

A woman with shoulder-length brown hair, smiling, wearing a bright yellow long-sleeved top with cut-out details on the sleeves. She is standing in front of a light-colored wall with vertical lines.

De betaalpauze: **Snelheid** voor controle

04 'Aansluiting bij
SEH extra waardevol
door LevenWonen'

17 Morele dilemma's
bij advies in
coronatijd

18 Waarom een
voorbehoud op
financiering?



INHOUD

- 04 **Kwartaalrapportage** SEH-campagne
LevenWonen
- 06 SEH PE in de **1,5 meter-samenleving**
- 07 **Verplichte** opleiding tot 'Adviseur
Duurzaam Wonen'
- 08 Rubriek **Herkend**: Susan van der Graaf,
De HypotheekAcademie (Heerhugowaard)
- 09 De vele **valkuilen** van een
overbruggingslening
- 12 **De Specialist**: Praktijkervaringen met de
tijdelijke betaalstop
- 14 Het is **opletten** geblazen bij advies over
de betaalpauze
- 18 Een **financieringsvoorbehoud**: waarom
zou je dat opnemen?
- 20 Hoe zit het met aftrekposten bij
buitenlands belastingplichtigen?
- 22 De **gewijzigde** AOW-leeftijd heeft invloed
op de ingangsdata van lijfrenten
- 24 **De casus**: Noem expliciet de premie voor
een ORV

COLOFON

Erkend is een uitgave van Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH) en wordt verspreid onder Erkenden en andere relaties van de SEH. De inhoud van deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Stichting Erkend Hypotheekadviseur is op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade die ontstaat als gevolg van eventuele onjuistheden en/of zetfouten in Erkend. De artikelen in Erkend van juni 2020 zijn geschreven naar inzichten tot 1 juni 2020.

Uitgave
Stichting Erkend Hypotheekadviseur
Postbus 12016
1100 AA Amsterdam ZO
T 020 - 428 95 73
E info@seh.nl
W www.seh.nl

Hoofdredactie
Bart de Nie
T 020 - 563 30 12
E denie@seh.nl

Samenstelling/eindredactie
Oostdam & Partners
Henri Drost
T 024 - 324 32 50
E henri@oostdam-partners.nl

Redactieleden
Raymond Bakker
Jan Martijn Hengeveld
Bart de Nie
Harrie-Jan van Nunen

Fotografie
Raphael Drent

Basisontwerp
Haagsblauw/Jeroen Leupen

Vormgeving
Amon Design

Druk
Van Ree Media, Veenendaal

A portrait of Bart de Nij, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a brown blazer over a light blue shirt. He is standing in front of a wooden plank wall.

BART DE NIE DIRECTEUR SEH

Het nieuwe normaal

Alle getallen die we zien, alle geluiden die we horen, ze wijzen in één richting: hypotheekadviseurs hebben momenteel de handen meer dan vol. Veel oversluiters maar ook behoorlijk wat nieuwe hypotheeken. De effecten van de coronacrisis lijken mee te vallen.

Het nieuwe normaal heeft vooralsnog geen invloed op de vraag. Wel op de manier van werken. Wie nog terughoudend was met het adviseren via de webcam, heeft nu noodgedwongen de overstap gemaakt. Advies via de webcam is anders dan van mens tot mens aan tafel. Voor velen was het wellicht even improviseren, maar we hebben onze draai wel gevonden. Ik ben benieuwd wat de ervaringen zijn, van adviseurs en, belangrijker, van klanten. Dit stuk van het nieuwe normaal kan wel eens een blijvertje worden.

In deze editie van Erkend gaan we in op andere zaken die samenhangen met de coronacrisis. Zoals bijvoorbeeld de betaalpauze. De ervaringen in de praktijk maar ook de juridische en fiscale aspecten die ermee gepaard gaan. Verder is er een schets van de dilemma's die spelen rond advies in coronatijd en een artikel over het financieringsvoorbehoud, extra relevant in coronatijd.

Wat er de komende periode in de markt gaat gebeuren, is koffiedik kijken. Er gebeuren nu dingen en er gaan nog dingen gebeuren die niemand drie maanden geleden voor mogelijk had gehouden en die een enorme impact hebben op de economie. En daarmee onlosmakelijk ook

op de hypotheekmarkt. Veel mensen gaan helaas in de problemen komen door ontslag of afnemende inkomsten uit arbeid of onderneming. Dat zal van invloed zijn op de woningmarkt.

Tegelijkertijd is er een grote latente vraag van starters en doorstromers. Zij die voldoende zekerheid hebben over hun inkomen gaan hun kans grijpen. Als iemand weet wat uiteindelijk de impact van de crisis wordt, hoor ik het graag.

Van groot belang is in elk geval dat niet opnieuw de grote fout wordt gemaakt die in de vorige crisis is gemaakt. Toen viel de woningbouw zo'n beetje stil en verlieten veel vakmensen de bouw. De woningbouw moet juist nu worden gestimuleerd. Daar gaat immers een grote impuls vanuit op de economie. Deze geluiden klinken hier en daar al en hopelijk pakt het kabinet dit op.

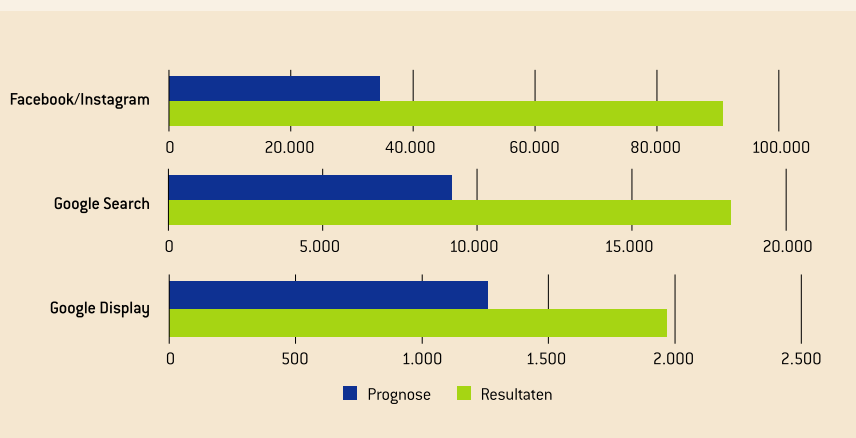
Ook fiscaal gaan we spannende tijden tegemoet. Er is een rapport verschenen dat voorstellen doet voor verschillende manieren hoe de eigen woning fiscaal behandeld kan gaan worden. Dit kabinet gaat daar niets meer mee doen, maar het lijkt erop dat het huidige systeem zijn langste tijd wel heeft gehad. Ook dat zal grote invloed hebben. Al was het maar uit psychologisch oogpunt dat de renteaftrek (wellicht) gaat verdwijnen.

