



De overwaarde van uw huis verzilveren? **KIES VERSTANDIG!**

'Van geld dat in stenen zit kun je niet eten.' Of toch wel? Sinds een aantal jaren zijn er nieuwe mogelijkheden om de (over)waarde van uw huis te verzilveren. Een aantrekkelijk idee, maar lees de kleine lettertjes goed, raadt de Consumentenbond aan. En: laat u grondig adviseren door een onafhankelijke deskundige.

Stel: uw huis is 300.000 euro waard, de hypotheek is (bijna) helemaal afbetaald en u wilt graag nog een flink aantal jaren in ditzelfde huis blijven wonen. Maar u zou ook wel iets van dat 'stenen bezit' in contanten willen hebben. Bijvoorbeeld om uw maandelijkse pensioen aan te vullen, om de kinderen alvast wat te schenken of om een grote reis te maken. Bij de bank kunt u in zo'n geval vragen om een aflossingsvrije hypotheek. U krijgt dan een (nieuwe) hypotheek voor maximaal de helft van de waarde van uw huis - in dit voorbeeld dus 150.000 euro. Dat bedrag kunt u in één keer of gespreid op uw rekening krijgen, afhankelijk van de afspraken die u daarover met de bank maakt. Uiteraard betaalt u wel rente over deze hypotheek. Die rente is bovendien - omdat het om een aflossingsvrije hypotheek gaat - niet aftrekbaar van uw belastbaar inkomen. Veel senioren ontvangen nul op het rekest als ze bij de bank aankloppen voor zo'n aflossingsvrije lening. 'De aflossingsvrije hypotheek is financieel de meest aantrekkelijke optie om het pensioen aan te vullen, maar juist voor mensen met een laag pensioen zijn de rentelasten vaak te hoog', vertelt woordvoerder Joyce Donat van de Consumentenbond. Commerciële partijen zijn de afgelopen jaren in dat gat gesprongen door nieuwe financiële constructies op de markt te brengen waarmee ouderen toch kunnen profiteren van de overwaarde van hun huis.

Terughuren

De Consumentenbond onderzocht diverse financiële constructies. Het is bijvoorbeeld mogelijk uw woning te verkopen aan een commerciële partij en hem vervolgens

terug te huren: de zogeheten *sale and lease back*-constructie. 'Dat is behoorlijk duur', waarschuwt Donat. 'Een ander belangrijk punt om bij stil te staan: bij deze constructie laat je bij je overlijden geen huis na aan je erfgenamen. Voordeel van deze constructie is wel dat die tot 80 procent van de woningwaarde contant kan opleveren, dus meer dan de aflossingsvrije hypotheek. Nadeel is dat de woning bij verhuizing of overlijden eigendom wordt van de commerciële partij. Een tussentijdse waardestijging komt dus ook helemaal bij die partij terecht.'

Gespreide uitkering

Een van de partijen die een verzilverconstructie op de markt brengen, is Behouden Huis. Volgens de Consumentenbond is dit de beste *sale and lease back*-constructie, omdat de klant hierbij geen huur betaalt. Mede-oprichter en -eigenaar Pieter-Jan Driessen legt met een rekenvoorbeeld uit hoe de constructie van Behouden Huis in elkaar zit: 'Als een woning 300.000 euro waard is, kunnen wij daarvoor zo'n 250.000 euro betalen, uitgespreid over twintig jaar. Dat komt neer op ongeveer 1.000 euro per maand. Pas op het moment van verhuizen of overlijden wordt de woning daadwerkelijk ons eigendom. Onze klanten kunnen overigens uit twee varianten kiezen: de uitkering kan bij overlijden stoppen óf overgedragen worden aan de erfgenamen. Als mensen ervoor kiezen de uitkering bij overlijden te laten stoppen, is het uitgekeerde maandbedrag hoger; dan kun je ons product zien als een soort lijfrentepolis.' Bij verhuizing kunnen klanten van Behouden Huis kiezen voor een uitbetaling van het resterende bedrag in één keer, of het voortzetten van de maandelijkse uitkering. Vanwege de transactiekosten aan het begin, is deze optie af te raden als u overweegt om binnen enkele jaren te verhuizen. »

WELKE AANBIEDERS ZIJN ER?

