

Maak pensioenfinanciering uit het eigen huis mogelijk...

De druk op de pensioenfinanciering neemt snel toe. Gedurende de komende jaren blijft dit een heet hangijzer voor de politiek en de sociale partners. Deze discussie kan worden geholpen door een verbreding van perspectief: in Nederland heeft 56 procent van de huishoudens een eigen huis en daarin zit vaak een groot vermogen vast. Het is een goed idee om te kijken hoe dat vermogen kan worden aangewend als extra inkomstenbron bij het pensioen.

Een particuliere beleggingsportefeuille kan beetje bij beetje worden afgebouwd om bij te dragen aan de financiering van het pensioen, maar met een huis is dat veel moeilijker. Nederlandse huizenbezitters die hun vermogen deels willen verzilveren, kunnen nu vier dingen doen: ze kunnen een extra hypotheek nemen, hun huis verkopen en gaan huren, hun huis verruilen voor een goedkoper huis, of een deel van hun huis verhuren. Geen van deze opties is ideaal. Gelukkig zijn er landen waar ervaring bestaat met financiële producten die burgers in staat stellen om hun huis geleidelijk te consumeren terwijl ze er gewoon in blijven wonen, zonder de nadelen van bovengenoemde mogelijkheden. Voor Nederland kunnen deze ervaringen als leidraad dienen voor nieuwe initiatieven. Amerika kent bijvoorbeeld de *reverse annuity mortgage*, dat is de omgekeerde hypotheek. Het product bestaat al tientallen jaren en heeft vooral na 2001 een snelle groei doorgemaakt. Sinds 2008 ligt het jaarlijks aantal nieuw uitgegeven omgekeerde hypotheeken rond de 110.000.

In een typische omgekeerde hypotheek ontvangt de huizenbezitter een vaste en regelmatige betaling, meestal maandelijks, in ruil voor de waarde van het huis. Die waarde van het huis valt vrij voor de geldgever wanneer de woningbezitter sterft, het huis verlaat, of het huis verkoopt. Op deze manier komt het opgesloten vermogen geleidelijk vrij, als extra inkomstenbron voor de hypotheekgever. Het niveau van de betaling hangt af van de waarde van het huis en van de leeftijd van de bewoners: oudere mensen krijgen hogere betalingen.

Gedurende de looptijd van deze omgekeerde hypotheek behoudt de bewoner het volledige eigendom op de woning, met alle normale rechten en plichten. De bewoner heeft het recht om de woning te bewonen tot de dood, zelfs als de marktwaarde van die woning lager zou worden dan de waarde van de hypotheek. Dat betekent dat het marktrisico is overgenomen door de geldgever, en dat is belangrijk want het totale bedrag van de lening zit meestal dicht bij de waarde van de woning, zodat er voor de bewoner bijna geen financiële buffer meer is.

Echter, de geldgever krijgt het huis direct in bezit als de bewoner zich als een slechte rentmeester gedraagt: dat is het geval bij slecht onderhoud, bij onderverzekering of bij het niet betalen van de onroerendezaakbelasting. Immers, al deze dingen kunnen de

waarde van de woning verminderen zodat de positie van de geldgever verslechtert. Een belangrijk aspect van deze omgekeerde hypotheek is dat de maandelijkse betalingen niet gelden als belastbaar inkomen, noch bij de belastingdienst, noch bij de sociale-verzekeringsinstanties. Dat betekent dat ze niet belast zijn en dat ze geen invloed hebben op sociale uitkeringen. De omgekeerde hypotheek wordt uitgegeven door financiële instellingen en door overheden. De Amerikaanse federale overheid is actief bij deze markt betrokken en veel staten en gemeentes kennen hun eigen producten. In het algemeen zijn de omgekeerde hypotheeken van de overheid financieel gunstiger voor de huizenbezitter, maar ze zijn ook omgeven met meer regels en beperkingen.