Kortom, opnieuw geen 'dull moment' in de hypotheekmarkt. Al hadden we allemaal gewenst dat de aanleiding een andere was geweest. ■

LevenWonen maakt aansluiting bij SEH extra waardevol

De campagne LevenWonen heeft in 2020 een succesvol eerste kwartaal achter de rug. Het bezoek aan de website neemt zowel kwantitatief als kwalitatief toe.

In de eerste weken van 2020 werd nog de themacampagne 'Wat verandert er voor jou in 2020?' uitgefaseerd. Midden januari ging vervolgens de deelcampagne 'Besparen, hoe doe je dat?' van start.



Best presterende advertenties

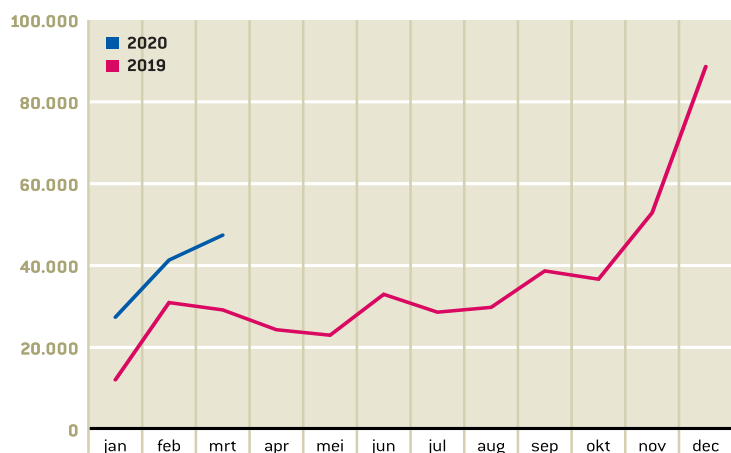


Die draaide op Facebook, Instagram en Google en scoorde op al die platforms boven verwachting hoog. Met name Facebook en Instagram deden het goed met meer dan 90.000 clicks.

Bezoekers LevenWonen.nl

Omdat LevenWonen al meer dan een jaar bestaat, kunnen we vergelijkingen maken met het voorgaande jaar. De campagne 'Wat verandert er voor jou in 2020?', in het slotkwartaal van 2019, leverde een enorme piek op

Aantal websitebezoekers



Top 3 meest gelezen artikelen Q1

1. Vijf tips om te besparen op je vaste lasten 21.816x
2. Besparen door te schenken 19.686x
3. Tips om te besparen op inkomstenbelasting 13.444x

in de bezoekerscijfers van het online platform. Daar bleven de bezoekerscijfers in Q1 van 2020 bij achter. De scores van Q1-2020 liggen meer in lijn met die van Q3-2019, ondanks dat de campagne pas op 22 januari startte. Duidelijk is wel dat het aantal bezoekers aanzienlijk hoger is dan in het eerste kwartaal van 2019.

Van alle bezoekers is bijna 70% afkomstig van berichten in sociale media. De groei is er zowel kwantitatief als kwalitatief. Niet alleen kwamen er meer bezoekers op de site, ze bleven daar ook langer hangen. Het bouncepercentage (het percentage bezoekers dat niet doorklikt naar een andere pagina) is met 8% afgenomen.

LevenWonen Magazine

In mei is de tweede editie van het LevenWonen Magazine verspreid over Nederland, van Landgraaf tot Den Helder. Het blad viel bij tienduizenden huishoudens op de deurmat.

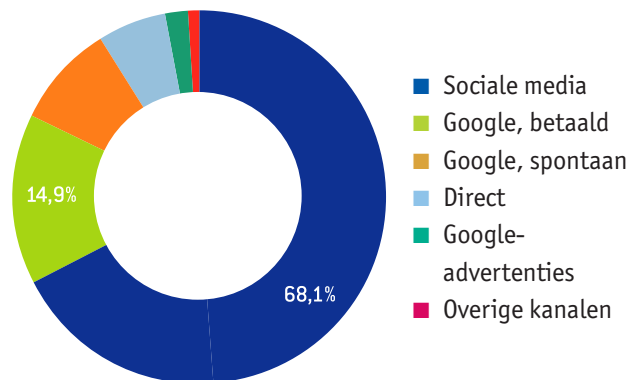
Een mooi resultaat, maar er was op meer gehoopt en eigenlijk ook wel een beetje gerekend. Immers, het magazine kan op veel waardering rekenen van Erkend adviseurs. Het succes is door het coronavirus echter negatief beïnvloed. Veel kantoren besloten vanwege de onzekerheid over de consequenties van de coronacrisis om in deze periode niet te investeren in deze marketingactie.

Waardering voor LevenWonen

In maart heeft SEH een online-onderzoek uitgevoerd onder Erkend adviseurs. Daarin is onder meer de bekendheid met en waardering voor LevenWonen onderzocht. Zes op de tien adviseurs delen op regelmatige basis artikelen met klanten.

Driekwart van de respondenten (N=600) geeft aan dat hun aansluiting bij SEH door LevenWonen meerwaarde heeft gekregen. Overigens is voor 40% nog niet helemaal

Zo komen bezoekers op de site



helder wat LevenWonen voor hen kan betekenen: daar zit dus nog veel potentieel. ■

Inhoud artikelen:

8

Leesbaarheid artikelen:

8,1

LevenWonen als geheel (website, magazine en communicatie) :

8

94%

van de adviseurs kent LevenWonen.

Voor **60%** van de adviseurs is bekend wat LW voor hen kan betekenen.

6% van de actieve gebruikers krijgt adviesvragen n.a.v. het delen van artikelen.

22% van de actieve gebruikers krijgt reacties op het delen van artikelen.

73% van de adviseurs vindt dat de aansluiting bij SEH door LW meer waarde krijgt.



SEH PE in een 1,5 meter-samenleving

Ondanks alle beperkende maatregelen die het coronavirus veroorzaakt, bent u nog steeds in de gelegenheid om de SEH PE 2020 te volgen. In eerdere jaren was het al mogelijk om 3 of 6 B-punten op afstand te behalen via een E-learning of een Digital Classroom. Dat verandert niet. Ook dit jaar zijn veel programma's op deze manier te volbrengen. Met een grote verscheidenheid aan onderwerpen.

Keuze: digitale of fysieke bijeenkomst

Wat wel is aangepast voor 2020, is dat A-punten op digitale wijze kunnen worden behaald. Normaal gesproken is het kenmerk van A-punten dat deze opleidingen fysiek, klassikaal worden gevolgd. Het element van onderlinge interactie en intervisie is een belangrijk argument voor

het organiseren van fysieke bijeenkomsten. Informele, onderlinge uitwisselingen met collega's en docenten over het werk in het algemeen en de lesstof in het bijzonder, maakt deze bijeenkomsten extra waardevol.

Digital classroom

Echter, het is ook heel goed mogelijk om in een 'digital classroom' in kleine groepen voldoende informatie te krijgen en te voldoen aan de leerdoelen. Het PE-programma is speciaal op de digitale training aangepast en georganiseerd. Hierdoor is het bijvoorbeeld mogelijk om in kleinere groepjes tussendoor contact te hebben en casuïstiek gezamenlijk uit te werken. Alleen voor eten en drinken dient u zelf te zorgen!