Voor een krediethypotheek of een aflossingsvrije hypotheek kunt u terecht bij uw eigen bank of (vrijwel) iedere andere bank. De opeethypotheek wordt door slechts drie banken aangeboden: Rabobank, SNS Bank (via een hypotheekadviseur en Florius (handelsnaam van ABN Amro). *Sale and lease back*-producten worden aangeboden onder de namen Verzilvermijvast, Zilverwonenfonds, Verzilverplan Thuisborg en Behouden Huis. De pachtconstructie DuoWonen waarbij u alleen de grond verkoopt en vervolgens 'terughuurt' wordt aangeboden door vastgoed-technologiebedrijf DNGB. *Van alle aanbieders en de voorwaarden die zij hanteren is vrij uitgebreide informatie op internet te vinden. Zoek via Google op de naam van het product of de aanbieder.*

Grond in erfpacht

Een andere mogelijkheid is om alleen de grond te verkopen aan een commerciële partij. Dat gebeurt sinds kort met het financieringsproduct DuoWonen.

Verzekeraar Goodlife koopt de grond onder een woning aan, voor gemiddeld een derde van de taxatieprijs van de gehele woning.

De bewoner pacht die grond terug, via een pachtcontract zonder einddatum, voor een maandelijks bedrag (de 'canon'). Tido van Wieringen is directielid van DNGB, het bedrijf dat het product DuoWonen uitvoert namens verzekeraar Goodlife.

'Onze constructie heeft als voordeel dat je in één keer een grote som geld krijgt en weet waar je aan toe bent wat betreft de canon: die stijgt jaarlijks met de inflatie mee, en verder niet.' De verkoper behoudt te allen tijde het recht om de grond terug te kopen, maar moet een eventuele tussentijdse waardestijging (een derde van de waardestijging van de totale woning) dan wel bijbetalen. De Consumentenbond ziet niet veel heil in de constructie van DuoWonen, zegt woordvoerder Donat. 'Het is een dure oplossing. Mensen die dit kunnen betalen, worden door de bank waarschijnlijk ook wel geschikt bevonden voor een aflossingsvrije hypotheek en zijn daarmee voordeliger uit. Een groot nadeel is dat je bij de verkoop van de woning eerst de grond moet terugkopen voor de dan geldende prijs.' Van Wieringen vindt dat de Consumentenbond 'keukens met badkamers vergelijkt'. 'Ons product is geschikt voor mensen die niet bij de bank terecht kunnen of om welke reden dan ook geen hypotheek willen. Wij voegen iets toe aan het palet van financiële mogelijkheden op het gebied van verzilveren.'

Vraag advies

Wat zowel de aanbieders als de Consumentenbond geïnteresseerden op het hart drukken: vraag advies. 'Ga

**Veel senioren
ontvangen
nul op het
rekest als ze
bij de bank
aankloppen
voor een
aflossings-
vrije
hypotheek**

altijd eerst met de eigen bank praten over mogelijkheden', adviseert Donat. 'Als dat niet lukt of te weinig opbrengt, kan een commercieel product in sommige gevallen een oplossing zijn.' Ook Driessen en Van Wieringen raden grondig financieel advies aan. 'Laat je niet verblinden doordat je geld nodig hebt', zegt Driessen. 'Want het gaat wel om je huis dat je verkoopt. Dat is niet niks.' ■

Welke mogelijkheden zijn er?

Krediet hypotheek: een doorlopend krediet van maximaal 50 procent van de waarde van uw woning. De rente is variabel, lasten kunnen schommelen.

Aflossingsvrije hypotheek: een hypotheek van maximaal 50 procent van de woningwaarde. U hoeft niet af te lossen. De rente staat voor langere tijd vast.

Opeethypotheek: lening uit twee delen. Het ene deel kunt u ineens of gespreid opnemen, uit het andere deel wordt de rente betaald.

Sale and lease back: u verkoopt uw woning aan een commerciële partij en huurt die vervolgens terug óf u krijgt (alleen bij Behouden Huis) de overwaarde gespreid uitgekeerd zonder huur te betalen.

Verzilverlening: ook wel blijverslening genoemd, een lening die u via de gemeente afsluit. Het geld mag uitsluitend worden gebruikt om uw huis zodanig aan te passen dat u er langer kunt blijven wonen.

Meer informatie op
www.consumentenbond.nl