Voor de maatschappij in het algemeen is de omgekeerde hypotheek superieur aan het nemen van een tweede hypotheek, want dit product leidt niet tot meer *leverage* of kredietrisico en het verhoogt niet de kans op persoonlijk faillissement voor de huizenbezitter. Massale toepassing van omgekeerde hypotheeken leidt dus niet tot financiële instabiliteit. Bovendien is het een economisch efficiënt product, want het verschuift specifiek woningrisico van het individuele huishouden naar een veel grotere financiële instelling of de overheid. Dit leidt tot effectievere maatschappelijke risicospreiding. De Nederlandse overheid kan natuurlijk wachten tot de financiële sector op het goede idee komt om omgekeerde hypotheeken ook hier te lanceren, maar het product vereist fiscale regulering en waarschijnlijk zijn wetswijzigingen nodig om tot een product te komen met een optimale architectuur voor consumenten en financiële instellingen. De ervaringen in de Verenigde Staten suggereren dat een actieve rol van de overheid van belang is om deze markt op gang te brengen. De Amerikaanse federale overheid lanceerde begin jaren negentig de *home equity conversion mortgage*, een product met een garantie van de federale overheid. De markt voor omgekeerde hypotheeken is pas gaan groeien na de introductie van dit product.

Omgekeerde hypotheeken kunnen een belangrijke rol spelen in de toekomstige financiering van onze pensioenen. Toekomstige generaties krijgen lagere pensioenuitkeringen, zelfs in landen waar er sprake is van een aanvullend pensioensysteem met kapitaaldekking, zoals in Nederland. Tegelijk zullen de kosten voor de gezondheidszorg stelselmatig omhoog gaan met de veroudering van onze maatschappij. Dat betekent dat alternatieve inkomsten belangrijker gaan worden en de geleidelijke vrijval van vermogen uit de woning kan daarbij een belangrijke rol spelen. De financiële sector en de overheid zouden samen het initiatief moeten nemen om dit mogelijk te maken.



PIET EICHHOLTZ
Hoogleraar aan de
Universiteit Maastricht



ROB MULDER
Directeur Vereniging
Eigen Huis

...En geef banken daarom een grotere prikkel tot innovatie.

Burgers kunnen niet meer rekenen op het pensioeninkomen dat ooit in het verschiet leek te liggen. Crisis en vergrijzing zijn hier debet aan, maar de eigen woning kan verlichting bieden. Professor Eichholtz vraagt hiervoor terecht aandacht, onder verwijzing naar een Amerikaanse praktijk. De lezer moet zich daarbij wel over de gedachte heen zetten dat de gehele kredietcrisis is begonnen op de Amerikaanse hypotheekmarkt. Eichholtz breekt een lans voor de zogenoemde omkeerderhypotheek. Die overigens in Nederland al bestaat, maar mede vanwege de hoge kosten weinig soelaas biedt. Bovendien is het palet aan mogelijkheden breder. Het is daarbij nodig een onderscheid te maken tussen enerzijds de eigen woning als pensioen in natura en anderzijds de overwaarde als aanvulling op het inkomen. En tussen de huidige en toekomstige pensioengerechtigden.

Natura

Na gehele of gedeeltelijke aflossing van de hypotheek biedt de eigen woning een pensioen in natura. In een huis dat vrij is van hypotheek kun je als het ware gratis wonen. Uiteraard alleen als eigenwoningbezitters gedurende hun werkzame leven de hypotheek aflossen. Voor huidige gepensioneerden komt deze constatering als mosterd na de maaltijd. Maar jongere generaties – toekomstige gepensioneerden – moeten beseffen, dat een afgeloste hypothecaire lening zorgt voor pensioen, terwijl een niet afgeloste hypotheek dat mede opsoupeert. Temeer omdat na dertig jaar de hypotheekrenteaf trek ophoudt. In dit opzicht kijk ik met zorg naar de aflossingsvrije hypotheeken die mensen zijn aangegaan, voor zover daar althans geen spaarpotjes tegenover staan. Het kabinet moet binnenkort beslissen over de normen voor hypotheekverstrekking. De AFM wil dat de top op een hypotheek, van maximaal twaalf procent voor de kosten koper, voortaan binnen zeven jaar wordt afgelost. Maar om dat te kunnen opbrengen, hebben huishoudens juist een prikkel om een groter deel aflossingsvrij te lenen. Dat is slecht voor de eigen woning als bron van pensioen in de toekomst. Beter is het alternatief van Vereniging Eigen Huis, ondersteund door de Nederlandse Vereniging van Banken, om aflossingsvrij lenen toe te staan tot maximaal vijftig procent van de koopsom. Een verstandig kabinet omarmt dit voorstel dus.