Alle trainingen op afstand vindt u op de website van de SEH.

Fysieke bijeenkomsten

Het blijft ook mogelijk om bijeenkomsten fysiek te volgen. Hotels en andere locaties zijn – zij het met restricties – weer open. Veel opleidingsinstituten zijn volop bezig om de benodigde zalen te reserveren voor na de zomermaanden. Dit is onder normale omstandigheden ook de periode waarin de meeste aangesloten adviseurs hun SEH PE volgen.

U kunt op dit moment alweer deelnemen aan fysieke bijeenkomsten. Voorlopig betekent dit veelal in kleinere groepen, met meer onderlinge ruimte en een vooraf ingepakt lunchpakket. ■

SEH PE 2020	
Reguliere kenmerken van A-punten:	Het nieuwe normaal voor A-punten in 2020:
■ Door SEH voorgeschreven onderwerp; ■ Altijd klassikaal; ■ Maximaal 20 deelnemers bij theoretische onderwerpen en 15 bij vaardigheden.	■ Door SEH voorgeschreven onderwerp; ■ Klassikaal óf digitaal; ■ Bij digitale bijeenkomsten kleinere groepen: 12 bij theoretische onderwerpen en 9 bij vaardigheden.
12 punten, waarvan er minimaal 6 A-punten moeten zijn.	

E-learning Adviseur Duurzaam Wonen

Een groot collectief van partijen binnen de financiële sector heeft gezamenlijk de ambitie uitgesproken om nog dit jaar ten minste 80% van de hypotheekadviseurs op te leiden tot Adviseur Duurzaam Wonen.

Doelstelling is het onderwerp duurzaamheid standaard onderdeel te laten zijn in elk adviesgesprek. Voor veel adviseurs is dat al vanzelfsprekend. Consumenten vragen er ook steeds vaker om. Met dit initiatief willen de deelnemers aan het 'Sectorcollectief Duurzaam Wonen' die ontwikkeling nog verder stimuleren en tegelijkertijd bijdragen aan het behalen van de doelstellingen van 'Parijs'.

Onder de marktpartijen zijn vrijwel alle hypotheekverstrekkers zoals de banken, regiepartijen en de hypotheekketens. Ook SEH is deelnemer aan het

collectief. SEH heeft de website gebouwd en adviseert over de vakinhoudelijke kant van het initiatief.

Opleiders

Bij de opleidingsinstituten is een e-learning beschikbaar die voldoet aan de eisen die het Sectorcollectief Duurzaam Wonen daaraan stelt. In de e-learning wordt uitgebreid ingegaan op het hoe en waarom van duurzaam wonen. Denk daarbij aan maatregelen die getroffen kunnen worden, de manier waarop die te financieren zijn en welke regelingen er allemaal bestaan om de consument daarin te ondersteunen.

Veel adviseurs hebben de opleiding al gedaan. Zij zijn daardoor enthousiaster geworden om duurzaamheid met de klant te bespreken. Omdat een adviseur na de opleiding goed in de materie zit, is hij of zij een goede gesprekspartner voor de klant. De ervaring is dat dit niet alleen leidt tot een 'duurzamer' advies maar ook tot meer tevreden klanten. ■

Verplicht voor Erkend Financieel Adviseur



Op de site adviseurduurzaamwonen.nl staat meer informatie over het sectorcollectief. U kunt doorklikken naar de instituten die de opleiding aanbieden. Het bestuur van SEH heeft besloten dat alle Erkend Financieel Adviseurs de opleiding uiterlijk 31 december 2021 gevolgd moeten hebben. U krijgt hiervoor 3 B-punten voor de SEH PE. Omdat het een e-learning is, kunt u de opleiding doen wanneer het u uitkomt.

Susan van der Graaf is oprichter/eigenaar van De HypotheekAcademie in Heerhugowaard. Ze is Erkend Financieel Adviseur, Erkend Hypothecair Planner en Gecertificeerd Aankoopbegeleider. Haar compagnon Marjon Geertsma runt in het Westland (Maasdijk) een advieskantoor onder dezelfde bedrijfsnaam.

Hoe ziet jullie samenwerking eruit?

Marjon en ik delen de naam, de website maar vooral dezelfde filosofie. We werkten al ver vóór het provisieverbod op factuurbasis. Samen mét de klant is het uitgangspunt. We delen kennis, abonnementen en software en vervangen elkaar bij afwezigheid.

Wat betekent de SEH-Erkenning voor jou?

Het eerste vakdiploma dat ik behaalde, op eigen initiatief én op eigen kosten. Mijn toenmalige werkgever zag er niet de meerwaarde van: zonder dat diploma kwam de omzet ook wel binnen. Later heb ik ook FFP en EHP gedaan. Eerlijk gezegd vragen consumenten nooit naar die bovenwettelijke certificaten. Maar ik vind het zelf, mede door de PE, heel waardevol om kennis te hebben en bij te houden.

Als Erkend Financieel Adviseur kijk je verder dan de hypotheek?

Zeker. Niet alleen kijk ik naar de bekende inkomensrisico's, maar vooral naar de consument zelf. Als Gecertificeerd Aankoopbegeleider ben ik vaak al bij de aankoop van de woning betrokken. Het is een gezamenlijk traject. Daarin leer ik mensen vaak goed kennen; andersom zij mij ook en dat vind ik prima.

Pre-corona verzorgde je informatiebijeenkomsten voor senioren, samen met een notaris en een makelaar. Vertel.

We zijn er in 2019 mee begonnen, met grote opkomsten en succes. Mensen vinden het reuze interessant en leuk. Er kwamen altijd wel enkele (overwaarde)hypotheek uit voort. Door corona kan dit nu even niet, maar de vragen bij deze doelgroep blijven, soms zelfs nog urgenter.

Welk(e) effect(en) hebben de coronamaatregelen op de adviespraktijk?

Het is nu nog enorm druk met mensen die willen kopen of oversluiten. Dat laatste is soms niet eens financieel verstandig. Ik moet dus regelmatig op de rem gaan staan of plannen van mensen bijsturen.

Je hebt een actief profiel op het SEH-platform LevenWonen. Wat doe je ermee?

Het is een goed platform, zowel qua inhoud als



functionaliteit. Ik plaats regelmatig artikelen op sociale media. Ik zet het dus vooral in voor meer online zichtbaarheid.

De HypotheekAcademie biedt twee servicepakketten. In welke mate maken klanten daar gebruik van?

Toevallig vroeg onlangs iemand naar het doe-het-zelf-pakket. Die werkt bij een bank en heeft een goede financiële achtergrond. Maar de meeste mensen willen ontzorgd worden. Die kiezen voor het complete servicepakket. Omdat wij veel service leveren vinden mensen het tarief – zeker achteraf – altijd meer dan redelijk.

Van welke softwaretoepassingen (advies e/o crm) maken jullie gebruik?

