



Wim Bredewoud, directeur van Lommerhuizen. Lommerhuizen is een van de partijen die heeft meegewerkt aan initiatief Taskforce Verzilveren.

TEKST WIM BREDEWOUT, DIRECTEUR VAN LOMMERHUIZEN. | ROEL DIJKSTRA FOTOGRAFIE

Hoe verzilver je overwaarde

Taskforce Verzilveren zet stenen om in geld



Taskforce Verzilveren wil een oplossing zoeken voor een probleem waar veel ouderen tegenaan lopen: hoe kun je de overwaarde van je woning verzilveren om je pensioeninkomen te verbeteren en tegelijkertijd in je huis blijven wonen? Een van de partijen die is verzocht mee te denken in deze problematiek is Lommerhuizen. Een organisatie die particulieren ondersteunt in het verzilveren van de overwaarde van hun woning. Directeur Wim Bredewoud vertelt welke mogelijkheid zij biedt.

Wie zijn de initiatiefnemers van Taskforce Verzilveren?

'Taskforce Verzilveren is een gezamenlijk initiatief van Vereniging Eigen Huis en de Rijksoverheid. Veel ouderen bezitten een woning met een lage hypotheek. Bij hen is in de loop der jaren veel overwaarde ontstaan. Voorheen was het mogelijk de overwaarde te gebruiken als pensioenvoorziening, echter, banken zijn tegenwoordig zeer terughoudend met het verstrekken van geld. Tegelijkertijd krompen de pensioenen en stijgen de zorgkosten. Voor het oplossen van dit probleem is Taskforce Verzilveren opgericht. Taskforce Verzilveren heeft als doel nieuwe en bestaande mogelijkheden te onder-

zoeken en selecteren, een aanbeveling te geven aan de aanwezige partijen en hen te laten samenwerken met de organisaties die deze verzilvermogelijkheden bieden. Lommerhuizen is een organisatie die een verzilvermogelijkheid biedt.'

Wat is het probleem?

'Er is op dit moment in Nederland ruim 500 miljard euro aan overwaarde. Het initiatief is gericht op de ongeveer driehonderdduizend huishoudens die te maken hebben met een laag pensioeninkomen terwijl een groot vermogen in de wo-

'Ik vind dat banken hun nek moeten uitsteken, om hun maatschappelijke betrokkenheid te tonen'

ning zit. Deze mensen willen liever niet verhuizen naar een huurappartement; ze willen juist blijven wonen in hun eigen huis. En als ze de woning al zouden willen verkopen, dan is het in de huidige huizenmarkt de vraag of dat binnen afzienbare tijd lukt. Ondertussen zitten ze iedere maand krap bij kas terwijl ze veel geld in de stenen hebben vastzitten.'

Waarom kunnen deze ouderen hun overwaarde niet vrijmaken?

'Toen de huizenmarkt nog goed was, konden mensen nog gebruikmaken van de opeethypotheek. Nu wordt deze hypotheek niet meer verstrekt. De banken zitten op slot.'

Wat is jullie oplossing?

'De voorwaarde die wij aan onze verzilvervariant hebben gesteld is dat het ook in slechte tijden moet kunnen functi-

oneren. Wij werken volgens een hele eenvoudige en transparante constructie. Wij kopen een woning en verhuren deze terug aan de voormalig woningeigenaar. De klant ontvangt direct een bedrag op de bankrekening, de hypotheek wordt afgelost en we maken concrete afspraken over de huur. Daarbij wordt een deel van de overwaarde gelijk gebruikt als vooruitbetaling van de huur zodat er geen tot een kleine maandlast over blijft. Er wordt op voorhand een bepaalde huurperiode afgesproken. Na deze huurperiode kan men er voor kiezen om door te huren of te verhuizen. Op deze manier verzilvert men hun overwaarde, terwijl zij in de eigen woning blijven wonen. Het vrijgekomen vermogen kan worden aangewend ter aanvulling op het pensioeninkomen.'

Kunt u dit met een voorbeeld verduidelijken?

'Wij bieden maatwerk, omdat elk mens specifieke wensen en mogelijkheden heeft.

