essentieel is daarom een goede voorlichting en goed advies. In het algemeen kleven aan financiële producten risico's: de eis dat aan verzilverproducten geen financiële risico's zijn verbonden, zou bij voorbaat vele oplossingen uitsluiten. Echter, de consumenten moeten de risico's wel begrijpen. Daarom valt het belang van goede voorlichting en advisering niet genoeg te benadrukken. Juist door maatschappelijke organisaties, financiële partijen en overheidsinstellingen de handen ineen te laten slaan is dat te bereiken.

- Voorlichting is door maatschappelijke organisaties in de Taskforce Verzilveren deels al in gang gezet. Er is bij wijze van proef visuele voorlichting gemaakt die consumenten naar voor hun geschikte producten moet leiden. Dit is een stap naar gezamenlijke voorlichting, vanuit maatschappelijke organisaties in combinatie met andere relevante partijen als banken, pensioenuitvoerders en overheidsinstellingen. Aandacht moet in eerste instantie erop gericht zijn gepensioneerden bewust te maken van de verschillende mogelijkheden om geld vrij te spelen een om daarmee de kwaliteit van het leven te verbeteren.
- Advies op maat over een belangrijke transactie voor soms kwetsbare groepen vergt grote zorgvuldigheid. Verstandig is om verzilverproducten onderdeel te maken van cursusverrekeningen voor financieel adviseurs.
- De aanbieders van verzilverproducten zouden in een gedragscode of in productnormen moeten vastleggen aan

welke eisen hun producten minimaal voldoen. Een extra waarborg is dat de AFM als toezichthouder wordt betrokken bij een dergelijke gedragscode en toezicht houdt op de ontwikkeling van producten. De garantie op 'no negative equity' zou een onderdeel van de gedragscode of productnormen moeten zijn. De Taskforce Verzilveren roept partijen die niet zijn aangesloten om dit uitgangspunt te onderschrijven.

Tot slot, een aantal aanbevelingen verdient nadere uitwerking. Verschillende deelnemers van Taskforce Verzilveren zullen hiermee aan de slag gaan.

Literatuurverwijzingen

- Bovenberg, A.L. (2012), Naar een drie-eenheid van pensioen, wonen en zorg, in: W. Asbeek Brusse en C.J. van Montfort (red), Wonen, zorg en pensioenen. Hervormen en verbinden, Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, pp. 35-53
- Davidoff, T. (2008), Illiquid Housing as Self-Insurance: The Case of Long-Term Care, Haas School of Business, UC Berkeley
- DNB (2013), De Nederlandse spaarparadox, DNBulletin, februari
- Graaf, M.A., en J. Rouwendal (2012), The demand for mortgage debt, increases in house prices and the elderly home equity puzzle, ERSA conference papers, European Regional Science Association
- Haffner, M.E.A. (2005), Appel voor de dorst? Vermogen van ouderen op de woningmarkt, DGW/NETHUR-partnership 29
- Kortleve, N., en I. Hendriks (2013), Vermogen in huis verzilveren voor oude dag, Pensioen Magazine, februari 2013
- Knoef, M.G., J. Been, R.J.M. Alessie, C.L.J. Caminada, K.P. Goudswaard en A. Kalwij (2012), De toereikendheid van pensioen-inkomens in Nederland; een meerpijlerbenadering, in: W. Asbeek Brusse en C.J. van Montfort (red), Wonen, zorg en pensioenen. Hervormen en verbinden, Den Haag: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, pp. 83-116.
- Kullberg, J., en M. Ras (2003), Met zorg gekozen? Woonvoorkeuren en woningmarktgedrag van ouderen en mensen met lichamelijke beperkingen, Ministerie van VROM en Sociaal en Cultureel Planbureau
- Mastrogiacomo, M., en R.J.M. Alessie (2011), Did You Really Save so Little for Your Retirement? An Analysis of Retirement Savings and Unconventional Retirement Accounts, Netspar Discussion Paper No. 12/2011-094
- Overton, L., Housing and Finance in later life: A study of UK equity release customers, Age UK, Juni 2010
- Planbureau voor de leefomgeving (2013), Vergrijzing en woningmarkt, Carola de Groot, Frank van Dam, Femke Daalhuizen, Den Haag
- Reifner, U., S. Clerc-Renaud, E.F. Pérez-Carrillo, A. Tiffe, M. Knobloch (2009), Study on Equity Release Schemes in the EU, report for European Commission
- Roon, F. de, P. Eichholz en K. Koedijk (2010), Housing with a silver lining, Tilburg
- Spoor, L. (2008), Je huis of je leven? Eigen bijdragen van ouderen voor woon- en welzijnsvoorzieningen en optimalisatie van de pensioenportfolio, NEA paper 9
- Rouwendal, J., en F. Thomese (2010), Homeownership and Demand for Long-Term Care, Netspar Discussion Paper No.11/ 2010-068
- Toussaint, J. (2011), Housing wealth in retirement strategies; Towards understanding and new hypotheses, proefschrift, TU Delft
- Vereniging Eigen Huis (2012) Het pensioen staat als een huis; Is de overwaarde van het huis te verzilveren? Amersfoort
- VROM-raad (2005) Oude bomen? Oude bomen moet je niet verplanten. Advies over ouderenbeleid en wonen, Den Haag: VROM-raad