Adviesbox, een ontzettend goed rekenpakket. Ik werk altijd diverse scenario's uit, met verschillende invalshoeken en op het netto besteedbare inkomen. Dan heb je goede ondersteuning nodig.

Hadden jullie al ervaring met videobellen?

Beperkt, bij mensen die in het buitenland verbleven of verder weg zijn gaan wonen. Nu zetten we het vaker in. Bijvoorbeeld om mee te kijken bij de notaris. Voorheen ging ik altijd mee, nu videobel ik tijdens het passeren van de hypotheekakte.

Wat is je leukste/meest bijzondere hobby of nevenfunctie?

Ik ben assessor voor het praktijkexamen EHP voor de NVHP. Hoewel dat intensieve dagen zijn, krijg ik er veel energie van en steek ik regelmatig iets op van de kandidaten.

Welke regel(geving) zou je het liefst willen veranderen?

Ik ben onlangs door een onderzoeksbureau van het Ministerie van Financiën geïnterviewd over hoe het nu verder moet met de eigenwoningregeling. Mijn antwoord: "Morgen de eigen woning van box 1 naar box 3, iedereen lagere inkomstenbelasting en klaar!" ■

Naam:
Susan van der Graaf

Leeftijd:
48 jaar

Kantoor:
De Hypotheek-
Academie,
Heerhugowaard

Erkend:
sinds 1999

Zolang ik hypotheekopleidingen geef, leidt het onderwerp 'overbruggingslening' stevast tot vragen en discussies. Hoewel het in de basis allemaal niet zo ingewikkeld is, zorgt de overbruggingslening in de praktijk vaak voor onduidelijkheid en (aanvullende) vragen. Waar moet je op letten bij deze bijzondere hypotheekvorm?

Waar moet je op letten bij een overbruggingslening?

Een overbruggingslening is een tijdelijke lening. De (verwachte) overwaarde van een verkochte maar nog niet geleverde woning – of nog te verkopen woning – wordt ermee gebruikt voor de aankoop van een nieuwe woning. Gedurende de looptijd van de overbruggingslening is rente verschuldigd, aftrekbaar voor de inkomstenbelasting.

Aflossing vindt plaats na definitieve verkoop (levering) van de oude woning. Is de oude woning op het moment van uitbrengen van het bindend aanbod nog niet definitief verkocht (of zijn de ontbindende voorwaarden nog niet verstrekt), dan zal de bank uitgaan van een verwachte verkoopopbrengst. Veelal is dit 90% van de (getaxeerde) waarde.

Voorbeeld

Amicha koopt een nieuwe woning voor € 180.000. Aan bijkomende kosten moet ze € 10.000 betalen. Daarnaast wil ze een verbouwingsdepot € 15.000 voor zonnepanelen en een nieuwe keuken. Amicha heeft haar huidige woning verkocht. Na aftrek van de verkoopkosten resteert € 23.000 aan overwaarde. Deze wil ze gebruiken voor de financiering van haar nieuwe woning.

Om voldoende tijd te hebben om te klussen in de nieuwe woning, wordt de oude woning pas na twee maanden geleverd. Om de nieuwe woning te kunnen kopen, sluit ze naast een reguliere hypotheek van € 182.000 (incl. bouwdepot van € 15.000) een overbruggingslening van € 23.000.

Dit betekent dat Amicha tijdelijk drie hypotheeken heeft: de hypotheek op de oude woning, die op het nieuwe huis en ten slotte de overbruggingslening. Daarnaast zal ze gedurende twee maanden voor beide woningen ook (grotendeels) de vaste lasten moeten betalen.

Geen toetsing

Het bijzondere aan een overbruggingslening is dat deze geen onderdeel uitmaakt van de maximale hypotheekberekening. In het voorbeeld hoeft enkel te worden getoetst of Amicha de hypotheek van € 182.000 kan krijgen. Dit is terug te vinden in artikel 4.7 van de Tijdelijke regeling hypothecair krediet.

In datzelfde artikel staat overigens wel een belangrijke aanvullende voorwaarde. Het buiten de toetsing houden is enkel toegestaan indien aannemelijk is gemaakt dat de verplichtingen uit de oude hypotheek en de overbruggingslening gedurende een in redelijkheid te bepalen periode kunnen worden betaald. Amicha zal moeten aantonen dat ze voldoende eigen middelen heeft twee maanden lang de lasten van de oude hypotheek en de overbruggingslening te betalen.

Zou de woning nog niet verkocht zijn, dan zal de bank een periode stellen. Veelal is dit 12 of 24 maanden. Omdat in dat geval én wordt uitgegaan van een lagere verkoopprijs (er is dus minder te overbruggen) én een langere periode voor dubbele lasten, neemt het bedrag aan benodigde eigen middelen fors toe.

Rente hoger

Een nadeel van de overbruggingslening is dat de rente over het algemeen hoger is dan de rente over een reguliere hypotheek. Daarnaast wordt de overbruggingslening vaak hypothecair ingeschreven op beide woningen, waardoor de hypotheekaktekosten hoger zijn. Dat geldt dan ook weer op het moment dat de woning wordt geleverd. Dan moet ook (in ieder geval) de hypotheekakte voor de overbrugging op de verkochte woning worden doorgehaald.

Ter voorkoming van deze dubbele kosten kan gebruik worden gemaakt van een zogenaamde positief/negatief hypotheekverklaring. In de praktijk komt dit zelden meer voor.

Valkuilen in de praktijk

Waar zitten in de praktijk de valkuilen? Vaak zit 'm dat in de onjuiste keuze van aanbieder. Wanneer de bank de overbrugging niet wil aanbieden zoals je hebt geadviseerd, gaat het vaak fout.

Woning niet verkocht

Zeker wanneer de oude woning nog niet is verkocht, ontstaat vaak discussie over de te verwachten verkoopprijs ➤



- en de termijn waarop de consument verwacht definitief te hebben verkocht. De bank zal er, zeker in de huidige tijd, niet zonder meer vanuit gaan dat de vraagprijs ook de verkoopopbrengst zal zijn. Er zijn aanbieders die überhaupt geen financiering of overbruggingsleningen verstrekken wanneer de woning nog niet is verkocht (en de ontbindende voorwaarden nog niet zijn verstreken). Vaak moet worden aangetoond dat de kopers van de oude woning geen gebruik hebben gemaakt van de ontbindende voorwaarden of de periode niet hebben verlengd. Blijkt de woning niet definitief verkocht, dan kan de lening mogelijk niet doorgaan, waardoor een andere bank moet worden gekozen. In de huidige tijd betekent dit vaak een hogere rente dan wanneer direct voor die bank was gekozen.

Te hoge overbruggingslening

Het lijkt voordelig om een bank te zoeken die de overbruggingslening zo hoog mogelijk wil vaststellen. Dat scheelt de consument immers het inbrengen van eigen geld. Een te hoge overbruggingslening kan later, als de woning wordt verkocht voor een lagere prijs, tot problemen leiden. De adviseur zal of de hypotheek op de nieuwe woning moeten verhogen, of een persoonlijke lening voor zijn klant moeten afsluiten. Is dat niet mogelijk dan kan de oude woning niet geleverd worden!

