



Aandachtspunten bij advies aan 57-plussers en 67-plussers

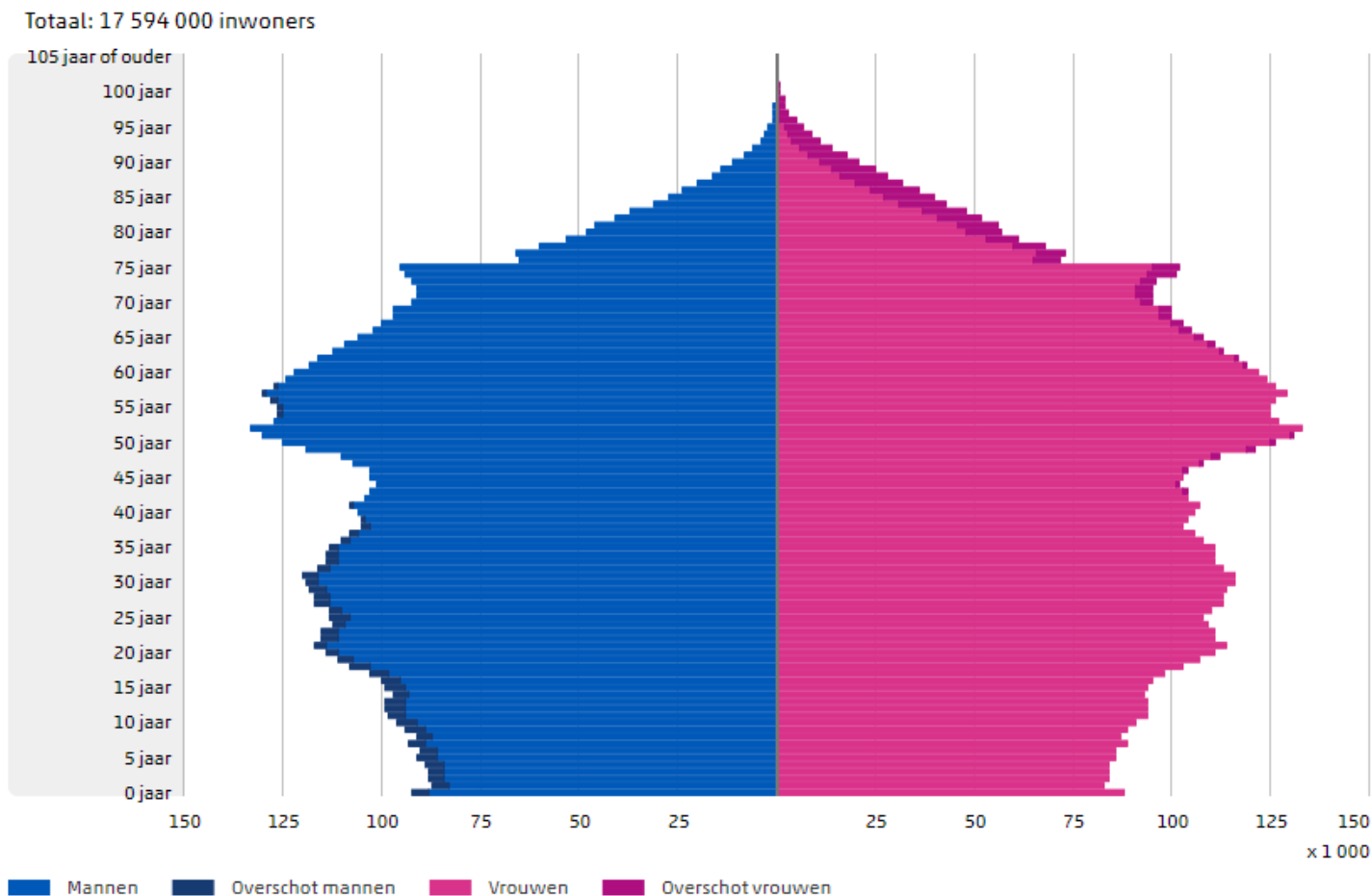


Rob Timmermans MFP

De seniorenmarkt



Bevolkingspiramide, prognose leeftijdsopbouw 2022



Verwachting:

In 2024 is één op de twee volwassenen een 50-plusser! (dan is 6,9 miljoen van de 13,7 miljoen volwassenen > 50 jaar).