WoON12

De kwantitatieve analyses uit het rapport zijn grotendeels gebaseerd op het meest recente WoonOnderzoek Nederland (WoON) en uitgevoerd door Jeroen Bezema. Het WoON is een steekproef van bijna 80.000 huishoudens die periodiek wordt uitgevoerd. De enquêtes voor het meest recente onderzoek zijn verricht tussen november 2011 en juni 2012. Via een weging is het onderzoek representatief voor alle Nederlandse huishoudens in een zelfstandige woning. Het is een zeer breed onderzoek, bedoeld om in de informatiebehoefte te voorzien van heel DG Wonen en Bouwen. Het onderzoek heeft betrekking op woonlasten, oordeel over de wijk, gezondheid, voorzieningen en uiteraard woningkenmerken. De standaardmodule van het WoON is opgebouwd uit 37 vragenblokken. Niet elke respondent beantwoordt elke vraag. Dit is afhankelijk van de woonsituatie. De enquêteresultaten worden op respondent-niveau aangevuld met data uit externe bronnen. Dit betreft o.a: inkomens- en vermogensgegevens van de Belastingdienst en energieverbruikscijfers. Het inkomen en vermogen (mits boven de drempelwaarde) per respondent zijn dus ook beschikbaar in het WoON.

In figuren 6 en 7 wordt onderscheid gemaakt naar 4 groepen huishoudens op basis van inkomen en vermogen. In beide figuren worden de bovenstaande vrijstellingsbedragen in de vermogensrendementsheffing gebruikt. In figuur 6 ligt de grens tussen een laag en hoog inkomen bij 33.800 euro (ffi modaal inkomen), en in figuur 7 bij 22600 (ffi 2/3 modaal inkomen)

Definities

Hieronder zijn de relevante definities voor de gegevens in het rapport.

- Overwaarde: de WOZ-waarde van de woning verminderd met de uitstaande hypotheekschuld
- Hypotheekomvang als % van de woningwaarde (loan to value): de omvang van de hypothecaire financiering als percentage van de WOZ-waarde van de woning
- Bepalend voor de leeftijdsindeling van huishoudens is de leeftijd van de respondent.
- In de analyses is uitgegaan van het bruto huishoudinkomen tenzij anders vermeld.
- Gewenste verhuizingen: het aantal huishoudens dat op de vraag: "Wilt u binnen 2 jaar verhuizen?" bevestigend heeft geantwoord. Dat betekent dat zij niet hebben geantwoord: "Beslist niet" of "Ik heb reeds andere huisvesting gevonden"
- Gerealiseerde verhuizingen: het aantal huishoudens dat op de vraag: "Bent u de afgelopen 2 jaar verhuisd?" bevestigend heeft geantwoord.