Ik vraag me hierbij af in hoeverre de adviseur hiervoor aansprakelijk kan worden gesteld. Los van het extra werk dat de adviseur moet verrichten. Zeker in een dalende markt is uitgaan van een te hoge verwachte opbrengst risicovol. Consumenten willen vaak vasthouden aan de minimaal benodigde verkoopprijs om de overbruggingslening af te lossen, waardoor de woning onverkoopbaar wordt.

Geen rekening houden met verkoopkosten

Met enige regelmaat zie ik dat bij de vaststelling van de overbruggingslening geen rekening wordt gehouden met verkoopkosten van de oude woning. Vaak moet de makelaar nog worden betaald, evenals de notaris voor het doorhalen van de hypotheekakten. Hiervoor zal later een lening moeten worden afgesloten, waardoor sprake is van overkreditering.

Hogere inschrijving op oude hypotheek

Bij bepaling van de maximale overbruggingslening wordt uitgegaan van de (verwachte) verkoopprijs minus de huidige hypotheek. Als uitgangspunt geldt – zeker wanneer de nieuwe financier een andere is dan de geldverstrekker van de oude woning – dat niet wordt uitgegaan van de werkelijk uitstaande hoofdsom maar van de hypothecaire inschrijving. Dit kan leiden tot grote verschillen, bijvoorbeeld omdat een flink deel is afgelost, omdat ooit een hogere inschrijving is gevraagd, of omdat destijds ook sprake was van een overbruggingslening. Dan zal eerst gedeeltelijk roeyement moeten plaatsvinden. Hiervoor is toestemming nodig van de oude bank – wat als je dit niet krijgt? – en de notaris zal hiervoor kosten in rekening brengen.

Uitgaan van de netto hypotheek

Veel consumenten hebben nog een hypotheek met daaraan gekoppeld een spaarhypotheekverzekering of beleggingspolis. Afkoop van deze verzekeringen kan pas nadat de oude woning definitief is geleverd. Hierdoor ontstaat vaak de wens om uit te gaan van de netto hypotheekschuld (uitstaande hypotheekschuld minus de (verwachte) afkoopwaarde van de hypotheek. Veel aanbieders bieden deze mogelijkheid niet, of beperken het

enkel in geval van een gegarandeerde afkoopwaarde wanneer deze bij dezelfde aanbieder loopt (zoals bankspaarrekening). Kan niet worden uitgegaan van de netto hypotheekschuld, dan zal de oude hypotheek eerst omgezet moet worden. Dit kost tijd (let op geldigheids-termijn offerte nieuwe hypotheek), moeite en soms wil een bank hier (vanuit kosten oogpunt) niet aan meewerken, als ze weten dat de aangepaste hypotheek kort daarna wordt afgelost.

Lening gebruikt voor andere doeleinden

Niet zelden wordt een deel van de overbruggingslening gebruikt voor andere doeleinden, bijvoorbeeld de aflossing van een krediet. Hiervoor is een overbruggingslening niet bedoeld. De meeste banken ondersteunen deze mogelijkheid niet.

Combinatie met verbouwdepot

Is de marktwaarde na verbouwing benodigd om de hypotheek te krijgen, of om in een bepaalde risicoklasse te vallen, dan zullen de verbouwingskosten in bouwdepot gaan. Een overbruggingslening wordt gezien als inbreng van eigen middelen. Die wordt dus als eerste ingebracht. Dit geldt ook bij een nieuwbouwwoning. Ook dan zal de (duurdere) overbruggingslening als eerste worden aangesproken voor betaling van de grondkosten en vervallen termijnen.

Meerdere inschrijvingen

Soms rusten op de te verkopen woning meerdere rechten van hypotheek, soms ook bij verschillende aanbieders. Bij de meeste banken is het dan niet mogelijk om een overbruggingslening aan te vragen, omdat ze maximaal een tweede recht van hypotheek verlangen.

Overbrugging en echtscheiding

Wanneer twee ex-partners ieder de helft van de overwaarde willen overbruggen, ontstaan vaak uitvoeringsproblemen. De ene bank zal namelijk een tweede recht van hypotheek vestigen, terwijl de andere minimaal een derde recht van hypotheek krijgt. Veel aanbieders gaan daar niet mee akkoord. En andersom, wanneer twee aanvragers beide een eigen woning hebben met overwaarde, dan zal op beide woningen een tweede recht van hypotheek moeten worden gevestigd. Ook dat is bij de meeste aanbieders niet toegestaan, omdat ze dit administratief niet kwijt kunnen. Er is dan slechts een overbrugging mogelijk op een pand.

Opschortende voorwaarden NHG

Financiert de consument zijn nieuwe woning met NHG, dan is sprake van een opschortende voorwaarde totdat de oude woning is geleverd. Dit houdt in dat de NHG-garantie tot die tijd niet van toepassing is. Dat kan een rol spelen als de consument zijn oude niet verkocht krijgt (of besluit om deze tijdelijk te verhuren) en er betalingsproblemen ontstaan, bijvoorbeeld door baanverlies.

Losse overbrugging

Als de (verwachte) verkoopopbrengst voldoende is voor de aankoop van de nieuwe woning, zou met alleen een overbruggingslening kunnen worden volstaan. Maar in de praktijk is het niet mogelijk om alleen een overbruggingslening te sluiten. Dit is op te lossen door een kleine reguliere hypotheek af te sluiten op de nieuwe woning, met daarnaast de overbruggingslening. Na verkoop van de woning kan de reguliere hypotheek eventueel worden afgelost (let op eventuele boete en kosten).

Een overbruggingslening kan overigens ook bij ouders of een eigen BV worden geleend. Fiscaal is dat geen belemmering. Hoewel het de bank niet raakt, zien we toch dat veel aanbieders er niet mee akkoord gaan. Dit komt door het ontbreken van controle of de overbruggingshypotheek bij verkoop van de woning daadwerkelijk wordt afgelost. Zou dat niet gebeuren, dan zou sprake zijn van overkreditering.

Onvoldoende eigen geld

Bij het afsluiten van een overbruggingslening is het aantonen van eigen middelen altijd verplicht. Deze verplichting vloeit voort uit de wet. In de praktijk zie ik vaak dat er uiteindelijk onvoldoende eigen middelen beschikbaar zijn. De financieringsopzet laat vaak ook te wensen over. Bij de inbreng van eigen geld moet onderscheid worden gemaakt in een bedrag dat nodig is voor de aankoop van de nieuwe woning (exclusief overbrugging) en het bedrag dat nodig is om tijdelijk de extra hypotheeklasten van de overbruggingslening en de oude hypotheek te kunnen betalen.

Verstrijken van de looptijd

Een overbruggingslening heeft een beperkte looptijd; veelal 24 maanden. Is de woning na deze periode nog niet verkocht, dan kan de bank – wanneer ze niet bereid is om de looptijd te verlengen – de overbruggingslening opeisen en/of aanvullende eisen stellen aan de reguliere lening.