Bevolking naar leeftijd 2000-2060



Prognose levensverwachting (CBS)

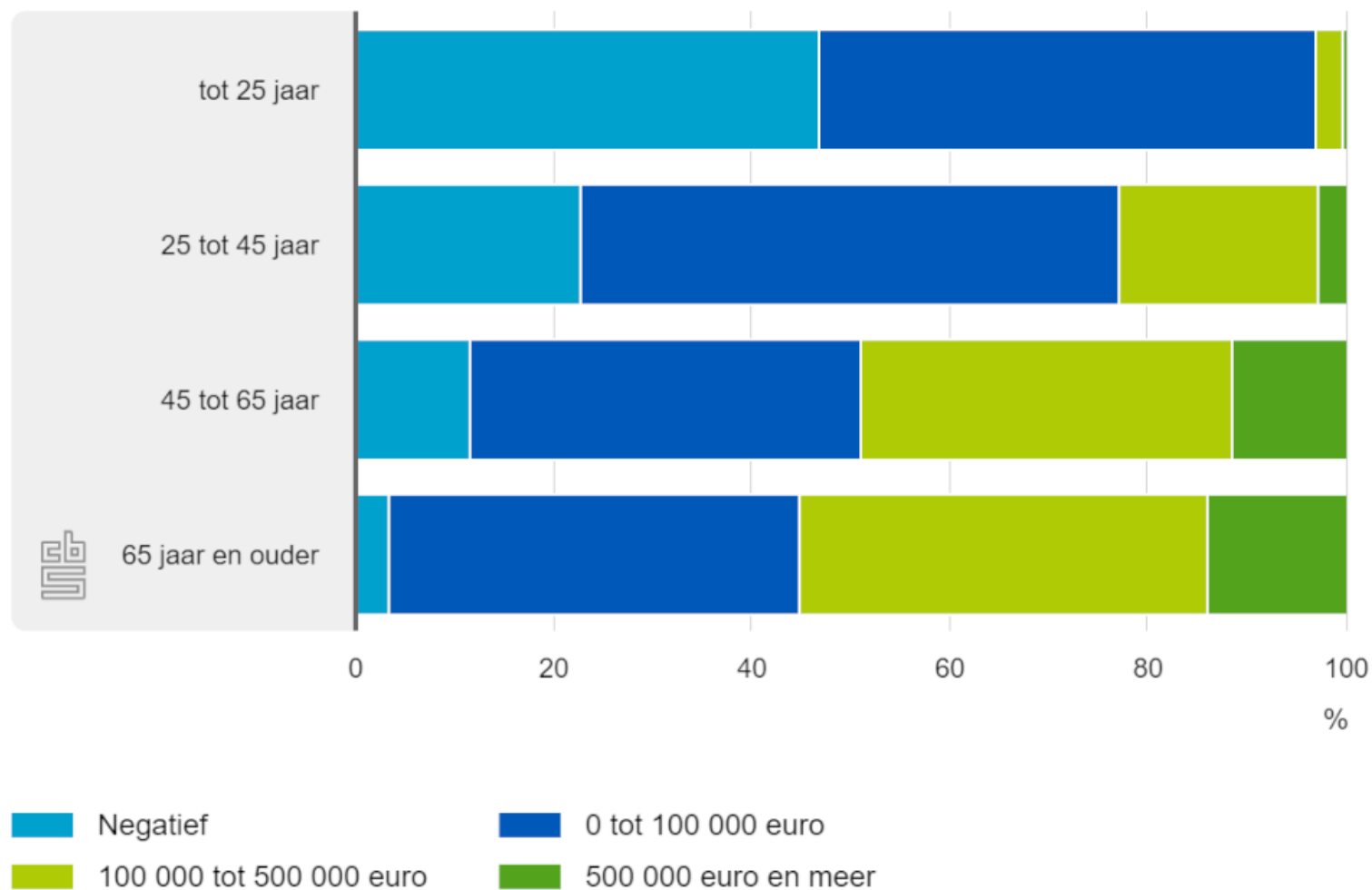
- **Levensverwachting 2025 op 65-jarige leeftijd 20,75 jaar**
 - *Levensverwachting 65-jarigen in 2018: 19,92 jaar*
 - *Levensverwachting 65-jarigen in 2060: 24,54 jaar*