Overwaarde

Naast pensioen in natura biedt de eigen woning de mogelijkheid de overwaarde te gelde te maken. Welke opties hebben huidige gepensioneerden daarvoor? Als ik de situatie waarin men de woning verkoopt of gedeeltelijk verhuurt buiten beschouwing laat, dan blijft er niet veel over.

Ten eerste is er de optie van een krediet hypotheek op een deel van de overwaarde, met rentebij schrijving. Nadeel hiervan is dat op een gegeven moment de kredietruimte op is en de rentelasten uit het inkomen moeten worden betaald.

Ten tweede: verkoop met huur- of woonrecht. Een investeerder koopt de woning, terwijl de klant er mag blijven wonen. Nadeel hiervan is dat het bedrag dat de verkoper in handen krijgt, meestal zwaar tegen valt. Anders loopt de investeerder te veel risico. Enkele tientallen mensen in Nederland maken per jaar gebruik van deze constructie.

Ten derde: de omkeerderhypotheek. Deze bestaat in Nederland onder de naam Verzuiverhypotheek van Florius. Nadeel zijn de hoge kosten, in de vorm van een rente van meer dan zeven procent, waardoor er ook in dit geval relatief weinig geld vrijkomt. In Nederland worden hiervan slechts enkele honderden per jaar verkocht. Misschien speelt ook een rol dat Nederlanders meer hechten aan hun bezit dan Amerikanen. Amerikanen gooien de sleutel van hun huis door de brievenbus van de bank als ze de hypotheek niet meer kunnen betalen. De gemiddelde Nederlander put zich uit om dat wel te blijven doen.

Voor toekomstige gepensioneerden moeten meer en betere opties beschikbaar komen. Om twee redenen biedt het betoog van professor Eichholtz hiervoor een te beperkt kader. Ten eerste hoeft de wijze waarop de overwaarde het beste kan worden aangesproken, niet voor ieder huishouden hetzelfde te zijn. Het ex cathedra aanprijzen van één model, zoals Eichholtz doet, miskent dat je in de praktijk steeds moet kijken naar een concrete individuele situatie. En die verschilt onder meer al naar gelang de hoogte van de overwaarde op het huis, en het inkomen en de leeftijd van de betrokken eigenwoningbezitter. Ten tweede houdt Eichholtz geen rekening met de potentiële kracht van productinnovatie. Als je dat wel doet, is de belangrijkste vraag niet welk buitenlands model uit de jaren negentig we eens zullen overnemen. Maar hoe we kunnen bevorderen dat de banken sterker worden geprikkeld tot productinnovatie die aan de behoeften van de klanten tegemoetkomt. Een forse hinderpaal is dan dat er momenteel weinig concurrentie is tussen de vier grote partijen op de hypotheekmarkt. Het gevolg daarvan is niet alleen een hoge winstmarge op hypotheeken, maar bovendien een zeer geringe geneigdheid tot wezenlijke productinnovatie. De belangrijkste beleidsuitdaging is dus hoe we de concurrentie tussen de banken op gang krijgen. Na een klacht van Vereniging Eigen Huis doet de NMa onderzoek naar de mededinging op de hypotheekmarkt. In het voorjaar weten we wat de bevindingen zijn. Mijn ogen zijn dus op dit moment meer gericht op de Muzentoren en de Zurichtoren in Den Haag, waar de NMa zeteld, dan op de Amerikaanse hypotheekmarkt als lichtend voorbeeld.