Niet limitatief

Hoewel deze lijst met valkuilen lang is, is ze zeker niet limitatief. Denk bijvoorbeeld nog aan de situatie waarin de bank geen hypotheekrecht kan of wil vestigen op het te verkopen pand (of woonboot). Of dat de bank als eis stelt dat de nieuwe hypotheek plus overbrugging niet meer mag bedragen dan de marktwaarde. U heeft ongetwijfeld nog andere voorbeelden.

Heeft uw klant een overbruggingslening nodig? Inventariseer dan goed wat de situatie is en hoeveel overbrugging uw klant minimaal nodig heeft. Ervaring leert dat de keuze van bank bepalend kan zijn of de overbruggingslening tot stand komt. ■



Harrie-Jan

van Nunen MFP

is directeur VCN
Hypotheekservice.
Hij is Master in
Financial Planning
en actief als
opleider.

Kitty de Heiden (ABN Amro) over tijdelijke betaalstop voor hypotheek:

‘Snelheid voor controle’

In tien weken tijd hebben 20.000 consumenten een betaalpauze voor hun hypotheek aangevraagd en nog eens 10.000 voor hun consumptieve lening. De cijfers die de Nederlandse Vereniging van Banken eind mei presenteerde, liegen er niet om. Veel pauzeringen komen vanuit ABN Amro, die halverwege maart als eerste de tijdelijke betaalstop introduceerde. Kitty de Heiden (manager Productmarketing, Portefeuille en Pricing Hypotheken) vertelt over het proces en hoe de tijdelijke betaalstop wordt ontvangen.



Kitty de Heiden

Ze heeft net haar dagelijkse corona-ochtendoverleg achter de rug. Doordat ze het logo van ABN Amro als achtergrond heeft ingesteld, lijkt het alsof ze in een tv-studio zit. Het is niet meer dan een verborgen functie in Teams. In werkelijkheid zit Kitty de Heiden, net als half Nederland, vanuit haar woonkamer te videobellen.

Ze vertelt dat veel tijd nu in beslag wordt genomen door de corona-maatregelen en de invloed van het virus op klanten. De Heiden is bestuurslid van SEH en bij ABN Amro onder andere verantwoordelijk voor de hypotheekportefeuille en -pricing van de ABN Amro Hypotheken Groep. Ze neemt deel aan een projectgroep die specifiek op corona is gericht en maakt de vertaalslag van het beleid naar de adviseur en de consument. Bijna een dagtaak, want “wat nu waarheid is, kan volgende week anders zijn.”

Quick and dirty

Voor De Heiden en haar team stond al snel als een paal boven water dat de impact van het coronavirus langdurig en ingrijpend zal zijn. Nog voordat premier Rutte de term ‘intelligente lockdown’ aan onze woordenschat toevoegt, introduceert ABN Amro op 19 maart de tijdelijke betaalstop. De details zijn dan nog niet helemaal uitgetekend.

In rap tempo volgen andere aanbieders. Inmiddels hebben de meeste geldverstrekkers een vergelijkbare regeling in het leven geroepen, zij het dat de invulling en voorwaarden onderling afwijken.

De Heiden: “Ik denk dat de sector en de overheid bijzonder snel en adequaat hebben gehandeld.”

De tijdelijke betaalstop is in lijn met de Tijdelijke Overbruggingsregeling die het kabinet twee dagen ervoor presenteert: snelheid voor controle. De Heiden: “We zijn er allemaal bij gebaat als consumenten in hun huis kunnen blijven wonen. Omdat deze crisis mensen snel en hard kan treffen, hebben we besloten bij de aanvraag van een tijdelijke betaalstop slechts enkele vragen te stellen. Controle doen we later. Eerst zorgen dat klanten veilig op het droge komen.”

Speciale taskforce

Veel criteria voor controle zijn er overigens niet. Feitelijk is er maar één: de financiële terugval moet het gevolg zijn van corona en na 1 maart 2020 zijn ontstaan. Dat gegeven moet de klant binnen zes weken na de start van de betaalstop kunnen bewijzen. Of de klant een tijdelijke aanstelling heeft, zelfstandig ondernemer is of in vast dienstverband werkt, is voor de bank niet van belang. Ook de hypotheekvorm doet niet ter zake.

Voor de aanvraag van de tijdelijke betaalstop worden klant én adviseur doorverwezen naar een online intakeformulier. “We hebben een speciale corona-website voor de consument en het intermediair, waarop alle relevante informatie staat. De daadwerkelijke aanvraag vindt online plaats en wordt telefonisch in behandeling genomen door een daarvoor in het leven geroepen team. Doorgaans is binnen enkele dagen de tijdelijke betaalstop voor de klant geregeld.”

‘Adempauze’

In principe geldt de regeling bij de ABN-labels voor de duur van drie maanden. Na twee maanden neemt de geldverstrekker contact op met de klant om te informeren naar de huidige situatie en oplossingen voor de toekomst te bespreken. “In veel gevallen dient de tijdelijke betaalstop als een soort adempauze en kan de klant na drie maanden weer aflossing en rente betalen. Lijkt dat niet mogelijk, dan kan de tijdelijke betaalstop worden verlengd met nog eens drie maanden.”

In de meer schrijnende gevallen zal een tijdelijke betaalstop van drie maanden niet afdoende zijn.



Soms misschien zelfs meer kwaad dan goed doen. Dat beaamt De Heiden. “Als je je baan kwijt bent en geen zicht hebt op werk, is de betaalstop misschien niet de juiste oplossing. Zo zijn er nog wel meer kwesties die aandacht verdienen. Zoals duidelijkheid over wanneer je uitgestelde rente mag aftrekken. Hoe werkt dat met de aangifte? Onderwerpen die we vanuit de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) met het ministerie van Financiën bespreken.”

Positieve ontvangst

Binnen een maand na lancering hebben zo'n 10.000 klanten bij ABN Amro, Florius of Moneyou aangeklopt met vragen over een betaalpauze. “Veel van hen doen dat omdat ze problemen verwachten en willen weten waar ze op kunnen rekenen. Anderen zitten al in problemen, maar besluiten voorlopig nog geen gebruik te maken van de regeling of zoeken een andere oplossing.”

Al snel krijgt de geldverstrekker diverse complimenten over de regeling. De Heiden heeft ze verzameld. Er

spreekt bij verschillende klanten vooral dankbaarheid uit. En opluchting. Adviseurs spreken ook van ‘dankbaar werk’.

Uitstel, geen afstel

Ook van klanten die zijn afgewezen of zelf van de regeling afzien ontvangt de geldverstrekker reacties, zowel positieve als negatieve. Zo geeft een klant aan het ‘geen beste regeling’ te vinden omdat de betaalstop inhoudt dat de lasten op een later moment terugbetaald moeten worden en dat dat extra stress geeft. De Heiden benadrukt dat de betaalstop inderdaad geen afstel maar uitstel betekent: klanten moeten de gemiste maanden wel inhalen.