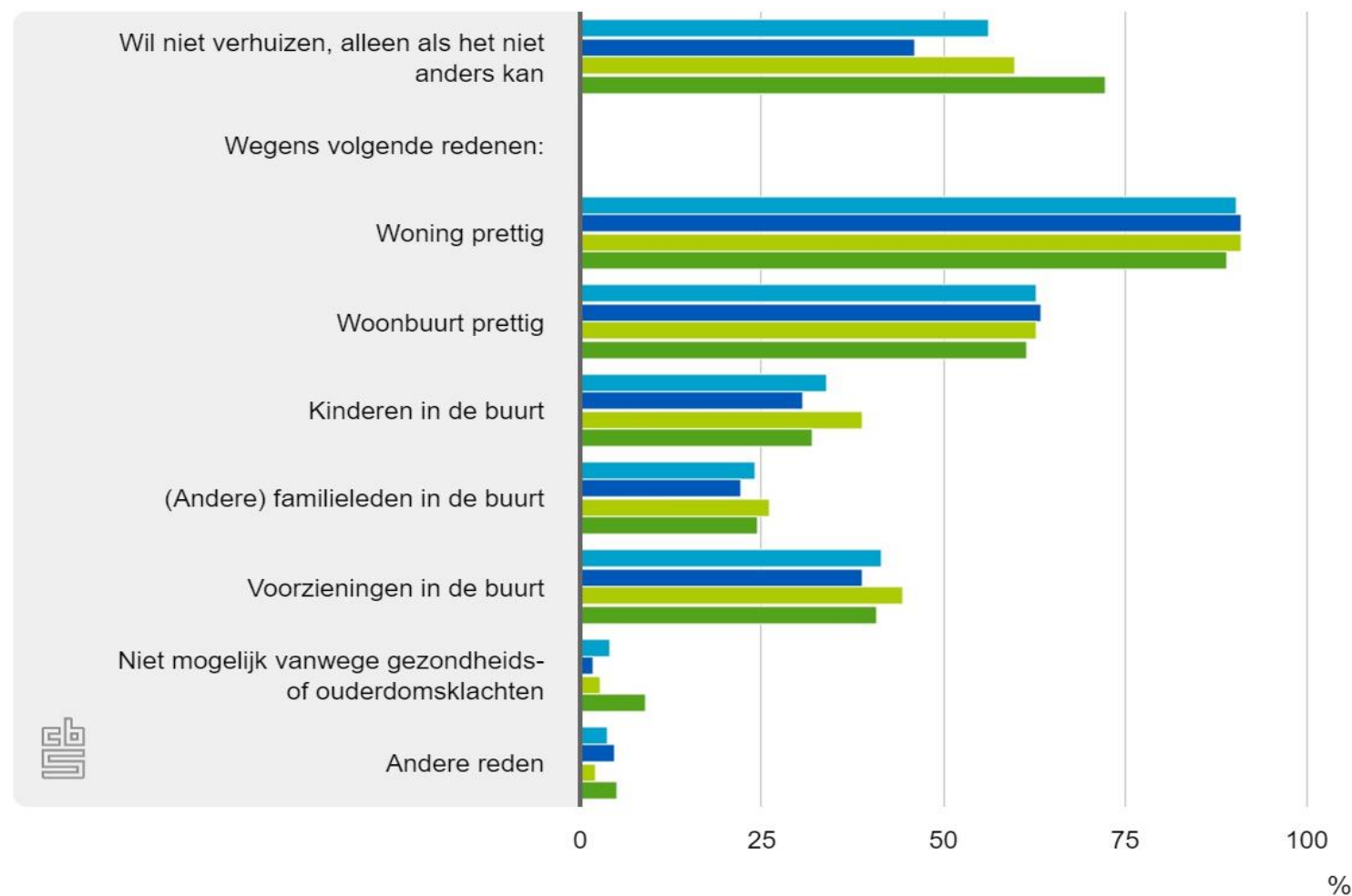
- Levensverwachting bepalend voor AOW-leeftijd
 - *AOW-leeftijd in 2020: 66 jaar en 4 maanden*
 - **AOW-leeftijd in 2024: 67 jaar**
 - *Pensioenrichtleeftijd per 1 januari 2018: 68 jaar*



Mediaan vermogen *naar leeftijd hoofdkostwinner*

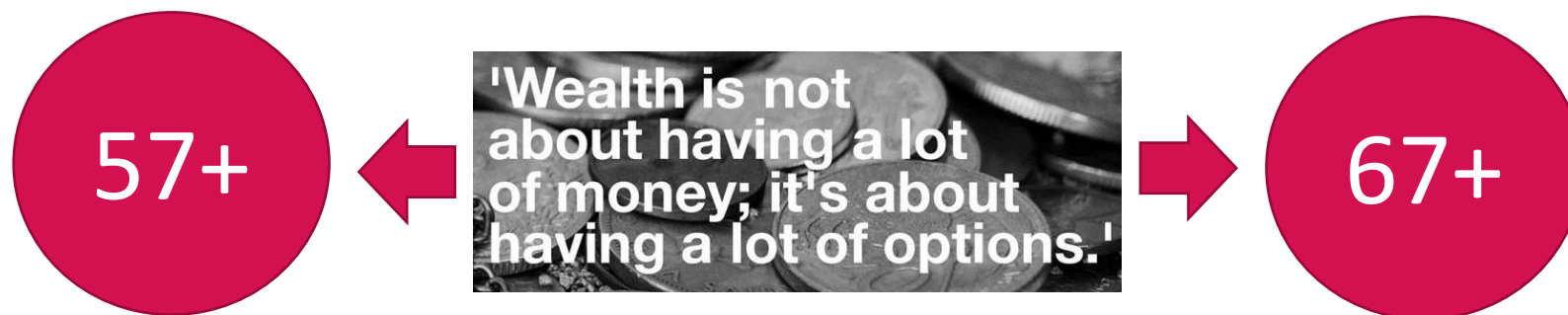


Géén verhuiscwens ouderen en redenen...



