

Hoe betrek je een eigen huis in het pensioeninkomen?

Verzilveren zonder te verhuizen

Netspar/TIAS leergang 2017/2018

25 juni 2018

Diana Kridene-Lageman
André Masteling
Idoena Vankan
Ghilain Vermeiren

Begeleider: prof. Dr. E.H.M. Ponds

Eigen woning als aanvulling op pensioen



In Nederland zien we de eigen woning doorgaans niet als aanvullend pensioen. Het vermogen dat in de eigen woning is opgebouwd wordt voornamelijk passief gebruikt; men kan wonen zonder maandelijkse woonlasten.

Het is opmerkelijk en in de toekomst onwenselijk dat de vraag naar en het aanbod van verzilverproducten nog beperkt is, immers:

- De bevolking vergrijst
- De overheid stimuleert langer zelfstandig blijven wonen
- Bij het ouder worden ontstaan behoeften aan het financieren van grote uitgaven
- De afgelopen jaren zijn zowel vermogens als schulden van Nederlandse huishoudens toegenomen

Wij hebben onderzocht hoe vraag en aanbod dichterbij elkaar gebracht kunnen worden.

Centrale vraag:

Op welke wijze kan de eigen woning in de uitkeringsfase gebruikt worden 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?

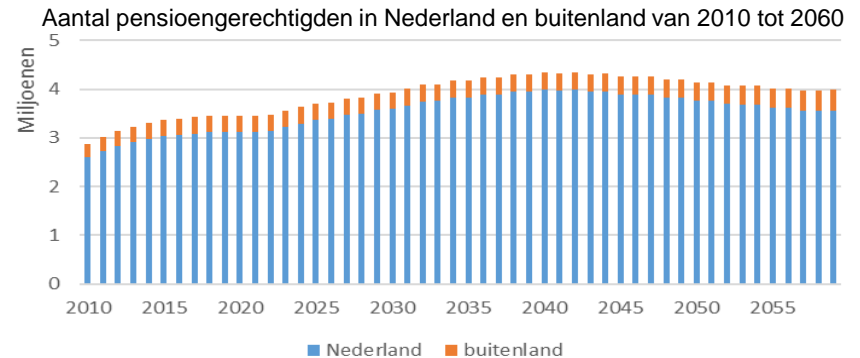
Inhoud/agenda

1. Macro marktanalyse (bevolking en huizenmarkt)
2. Micro analyse: vraag en aanbod
3. Confrontatie vraag en aanbod
4. Aanbevelingen



1. Macro marktanalyse (bevolking en huizenmarkt)

- De bevolking is aan het vergrijzen, het aantal pensioengerechtigden in NL stijgt van 3,1 mln eind 2017 tot ongeveer 4 mln in 2040



- We worden gemiddeld ouder, de levensverwachting van iemand met een pensioengerechtigde leeftijd van 66 (2018) is nog 18,6 jaar
- Meer dan de helft van de mensen die doorwerken na de pensioengerechtigde leeftijd is ZZP'er (57%)
- Het aandeel ouderen met een koopwoning neemt toe en ook het aantal gepensioneerden met een hypotheekschuld groeit terwijl tegelijkertijd de waarde van de huizen van 65-jarigen en ouder stijgt

Woonsituatie ouderen	2009	2012	2015
% koop: 55-64 jarigen	65%	65%	67%
% koop: 65-74 jarigen	55%	58%	62%
% koop: 75 jaar en ouder	38%	40%	44%

In NL zien we de eigen woning doorgaans niet als aanvullend pensioen. Gegeven bovenstaande ontwikkelingen lijkt er steeds meer noodzaak te komen de eigen woning te kunnen verzilveren zodat deze kan worden gebruikt als aanvullend pensioen.

2. Micro analyse (vraagkant)



Welke behoeften onderkennen verschillende segmenten deelnemers t.a.v. het kunnen inzetten van de waarde van de eigen woning gedurende de uitkeringsfase van hun pensioen?

1. Huishoudens met kinderen versus huishoudens zonder kinderen

Wel of geen kinderen is niet bepalend voor erfmotief en niet 1 op 1 te verbinden met behoefte om overwaarde te verzilveren.

2. Werknemer met vast dienstverband versus Zelfstandige Zonder Personeel

ZZP-huishoudens kennen geen pensioenverplichting en lijken meer vermogen op te bouwen dan werknemers: het is aannemelijk dat het voor ZZP-ers aantrekkelijk is om vermogen in de eigen woning te benutten in pensioenuitkeringsfase.

3. Huishoudens met een laag inkomen versus huishoudens met een hoog inkomen

Voor lage inkomens is het aantrekkelijk om vermogen in eigen woning te benutten gedurende de pensioenuitkeringsfase. Maar ook binnen hogere inkomens komen beperkte liquide buffers voor en is er behoefte aan meer armslag gedurende de oude dag.

4. Senioren met een (grotendeels) aflossingsvrije hypotheek versus senioren met een (grotendeels) afgeloste hypotheek

Voor senioren met een laag inkomen en een aflossingsvrije hypotheek aan het eind van de looptijd zou herfinanciering geen mogelijkheid kunnen zijn. Om verhuizen te voorkomen is maatwerk nodig, bijvoorbeeld via verzilvering van de overwaarden.

Er is beperkt vraag naar verzilverproducten. Consumenten ervaren drempels (risico huis te moeten verlaten, voorkeur aan nalaten erfenis e/o dergelijk financieel complex product is voor hen niet goed te doorgronden)

2. Micro analyse (aanbodkant)



Verzilverconstructies: de verkoopopbrengst van een woning die normaal bij overlijden of verhuizing wordt verzilverd, wordt naar het heden gebracht (zonder te hoeven verhuizen)

Voorbeelden van leenconstructies:

- Krediethypotheek
- Lijfrentehypotheek
- Verzilverlening
- Omkeershypotheek

Voorbeelden van verkoop en terughuurconstructies:

- Koopvariant
- Huurvariant

Risico's en barrières zijn bepalend voor het succes of falen van verzilverconstructies

- (Deels) systematische risico's: lang leven, toekomstige huizenprijzen, rente
- Reputatierisico's, risico van gedrag van afnemers
- Belemmeringen voor de aanbieder: ontbreken vraagkant (massa), risico's doorschuiven naar aanbieder, ontbreken kennis bij afnemers, ontbreken van liquiditeit en een gunstig investeringsklimaat

3. Confrontatie vraag en aanbod



Samengevat: vraag- en aanbodkant staan tegenover elkaar. Er is een drempel voor beide partijen om echt toe te treden tot de markt van verzilveren. Het blijft een financieel product dat risico's tussen partijen uitruilt.

4. Aanbevelingen



Partijen kunnen nader tot elkaar komen zonder afbreuk te doen aan hun wensen wanneer **risico's afnemen** en **zekerheden worden bewerkstelligd**.

1. Overheidssteun

- a. 'Nationaal verzilver garantiefonds'
- b. Verbeteren fiscale wetgeving en het creëren van een natuurlijke investeringsbehoefte
- c. Deregulering (staircasing)



2. Alternatieve vormen van financiering

Bijvoorbeeld Crowd-funding gefaciliteerd door traditionele marktpartijen