De vrijstellingsbedragen voor vermogensrendementsheffing zijn:

Huishoudenstype	Vrijstelling standaard 2013	Vrijstelling extra 2013
Alleenstaand	€ 21.139	
Gehuwd of samenwonend (fiscale partners)	€ 42.278	
65+ met inkomen lager dan € 14.062		€ 27.984

Deelnemers

Betrokkenen en deelnemers bijeenkomsten	
Achmea	Lou Spoor
Achmea	Bianca Tetteroo
Aedes	Erik-Jan van Kempen
Aedes	Paul Minke
AFM	Wijnand van de Beek
APG	Alwin Oerlemans
CG-Raad	Marijke Hempenius
CSO, de koepel van Ouderenorganisaties	Harry Dirkx
CSO, de koepel van Ouderenorganisaties	Wim van Minnen
Lommerhuizen	Wim Bredewoud
Lommerhuizen	Guillaume Chevalier
Ministerie BZK	Bert van Delden
Ministerie BZK	Peter Simonse
Ministerie BZK	Ben Geurts
Ministerie BZK	Jeroen Bezema
Voormalig Minister BZK	Liesbeth Spies
MN	George van Hooydonk
MN	Bram van Els
Obvion	Douwe Dijkstra
PGGM	Niels Kortleve
PGGM	Ireen Hendriks
Rabobank	Jan Molenaar
SPF Beheer	Ad Heeman
Tilburg University	Kees Koedijk
Tilburg University	Lans Bovenberg
Torenstad Groep	Joke de Bie
TU Delft	Marja Elsinga
Vereniging Eigen Huis	Bobby Raghoenath
Vereniging Eigen Huis	Michel Ligtle
Vereniging Eigen Huis	Nico Stolwijk
Vereniging Eigen Huis	Rob Mulder
VU	Jan Rouwendal
VEH	Nico Stolwijk
VEH	Rob Mulder
VU	Jan Rouwendal



Over dit rapport

Dit rapport is het resultaat van de Taskforce Verzilveren. De Taskforce Verzilveren is een maatschappelijk initiatief van verschillende organisaties en wetenschappers, ondersteund door deskundige partijen. Het is voortgekomen uit workshop voor het rapport 'Het pensioen staat als een huis' dat Paul Tang samen met en voor VEH heeft geschreven.

In vele kleine sessies en in een paar grote bijeenkomsten is kennis en ervaring uitgewisseld en is over oplossingen hardop nagedacht. De uitkomsten van die sessies en bijeenkomsten, resultaten van analyses, en verschillende tekstvoorstellen zijn vervolgens gebundeld tot een gezamenlijk rapport dat op 14 mei 2013 is aangeboden aan de minister Wonen en Rijksdienst.

Op verzoek van de Taskforce Verzilveren zijn wij als trekker opgetreden. De bereidheid om een bijdrage in welke vorm dan ook te leveren is groot geweest, zodat het trekken (en duwen) niet zwaar gevallen is. Wij bedanken dan ook iedereen die een bijdrage heeft geleverd aan de Taskforce Verzilveren. Wij willen in het bijzonder Vereniging Eigen Huis, Achmea en het Ministerie van Binnenlandse zaken bedanken: zij hebben door een eerste stap te zetten het mogelijk gemaakt om de vele organisaties bij elkaar te brengen en de Taskforce Verzilveren op volle sterkte te brengen. Verder zijn verschillende deskundigen van grote waarde geweest: Wijnand van de Beek van de Autoriteit Financiële Markten, Joke de Bie van Torenstad, en Wim Bredewoud van Lommerhuizen. Tot slot bedanken wij Liesbeth Spies die als minister het startsein heeft gegeven en die een slotbijeenkomst over aanbevelingen en vervolgacties heeft voorgezeten.

Wij hopen en verwachten dat dit rapport niet een einde van werkzaamheden is, maar juist een begin om het appeltje voor de dorst voor senioren bereikbaar te maken.

Dr Paul J.G. Tang
Associé BoerCroon

Bernard Verbeek MSc.
Consultant BoerCroon