Totaal 55 tot 65 jaar 65 tot 75 jaar 75 jaar of ouder

Wensen en vermogen



- Aanvulling op pensioeninkomen
- Aflossen aflossingsvrije hypotheek
- Eerder stoppen met werken
- Eerder minder gaan werken
- Kleiner gaan wonen
- Schenken (vermogen overdragen)

- In stand houden vermogen (lang leven)
- Woning toekomstbestendig maken
- Verduurzaming woning
- Vermogen gebruiken (wensen invullen)
- Schenken (vermogen overdragen)



Onderdelen advies bij senioren

- Betaalbaarheid en bereikbaarheid doelstellingen met beschikbaar inkomen/vermogen
- **Wijzigingen in de (fiscale) wetgeving**
 - *Wat gebeurt met box 3? (heffing op vermogensaanwas)*
 - *Gevolgen aflossingsvrije hypotheek*
 - *Aftrekbeperking*
 - *Afbouw compensatie wet Hillen*
- Aflopen economische looptijd hypotheek
- Creëren (financiële) opties bij intreden life-events *(met name bij overlijden partner)*
- Ruimte voor toekomstbestendigheid en verduurzaming
- Positie nabestaanden/erfgenamen
- Vastlegging van het advies en de klantkeuzes



Overwaardehypotheken



Overwaardehypotheeken

- **Taskforce verzilveren:** *Veel gepensioneerden zijn 'steenrijk' maar 'geldarm'.*
- Totale overwaarde in huizen ruim **€ 500 miljard.**
- 50-plussers hebben een aandeel van bijna 80% in de totale overwaarde.
- Ouderen willen (langer) in hun woning blijven wonen.
- Ouderen hebben behoefte overwaarde in de woning verzilveren.
- Reden: aanvullen (pensioen)inkomen of doen van gewenste uitgaven.



*“**Verzilverhypotheken** hebben doorgaans een lange looptijd en kunnen daarnaast lastig te begrijpen zijn voor consumenten. Het product kent risico’s voor klanten, zoals de kans op een restschuld of een gedwongen verkoop van de woning. Daarnaast moeten klanten een relatief hoge rente betalen in vergelijking met bijvoorbeeld een aflossingsvrije hypotheek en kunnen de kosten sterk oplopen door het rente-op-rente effect.*

*Wanneer een klant **alternatieve mogelijkheden** heeft om aan de behoefte te voldoen, kan het zijn dat een alternatief meer geschikt is voor de klant. Zo is een verzilverhypotheek mogelijk minder geschikt voor klanten die vermogen bezitten, anders dan de overwaarde op hun woning, of klanten die op basis van hun inkomen in aanmerking komen voor reguliere hypotheekvormen.”*

Heuvelman (AFM): “Verzilverhypotheeken niet ‘slecht’, maar...

1. *Sluit de hypotheekconstructie aan bij het doel?*
2. *Blijft voldoende over voor onderhoud/verduurzamen?*
3. *Zijn andere toekomstige doelen voldoende in beeld?*
4. *Is het een ‘veilig product’ bij een (financiële) crisis?*
5. *Is het een kostenefficiënt product? (rente op rente)*
6. *Is een periodieke uitkering het alternatief voor een éénmalige opname?*
7. *Is het product te begrijpen voor klant?”*



8 methodes om overwaarde te verzilveren

1. Verhuizen naar een andere (goedkopere) woning
2. Een (krediet)hypotheek
3. Opeethypotheek
4. SVn-leningen voor senioren
5. Grond verkopen (erfpacht)
6. Verkoop onder opschortende voorwaarden (recht van bewoning)
7. Sale & leaseback (commercieel)
8. Sale & leaseback (privé)



1. Verhuizen naar een andere *(goedkopere)* woning

- Senioren blijken niet zo verhuisbereid te zijn.
- *Is er wel een geschikte woning te koop?*
- Niet (volledig) inbrengen van de overwaarde van de woning leidt tot een box 3-deel in de hypotheek *(moet in LTI toetsing rekening mee worden gehouden)*.
- Mogelijk (NHG) seniorennorm van toepassing *(werkelijke lastentoets)*.
- Vrijkomende overwaarde wordt op spaarrekening gezet, dus rekening houden met vermogensrendementsheffing.



2. Een (krediet)hypotheek

- Overwaarde vrijspelen door het afsluiten van een (extra) hypotheek.

Mogelijkheden

1. **Afsluiten krediethypotheek:** *Flexibele oplossing indien mogelijk op inkomen. Bedrag(en) opnemen op gewenst moment en dan pas rente betalen. Nadeel: bij variabele rente toetsing in box 3 (tegen 5%).*
2. **Afsluiten aflossingsvrije hypotheek:** *Opname bedrag ineens. Max. leencapaciteit bij aflossingsvrije hypotheek bij (minimaal) 10-jaars vaste rente fors hoger dan bij krediethypotheek.*
3. **Afsluiten lening bij je kinderen (of derden):** *Geen 'last' van wettelijke leennormen. Rente en voorwaarden onderling afstemmen (ook constructie krediethypotheek mogelijk). Eventueel rente schenken binnen jaarlijkse vrijstelling of bijschrijven op hoofdsom of gewoon in rekening te brengen.*