Hoe het werkt? Wij kopen een woning. Allereerst wordt de hypotheek afgelost. Dan blijft, na verrekening van de kosten, de overwaarde over. Deze verdelen wij in een deel vermogen dat direct op de bankrekening wordt gestort en een deel dat direct wordt vooruitbetaald aan huur voor de vooraf afgesproken huurperiode. Door een gedeelte van de huur vooruit te betalen, kan de klant zelf bepalen hoeveel

"Wij bieden maatwerk, omdat elk mens specifieke wensen en mogelijkheden heeft", aldus Wim Bredewoud



'Betallende huurders zijn volgens de wet altijd beschermd. Dus de wet beslist mee over kwaliteit van ons initiatief'

Wie zorgt voor de financiering?

'Financiering vindt deels plaats door inbreng van eigen vermogen. Voor de financiering van vreemd vermogen zijn wij in gesprek met banken, pensioenfondsen en vastgoedfondsen.'

Hoe reageren banken op dit initiatief?

'Elke partij waarmee wij in gesprek zijn, dus ook banken, reageren uitermate positief op ons business model. Het is echter zo dat banken op dit moment de financieringskraan potdicht hebben gedraaid. Door zeer goedkoop geld aan te trekken en dit duur uit te zetten, verdienen zij in de huidige situatie enorm veel geld. Het zijn dan ook geen ondernemingen met een maatschappelijke functie maar puur commerciële ondernemingen. Banken worden verplicht hun reserves nog verder op te hogen. Frustrerend voor een bedrijf als het onze met een bewezen track record dat graag wil groeien. Wij zien voor banken diverse mogelijkheden op het vlak van cross-selling; verkoop van nevenproducten gekoppeld aan ons product.'

Dus als ik het goed begrijp stimuleert de Rijksoverheid een initiatief, terwijl dezelfde Rijksoverheid wet- en regelgeving oplegt aan banken die het initiatief tegenwerkt?

'Dat is inderdaad het geval. Ik vind dat banken hun nek moeten uitsteken, vooral ook om hun maatschappelijke betrokkenheid te tonen. Ons initiatief is geheel transparant, ze krijgen een goede rente, de Loan-to-Value ratio bedraagt maximaal 55 procent én wij nemen het risico van eventueel verkoopverlies. Exact het risico dat banken niet willen nemen. Banken willen namelijk alleen maar zekerheid om meer te verdienen; ze willen nooit het risico lopen minder te verdienen. Wat dat betreft staat banken dus uiteindelijk niets in de weg het initiatief te ondersteunen. Ze lopen immers geen enkel risico.'

Maar wat als de banken niet over de brug komen?

'Vermogende particulieren zouden tevens kunnen investeren. Het rendement is hoger dan de rente die ze ontvangen op een bankrekening. Bovendien is het risico beperkt.'

hij of zij per maand wil betalen aan eigen bijdrage van de huur. Na de vooraf afgesproken huurperiode kan men doorhuren of indien gewenst, verhuizen. Wanneer men wenst te verhuizen zal de woning worden verkocht. Indien in de huurperiode de woning in waarde vermeerdert, profiteert men mee van deze waardevermeerdering. In geval van waardevermindering zijn er geen consequenties voor de huurders van Lommerhuizen.'

En wat gebeurt er met de huur na de vooraf afgesproken huurperiode?

'Indien de klant na een vooraf afgesproken huurperiode van bijvoorbeeld tien jaar nog niet wenst te verhuizen, dan is het mogelijk om de woning door te huren. Er wordt dan een nieuw huurcontract afgesloten. Het mooie van deze constructie is dat alles inzichtelijk is. Zoals gezegd is het maatwerk, het maakt onderdeel uit van een financiële planning voornamelijk gericht op de situatie en wensen van ouderen. Indien de klant na tien jaar de woning verlaat dan wordt de woning door Lommerhuizen verkocht. Mocht blijken dat de woning in waarde is gestegen dan deelt de klant mee in de overwaarde. Een bijkomend voordeel is dat de klant nooit met een restschuld achterblijft; het risico van restschuld nemen wij op ons. Het is het enige risico dat we hebben. Een risico dat bovendien is te overzien omdat wij altijd rendement hebben – bij een eventueel verkoopverlies is alleen ons rendement lager.'

Stel dat jullie om de een of andere manier failliet gaan. Wat gebeurt er dan met de ouderen en hun woning?

'De klant ontvangt bij de overdracht een huurkwitantie van de notaris; het bewijs dat de huur reeds vooruit is betaald. Betallende huurders zijn volgens de wet altijd beschermd. Dus de wet beslist mee over de kwaliteit van ons initiatief. Juist dat maakt het extra leuk.'