Meer terugbetaaltijd

24 april. Een nieuw beleidsbesluit van het ministerie van Financiën: achterstanden van hypotheek met een fiscale aflossingsverplichting hoeven niet meer vóór 31 december 2021 te zijn ingehaald. ABN Amro past daar direct haar beleid op aan. “Klanten die bij ons een betaalstop van 3 maanden hebben aangevraagd, krijgen 5 jaar de tijd om dit terug te betalen. Bij een betaalstop van 6 maanden geldt 10 jaar terugbetaaltijd.” Met 0% vertragingsrente en met de mogelijkheid (kosteloos) tussentijds extra af te lossen.

De positieve kant

4 mei. Tijd voor reflectie. Als De Heiden terugkijkt op de afgelopen weken is ze tevreden met de inzet van alle betrokken

partijen en sectoren. “Ik vind het schrikbarend om te zien hoe afhankelijk we eigenlijk van elkaar zijn en dat de impact van een virus zo snel zo fors zichtbaar en voelbaar is. Maar we hebben ons met z'n allen bijzonder wendbaar opgesteld. Dat geldt ook voor het intermediair, dat met ons heeft meegedacht om samen tot een oplossing te komen. Dat in korte tijd zaken anders heeft moeten inrichten om de klant goed te blijven bedienen. Ik hoop, en geloof, dat we nu én straks de positieve uitkomsten zoals beeldbellen en de digitalisering blijven koesteren.”

Toch even die vraag terugkaatsen, want betekent dit dan ook dat de tijdelijke betaalstop vast onderdeel wordt van het ABN-arsenaal? “Dat gaan we binnenkort bekijken. We willen eerst meer inzicht in de effecten van deze regeling. Maar ik sluit het zeker niet uit.” ■

Noot van de redactie: Het gesprek met Kitty de Heiden vond eind april plaats. Waar mogelijk is de inhoud van dit artikel geactualiseerd conform de laatste stand van zaken. Wijzigingen na 1 juni zijn niet meer verwerkt.

Betaalpauze hypotheeken: gul of gevaarlijk?

Geldverstrekkers bieden huiseigenaren met coronagerelateerde betalingsproblemen een betaalpauze aan (lees: uitstel van betaling). Ook de fiscus denkt mee: er zijn extra mogelijkheden om aflossingen op een nieuwe eigenwoningsschuld tijdelijk uit te stellen. Vooropgesteld, het is mooi dat er zo snel wordt ingesprongen op deze problemen. Toch moet de hypotheekadviseur goed opletten bij advies over de betaalpauze.



Sinds de uitbraak van het coronavirus hebben veel mensen (een deel van) hun inkomen verloren. Voor de groep met een hypotheek bieden banken en verzekeraars een betaalpauze in hypotheekbetalingen. Op 6 mei heeft de overheid besloten de fiscale obstakels voor de betaalpauze weg te nemen. De werking van dit besluit is eind mei 2020 verlengd.

Fiscale aandachtspunten

Het besluit van 6 mei 2020 keurt fiscale versoepeling van de aflossingsseis goed. Het besluit heeft alléén betrekking op eigenwoningschulden met een fiscale aflossingsplicht (nieuwe eigenwoningschulden, hierna NEWS genoemd). De goedkeuring geldt voor een betaalpauze van maximaal 6 maanden en het uitstel moet zijn aangevraagd in de periode van 12 maart tot en met 30 september 2020.

Volgens het goedkeurende besluit zijn er twee mogelijkheden om de betalingsachterstand op aflossingen in te lopen.

1. Via een nieuw aflossingsschema over de resterende looptijd van de eigenwoningschuld

Deze goedkeuring voegt niet veel toe aan de bestaande wetgeving van artikel 3.119e Wet IB2001. Via de huidige wetgeving kon een eigenwoningschuld uiterlijk op 31 december van het volgende jaar worden afgelost, of worden uitgesmeerd over de resterende looptijd (onder voorwaarden). Het verschil is dat die voorwaarden nu zijn versoepeld.

2. Bijlenen via een aparte lening

De extra lening voor de aflossingen is op zich een eigenwoningschuld, als daarin ten minste een annuïtair aflossingsschema is afgesproken. De looptijd daarvan is maximaal net zo lang als het resterende aflossingsschema van de oorspronkelijke eigenwoningschuld.

Dit laatste is echt nieuwe regelgeving. Dat wil zeggen: het was ook vóór het besluit mogelijk een aparte lening aan te gaan om achterstanden te voorkomen. Alleen kan deze lening nu in box 1 vallen. De rente daarover is dus aftrekbaar, als wordt voldaan aan de voorwaarden. Hier schuilt wel een adder onder het gras: de lening mag alleen toezien op de **aflossingen** en dus niet op de rente!

Onderstaand voorbeeld illustreert dat het nog niet zo eenvoudig is om precies de hoogte van de aanvullende lening vast te stellen. Het voorbeeld geldt feitelijk evenzeer voor optie 1 van het besluit: ook die ziet slechts op aflossingsachterstanden en niet op renteachterstanden.

Hypotheek bij niet-administratieplichtige

Loopt de NEWS bij de eigen BV of bij familie – of een andere niet-‘aangewezen administratieplichtige’ partij – dan gelden aanvullende eisen voor de fiscale betaalpauze. Bijvoorbeeld de bewijsplicht dat het inkomen lager is als gevolg van corona. Ook moet aannemelijk zijn dat de achterstand op termijn kan worden ingelopen.

Bestaande eigenwoningschulden

Voor eigenwoningschulden van vóór 2013 geldt geen aflossingsplicht. Als de betalingen worden gepauzeerd, heeft dat geen gevolgen voor de fiscaliteit. Dit geldt echter wel voor het eventueel aan die lening gekoppelde vermogensopbouw-product. De premie of inleg daarvan moet immers blijven voldoen aan de bandbreedte van 1:10. Ook hier moet de adviseur dus opletten: zorg ervoor dat er in enig polis- of contractjaar ten minste twee maandpremies worden voldaan!

Alleen als de KEW, SEW of BEW al 15 jaar of langer loopt, is het mogelijk om een heel polisjaar



Jan Martijn Hengeveld

is zelfstandig ontwikkelaar van lesmateriaal en geeft trainingen binnen de financiële dienstverlening.

Voorbeeld bijlenen met aparte lening

Pim heeft in 2014 een annuïteitenhypotheek afgesloten van € 200.000 tegen 2,4% rente (NEWS). De bruto maandlast is € 780. Hij komt door corona in financiële problemen en vraagt een betaalpauze aan, vanaf 1 mei tot 1 september (4 maanden). Hij kiest voor de optie om een extra lening aan te gaan, waarmee de aflossingen kunnen worden betaald (optie 2 van besluit 6 mei). Pim wil die aanvullende lening aflossen in 5 jaar.