3. Opeethypotheek

- Overwaarde ineens óf in maandelijkse termijnen (*niet levenslang!*).
- Verschuldigde rente wordt bijgeschreven op de schuld, dus geen maandelijkse lasten.
- *Geschikt voor consumenten die géén of een laag inkomen hebben.*
- Bij de verstrekking géén inkomenstoets.
- **Nadelen:** relatief hoge (variabele) rente en beperkte opnamemogelijkheid (*afhankelijk van leeftijd, aantal aanvragers, de woningwaarde en de bestaande hypotheek*).
- Risico van voortijdige opeising schuld of restschuld.
- Door de oplopende schuld kan de consument in de toekomst ‘vast’ zitten in de woning, omdat er op het moment van verhuizing onvoldoende inkomen is, in combinatie met de lagere overwaarde.



4.a SVn-Verzilverlening *(is ook opeetconstructie)*

- Alleen geschikt voor opname voor woningverbetering, verduurzaming en/of generatie-klaar maken woning.
- **Max. lening, incl. toekomstige rentebijschrijving tot 98 jaar, tot 80% woningwaarde.**
- SVn Verzilverlening kan als tweede hypotheek worden aangevraagd.
- *Gemeente waar woning staat bepaalt of lening mogelijk is en welke (andere) voorwaarden van toepassing zijn (lening in weinig gemeenten beschikbaar).*
- **Voordeel:** relatief lage rente ten opzichte van commerciële opeethypotheken.
- Consument moet hypotheek op basis van execution only afsluiten bij SVn (*SVn werkt niet samen met adviseurs*).
- Lening staat voor **40 jaar** vast.



4.b Svn-blijverslening (hypotheclair)

- Kredietbedrag € 2.500 - € 50.000.
- Maandannuïteitenlening met verplichte aflossing bij verkoop.
- Géén leeftijdsgrens.
- Totale schuld mag niet meer bedragen dan 80% WOZ-waarde.
- Vaste looptijd: Lening tot € 10.000 10 jaar, Lening vanaf € 10.000 20 jaar.
- Bouwkrediet.
- Volledig boetevrij aflossen (vanaf € 250).

Gemeente of provincie bepaalt zelf de voorwaarden voor het inzetten van de Blijverslening.



4.c Svn-blijverslening (consumptief)

- Kredietbedrag € 2.500 - € 10.000.
- Maandannuïteitenlening zónder verplichte aflossing bij verkoop.
- Minimaal één van de aanvragers jonger moet zijn dan 76 jaar.
- Vaste looptijd 10 jaar.
- Blijverslening wordt als **aflopend krediet** vermeld bij het BKR.
- Bouwkrediet.
- Volledig boetevrij aflossen (vanaf € 250).

Gemeente of provincie bepaalt zelf de voorwaarden voor het inzetten van de Blijverslening.



5. Grond verkopen *(en weer in gebruik nemen in erfpacht)*

- Grond verkopen in ruil voor erfpacht van de grond.
- Maandelijks of jaarlijkse canon verschuldigd.
- Canon wordt jaarlijks geïndexeerd, waardoor lasten gaan toenemen. In tegenstelling tot 'reguliere' erfpachtsituatie is **canon in deze constructie niet aftrekbaar**.
- Verkoper ontvangt waarde grond en moet hiermee bestaande hypotheek aflossen.
- Aanbieder constructie voert inkomenstoets uit op basis van de werkelijke lasten (*canon*).
- **Aandachtspunt: ontwikkeling courantheid woning.**
- Bij verkoop woning moet eerst grond worden teruggekocht. Terugkoopprijs is afhankelijk van waardeontwikkeling woningprijzen, echter nooit lager dan opbrengst bij aangaan! **Risico waardedaling blijft dus liggen bij verkoper.**



6. Verkoop onder opschortende voorwaarden (*recht van bewoning*)

- Woning wordt verkocht (*tegen zo'n 80%*) onder opschortende voorwaarden.
- Overdracht vindt pas plaats op het moment dat de woning 'metterwoon wordt verlaten'.
- *Verkopers blijven juridisch eigenaar en mogen zolang ze willen in de woning blijven wonen.*
- Koopsom wordt ineens of in maandelijkse termijnen aan de verkoper betaald.
- Verkoopovereenkomst wordt in het openbare register (Kadaster) ingeschreven.
- Bestaande hypotheek blijft doorlopen na tekenen verkoopcontract. Lasten blijven voor verkoper. Na overdracht moet de (restant) hypotheek worden afgelost.
- Verkoper moet woning goed blijven onderhouden (evt. financiële waarborgen).
- Bij eerder verlaten woning vervalt woonrecht en gaat woning direct over naar de koper (*onder betaling nog verschuldigde bedragen*).



