



Samen sterk voor onze klant: Deel 8: Senioren en de overwaarde



Mede mogelijk gemaakt door:



- ABN AMRO
- De Nationale Hypotheekbond
- Florius



Deel 8 – Senioren en de overwaarde



- Hoe groot is de deze markt en waar zit de doelgroep?
- Bestedingsdoelen
- Diverse vormen
- Financiële en fiscale aspecten
- Rol van de financieel adviseur

Hoe groot is de deze markt?



- De huidige gepensioneerden hebben circa € 200 miljard aan overwaarde “vastzitten” in de eigen woning (gemiddeld ruim € 250.000,- per huis)
- De verhuysbereidheid van senioren is zeer laag (ze hechten aan de sociale omgeving)
- Bij 25% van de gepensioneerden bestaat een actieve behoefte naar het verzilveren van overwaarde
- De vraag naar ‘verzilveren’ zal verder toenemen door druk op pensioenen i.c.m. een trend naar meer aflossen op hypotheke
- Het vrijspelen/verzilveren van “versteend vermogen” is (nog) beperkt mogelijk in de Nederlandse markt

Doelgroep



- Het aantal 65-plussers bedraagt 3,3 miljoen (bijna 20% van de totale bevolking).
- In 2030 stijgt dat aantal naar 4,2 miljoen (geschat naar bijna 25% van de bevolking)
- Oudere woningbezitters zijn honkvaster dan ooit.
- Ze beschouwen hun eigen huis als het hoogtepunt van hun wooncarrière en doen niet graag een stap terug

Bestedingsdoelen



- Geld uit 'de stenen halen' om aanpassingen aan de woning te realiseren
- Geld uit de woning gebruiken om te schenken aan (klein)kinderen, bijvoorbeeld om ze op die manier aan een eigen woning te kunnen helpen
- Geld om extra zorg in te kopen
- Geld voor "leuke" dingen; een wereldreis of een camper
- Geld gebruiken om een tweede woning te kopen, bijvoorbeeld voor een kind of als vakantiewoning
- Maandelijks aanvulling op het pensioen of overbruggingspensioen (!)

Diverse vormen



- Geld lenen met woning als onderpand. (aanbieders: ABN AMRO, Florius, Rabo, ...)
- Geld lenen via de gemeente met woning als onderpand (aanbieder SvN).
N.b.: slechts een beperkt aantal gemeenten biedt deze verzilverlening vooralsnog aan
- Woning verkopen en terughuren (aanbieders: Behouden huis, Levius)
- Grond onder de woning verkopen en pachten (aanbieder: Duowonen)
- **Advies! Aan elke variant zitten haken en ogen!! (financieel, fiscaal, erfrechtelijk)**

Overwaarde Hypotheek



- Overwaarde Hypotheek
- AOW gerechtigde leeftijd beide partners
- Inkomenstoets
- Rentebijschrijving
- Zekerheid van levenslang wonen;
met garantie op géén restschuld
- 3 rentevaste periodes; 10, 15, 20 jaar
- Opnamevormen: eenmalig of maandelijks
- Vrije besteding opnames



Verzilver Hypotheek



- Vanaf 60 jaar en ouder
- Eventuele huidige hypotheek moet afgelost worden
- Rentebijbeschrijving op de verzilver hypotheek
- Zekerheid van levenslang wonen;
garantie bij marktwaarde
- Opnamevormen: eenmalig of maandelijks (of een combi)
- Vrije besteding opnames
- Eén rentetarief (hoger dan normale hypotheekrente)
- Goed om te weten: de hele schuld moet u aflossen binnen 12 maanden na verhuizing of overlijden (langstlevende)
Houd hier rekening mee bij de verkoop van de woning.

Financiële en fiscale aspecten



- Aandachtspunten:
- Is een bedrag ineens wenselijk (en waarvoor?) of beter een periodieke uitkering? Of een combi? Maak een inkomens- / uitgavenplan.
- Denk aan eventuele wensen van de klant m.b.t. schenking / vermogensoverdracht aan (klein)kinderen
- Check altijd of 'verzilvering' door de klant is besproken met erfgenamen

Financiële en fiscale aspecten



- Houd rekening met financiële flexibiliteit / mogelijk veranderende wensen in de toekomst (verkopen huis of grond heeft veel impact als de klant in de toekomst spijt krijgt)
- Denk aan vermogensplanning / estate planning, bijvoorbeeld m.b.t. besparen erfbelasting of beperken eigen bijdrage verzorgingshuis
- Overwaarde benutten via een hypotheek en rente bij laten plussen op de schuld, betekent wel altijd Box 3 leningdeel.

Rol van de financieel adviseur



- Help uw klant bij deze moeilijke beslissingen
- Emotie van de klant kan hierbij een rol spelen
- Laat ze de diverse mogelijkheden zien en bespreek de consequenties, desnoods met hun kinderen erbij
- Kijk uw bestaande klantenportefeuille eens door, vele klanten kunnen wensen uit laten komen die ze niet voor mogelijk hadden geacht
- Toegevoegde waarde!

Senioren en de overwaarde



- Presentatie en documenten:
- www.hypotheekbond.nl/kuiperact

Vragen?



- Neem gerust contact met mij op:
- René Kuiper
- info@kuiperact.nl





Tot de volgende informatiesessie