7. Sale & leaseback (*commercieel*)

- Woning verkopen en vervolgens weer terughuren.
- Uit verkoopprijs moet bestaande hypotheek worden afgelost. Rest vrij beschikbaar.
- De huur wordt veelal gesteld op 6% van de koopsom van de woning en wordt vervolgens jaarlijks geïndexeerd.
- Voordeel: eigenaarslasten en kosten voor groot onderhoud komen te vervallen.
- *Sale & lease back: wanneer het inkomen te laag is om een hypotheek te krijgen, maar... vaak zijn huurlasten dan zéker niet betaalbaar! (jaarlijkse indexering huur).*
- (Deel) verkoopopbrengst moet worden gebruikt om de maandelijkse huur te betalen.



8. Sale & leaseback (privé)

- Ouders verkopen de woning tegen 'waarde in verhuurde staat' aan hun kind(eren) en huren deze weer terug.
- Kinderen voor koopsom verhuurhypotheek afsluiten, of (gedeeltelijk) schuldig blijven.
- *De huur die ouders moeten betalen dient minimaal 6% van de WOZ-waarde te bedragen om de woning bij overlijden van ouders buiten sfeer erfbelasting te houden.**
- Hoge huurlasten kunnen evt. gecompenseerd worden met jaarlijkse schenkingen.
- Een eventuele bestaande hypotheek moet bij verkoop worden afgelost.
- Woning (en een eventuele verhuurhypotheek) is voor de kinderen een box 3-bezitting. Koopsom is voor ouders box 3 vermogen.

**Hoge Raad: niet relevant of partijen zakelijk hebben gehandeld. Is huur lager dan 6% van de WOZ waarde, is sprake van een belast fictief legaat.*



Verschillende productmogelijkheden



Aanbieders werkelijke lastentoets

- **ASR Welthuis Levensrente hypotheek (AOW-ers) α.s.r.**
 - *Tot 50% woningwaarde*
 - *Vaste rente zonder einddatum (3.01% op 30-4-2022)*
 - *Uitkering ineens*
- **Rabobank Overwaardeplan  Rabobank**
 - *Oudste aanvrager is 65+*
 - *Opnamemogelijkheid is minimaal 10 jaar tot 67,5% woningwaarde*
 - *Beperkt aantal doelen: aanvullen pensioen, inkopen zorg, duurzame investering woning*
- **Nationale Nederlanden Gezinshypotheek (57+)  nationale nederlanden**
 - *Werkelijke lastentoets als gehele schuld in box 3 valt (anders alleen annuïtaire toets)*
 - *Bedrag box 3 leningen < 50% woningwaarde*
 - *Max 50% woningwaarde aflossingsvrij (box 1 en box 3)*



Aanbieders werkelijke lastentoets **ING**

- **ING senioren hypotheek (57+) 'klaar voor de toekomst'**
 - Tot 75% woningwaarde (max. 50% woningwaarde aflossingsvrij)
 - Aanvrager van wie inkomen benodigd is als toetsinkomen is 57+ (geen restrictie leeftijd)
 - Op AOW-leeftijd dient rente nog minimaal 10 jaar vast te staan
 - Opnieuw keuze juridische looptijd 30 jaar
 - Duidelijke motivering waarom afwijking voor klant verantwoord is
 - Zowel box 1 als box 3 mogelijk

Rekenvoorbeeld



Wie

Ruud (58) en Wilma (58) zijn gehuwd en hebben een **vast dienstverband** met inkomens van € 40.000 en € 20.000. Op AOW-leeftijd wijzigt dit naar € 28.000 en € 14.000.



Wat

De marktwaarde van de woning is € 400.000 en hierop rust een **hypotheek** van € 100.000 aflossingsvrij.



Wens

Extra Hypotheek € 175.000: € 75.000 annuïteiten voor woningverbetering en € 100.000 voor **hulp kind aankoop eerste woning + financiële buffer.**

=



Uitkomst

Bij een toetsrente van **20 jaar 3,73 %** (aflossingsvrij) en **3,43 %** (annuïteiten), kunnen Ruud en Wilma deze financiering realiseren. **Hun wens om € 175.000 bij te lenen is haalbaar.**

Aanbieders werkelijke lastentoets ING

- **ING senioren hypotheek (67+) 'dromen realiseren'**
 - Tot 75% woningwaarde (max. 50% woningwaarde aflossingsvrij)
 - Werkelijke lastentoets als volledige toetsinkomen het pensioeninkomen is (+ AOW)
 - Rente dient bij aanvang minimaal 10 jaar vast te staan
 - Opnieuw keuze juridische looptijd 30 jaar
 - Duidelijke motivering waarom afwijking voor klant verantwoord is
 - Zowel box 1 als box 3 mogelijk

Rekenvoorbeeld

Fred en Jasmijn zijn gehuwd en hebben een pensioeninkomen van € 8.000 en een AOW van € 10.932 per persoon.

De marktwaarde van de woning is € 500.000, de woning is hypotheekvrij.



Wens:

Aflossingsvrij €120.000.
€ 90.000 voor woningverbetering en verduurzaming + €30.000 voor schenking of aanvulling inkomen.



Bij een toetsrente van **10 jaar** aflossingsvrij van 3,1% kunnen Fred en Jasmijn deze financiering realiseren. Hun wens om € **120.000** bij te lenen is haalbaar.

Aanbieders werkelijke lastentoets

- **ABN AMRO Explain Hypotheek senioren (57+)**  **ABN·AMRO**
 - *Rente vast tot jongste aanvrager 85 jaar oud is*
 - *Minimale rentevastperiode 10 jaar*
 - *Vanaf AOW-leeftijd Overwaarde Hypotheek tot 70% woningwaarde*
 - *Rente Overwaarde Hypotheek wordt bijgeschreven op schuld*
- **Obvion (57+)** 
 - *Ook voor jongere bestaande klanten bij Obvion*
 - *WLT als nieuwe maandlast lager is dan bestaande maandlast tot max. 50% woningwaarde*
 - *Tussen 50% en 90% woningwaarde annuïtair/lineair aflossen*



Aanbieder krediethypotheek

- **Woonfonds krediethypotheek** **Woonfonds**

- *Max. verstrekking '50% woningwaarde -/- incl. aflossingsvrije leningdelen', danwel max. verstrekking '60% woningwaarde -/- alle leningdelen'*
- *Als nieuwe hypotheek óf als 2^e hypotheek bij bestaande Woonfonds Hypotheek.*
- *Krediet vrij opneembaar tot kredietlimiet (maandvariabele rente)*
- *Maandelijkse vaste kosten afhankelijk van bestedingslimiet*
- *Alleen rentebetaling over opgenomen deel*
- *Géén maximale leeftijdsgrens*
- *Looptijd 50 jaar*
- *Boetevrij aflossen*

Voorbeeld

Woningwaarde € 400.000.

Huidige hypotheek: € 60.000 aflossingsvrij en € 80.000 annuïtair (*huidige stand*).

1. $\text{Maximaal € 200.000} - \text{€ 60.000} = \text{€ 140.000}$
2. $\text{Maximaal € 240.000} - \text{€ 140.000} = \text{€ 100.000}$

Aanbieders géén inkomenstoets

- **ABN AMRO Overwaarde Hypotheek (AOW)**  **ABN-AMRO**
 - Vanaf AOW-leeftijd Overwaarde Hypotheek tot 70% woningwaarde
 - Rente Overwaarde Hypotheek wordt bijgeschreven op schuld
 - Max. opname Overwaarde Hypotheek € 250.000
- **Mijn behouden Huis (verkoop woning onder opschortende voorwaarden)**  **BEHOUDEN HUIS**
 - Verkoper is 65+ (alleenstaand) of beiden 68+ (samenwonend)
 - Overwaarde woning > € 125.000,- (o.b.v. WOZ-waarde) en hypotheek < 45% WOZ-waarde
 - Woning wordt tegen koopsom van 80% (alleenstaande) of 70% (samenwonenden) van getaxeerde waarde onder opschortende voorwaarden verkocht aan Behouden huis.
 - Verkoper krijgt levenslang woonrecht in de woning.
 - De overdracht vindt (pas) plaats na overlijden of verhuizen.
 - Uitkering in maandelijkse termijnen tot 100-jarige leeftijd met 2 keuzes:
 - Bij eerder overlijden wordt restant uitkering volledig doorbetaald aan erfgenamen óf
 - Bij eerder overlijden wordt niet doorbetaald aan erfgenamen (dan uitkering hoger)



Aanbieders géén of werkelijke lastentoets

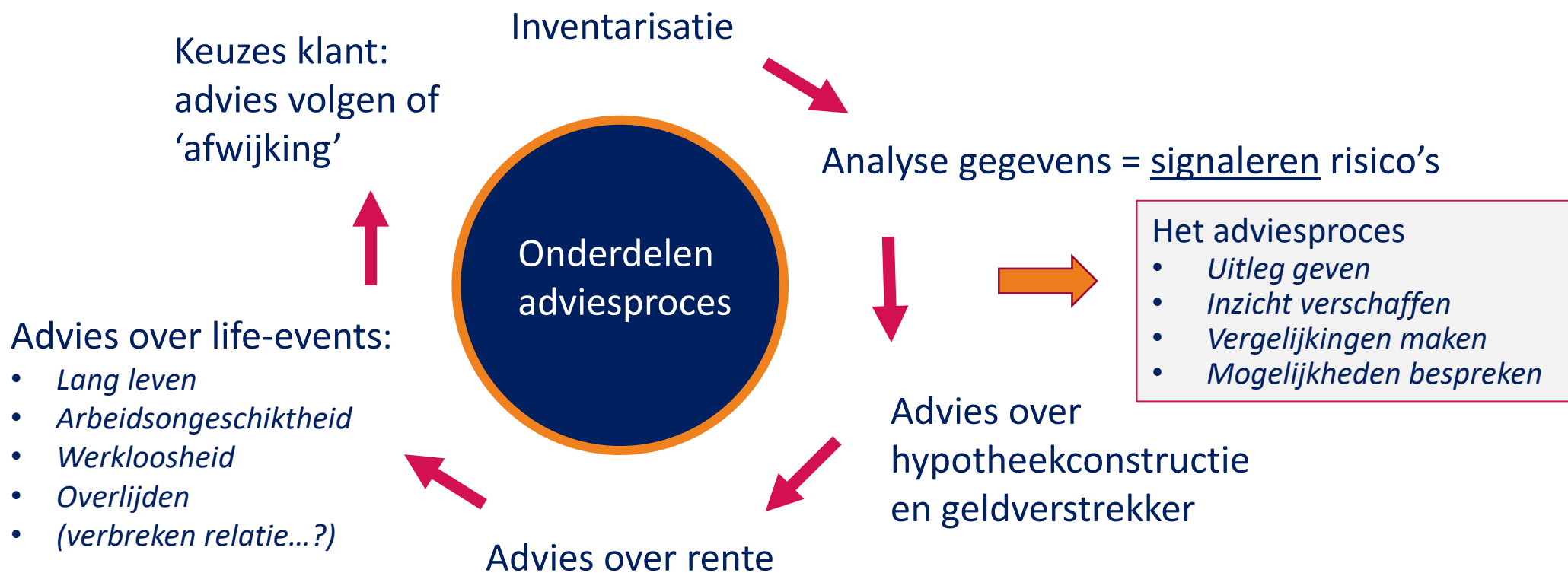
- **SocioHypotheek (65+)** 
 - *Maximale (totale) uitbetaling € 450.000 bruto (inclusief rente), tot 60% woningwaarde*
 - *Ook als tweede hypotheek*
 - *Werkelijke lastentoets indien bestaande hypotheek elders, dan looptijd ≥ 20 jaar is óf 10 jaar als de klant bij einde looptijd ≥ 90 jaar*
 - *Jaarlijkse uitbetalingen, waarbij rente en kosten vooraf van bruto uitbetaling worden afgetrokken (klant heeft dan geen periodieke betalingsverplichting)*
 - *Flexibele mogelijkheid met hoog-laag constructies (gelijke uitbetalingen, aflopende uitbetalingen in lijn met leeftijd, verhoogde éénmalige uitbetaling etc.).*
 - *Restschuldgarantie*
 - *Toekomstige uitbetalingen kunnen stopgezet worden (dan vergoedingsvrij aflossen).*



Aandachtspunten



Oók bij overwaardehypotheeken het *volledige hypotheektraject* volgen!



Zorgvuldig adviesproces en **goede vastlegging**

- *Doelstellingen klant nu én in de toekomst goed inventariseren én vastleggen.*
- *Risicobereidheid (met name inkomensdaling bij overlijden).*
- *Betaalbaarheid o.b.v. inkomsten en (gewenste) uitgaven.*
- *(On)zekerheid met betrekking tot (pensioen)inkomen en lijfrenten.*
- *Fiscale gevolgen bij vervallen renteaftrek en gevolgen erf- en schenkbelasting.*
- *Box 3-heffing over opgenomen overwaarde.*
- *Gevolgen bij wijziging situatie woningmarkt (van verkopers- naar kopersmarkt).*
- *Positie en 'betrokkenheid' erfgenamen.*
- *Welke alternatieven zijn besproken én welke vergelijkingen gemaakt?*
- *Is rekening gehouden met mogelijkheden verduurzaming?*



Do's and don'ts in het adviesproces



Do's

- Geef uitleg op het niveau van de klant.
- Betrek, *als de klant dat wenst*, kinderen en/of overige familie bij het adviesproces.
- Neem als uitgangspunt in het advies → betaalbaarheid van de lasten nu en in de toekomst (*o.b.v. **besteedbaar inkomen***).
- Onderbouw duidelijk de reden waarom de advieskeuze voor een bepaalde (product)oplossing en/of de aanbieder is gemaakt.
- Maak de gevolgen bij overlijden voor beide partners inzichtelijk.
- Bespreek zowel de voors als tegens van de verschillende productmogelijkheden.
- Leg het advies goed vast in het adviesrapport voor de klant en neem dit nogmaals met de klant door vóórdat het (bindend) aanbod wordt ondertekend.



Don'ts

- Uitsluitend rekening houden met huidige (bruto) lasten en geen rekening houden met toekomstige wijzigingen (*renteaf trek, afbouw Wet Hillen/wijzigingen box 3*).
- Erfgenamen 'passeren' door hieraan geen aandacht te besteden in klantgesprek.
- Grenzen van de mogelijkheden opzoeken, waardoor bij onvoorziene veranderingen in de klantsituatie onvoorziene vermogensrisico's kunnen ontstaan (*bijv. lager pensioeninkomen dan verwacht*).
- Geen rekening houden met mogelijke toekomstige noodzakelijke kosten voor verduurzaming woning en toekomstbestendig maken van de woning.
- Geen vergelijking maken tussen verschillende productmogelijkheden.





Aandachtspunten bij advies aan 57-plussers en 67-plussers

Bedankt voor jouw deelname!



Rob Timmermans MFP