De aanvullende lening in box 1 mag niet hoger zijn dan alleen de gemiste aflossingen over 4 maanden. Van de bruto maandlast van € 780 bestaat een deel uit aflossing en een deel uit rente. Het aflossingsdeel in 4 maanden bedraagt in totaal € 1.760. Dat is dan ook de hoogte van de aanvullende lening.

Als Pim die in 5 jaar wil terugbetalen (via een annuïtair aflossingsschema),

kost hem dat 60 maanden lang € 31,16 extra, er vanuit gaande dat de bank dezelfde rente hanteert als op de hoofdlening.

Maar Pim heeft in het geheel geen inkomen tot 1 september. Hij kan de rente ook niet betalen. Hij mist in totaal $4 \times € 780 = € 3.120$ aan maandlasten. Dat betekent dat hij voor de achterstallige rente van $€ 3.120 - € 1.760 = € 1.360$ nog iets moet afspreken met de bank. Het goedkeurend besluit biedt immers geen fiscale oplossing voor achterstanden in de rentebetaling.

Zou Pim het hele bedrag van € 3.120 bijlenen, dan zou dus niet de hele lening kwalificeren als eigenwoningschuld. Slechts de rente over een deel ervan zou aftrekbaar zijn.

- (dus niet 'kalenderjaar') een premiepauze in te lassen, zonder verlies van de fiscale kwalificatie KEW/SEW/BEW.

Is de rente aftrekbaar?

Rente over een eigenwoningschuld is aftrekbaar. Maar in beginsel alleen als die rente ook echt wordt betaald. Niet-betalde rente is alleen aftrekbaar als die rente-dragend verschuldigd is. Oftewel, als er rente over die renteachterstanden moet worden betaald. Maar die rente-over-rente zelf is nooit aftrekbaar.

Aandachtspunt BKR

Het Bureau Krediet Registratie (BKR) stelt dat achterstanden en betalingsregelingen nog gewoon gemeld moeten worden. Maar er is een kleine versoepeling in het moment dat er een registratie plaatsvindt. Dit gebeurt nu pas na 4 maanden achterstand. Ook een betalingsregeling (codering HY5) wordt pas geregistreerd als deze langer dan 4 maanden duurt.

De vraag is of een aanvullende lening per definitie geldt als een 'betaalregeling'. Immers: de betalingen voor de hypotheek geschieden vanuit die aanvullende lening. En als de klant de maandlasten van die aanvullende lening wel betaalt, is er geen noodzaak tot het doen van een melding.

Als iemand de aanvullende lening aangaat voor alleen de aflossingsachterstanden, maar wel betaalafspraken maakt met de bank over de renteachterstanden (van meer dan 4 maanden), dan moet dit dus wel worden gemeld als betalingsregeling. Die BKR-codering blijft vervolgens zo lang staan als de betalingsregeling duurt.

Wellicht is het in dat opzicht handiger om 'gewoon' een aanvullende lening in box 3 aan te gaan, waarmee de hele maandlast tijdelijk wordt voldaan. De rente is dan niet

aftrekbaar, maar hoe groot is dat nadeel feitelijk? In het voorbeeld van Pim is de rente slechts een paar euro per maand.

Aandachtspunt zorgplicht

Daarmee kom ik op een nieuw knelpunt: hoe zit het met uw zorgplicht? De AFM heeft op 28 april een lijstje van tien aandachtspunten gepubliceerd. Ik zal u niet met de opsomming vermoeien, want de punten voegen waarschijnlijk weinig toe aan uw gedrag in de praktijk. Denk bijvoorbeeld aan de aanbeveling 'Houd rekening met de klantbelangen'.

Wat ontbreekt in het AFM-document, is een goedkeuring om tijdelijk af te wijken van artikel 4:34 Wft: het verbod op overkrediteren. Als iemand een betalingsprobleem heeft, kan hij in theorie natuurlijk niet bijlenen zonder overgekrediteerd te zijn. Toch is een extra lening vaak het meest passend. Hoe lost u dit op? De AFM beantwoordt die vraag desgevraagd niet, maar verwijst slechts naar haar tienpuntenlijstje.

Het ligt voor de hand dat u de passendheid van een eventueel aanvullende lening beoordeelt op grond van het oude inkomen, als aannemelijk is dat dit inkomen zich herstelt na de crisis. Zorg dus voor een goede motivering en onderbouwing én vastlegging daarvan!

Conclusie

Een betaalpauze is een mooi instrument om huiseigenaren niet direct in grote financiële problemen te brengen. Er zitten alleen wel meer haken en ogen aan dan de gemiddelde consument zich in eerste instantie zal realiseren. Het is aan de Erkend adviseur om hier rekening mee te houden en alle belangen van de klant goed af te wegen.

Eigenlijk is het heel simpel: als de klant enigszins in staat is de maandlast zelf te blijven betalen, adviseer dat dan. Dat geeft het minste 'gedoe'. Toch schuilt hierin een gevaar: als het iemand lukt tot en met september zelf de lasten te betalen maar daarna niet meer, kan hij geen gebruik meer maken van het goedkeurende besluit. Daarin ligt mede uw verantwoordelijkheid. Juist door de tijdelijkheid van de fiscale goedkeuring is het van belang om uw klant al in een vroegtijdig stadium te informeren over de mogelijkheden. Daarbij inventariseert u of en hoe lang de klant zelf de maandlast kan blijven betalen. U houdt rekening met het verwachte moment dat de inkomsten op een normaal niveau terugkeren. Ja, dat blijft koffiedik kijken. Maar dat maakt het ook uitdagend. Neem die verantwoordelijkheid, maar maak de klant duidelijk dat hij die zelf ook heeft door u een reëel beeld te schetsen van zijn (verwachte) inkomen. ■



Uw werk is het adviseren van consumenten, vooral over het meest passende hypothecaire krediet. Het is een win-winsituatie wanneer u de klant zo goed mogelijk bijstaat.

De klant is tevreden, want die kan de gewenste woning kopen met een verantwoorde maandlast.

U geniet uw adviesvergoeding en krijgt voldoening uit het goed afronden van een aanvraag voor een hypothecair krediet.



Morele dilemma's bij advies in coronatijd

Dat is de ideale situatie. Er doen zich in uw werk echter continue dilemma's voor. Om er enkele te noemen:

- Hoe ver gaat uw advies?
- In hoeverre staat u de klant bij, zonder uw eigen belangen uit het oog te verliezen?
- In hoeverre werkt u mee aan een hypotheek die volgens de harde regels wel mag, maar waar u zelf niet achter staat?

In deze tijd van corona speelt vooral dit laatste dilemma een grote rol.

Verplichte corona-vragen

In het kader van de coronacrisis heeft NHG als eerste partij verplicht gesteld dat een zelfstandige voor een financiering extra vragen moet beantwoorden over de mate waarin hij door de crisis wordt getroffen. Daarmee is dit aspect deels gereguleerd. De subjectiviteit van de vragen (en vooral de antwoorden van de klant) laat echter ruimte voor interpretatie.

Inmiddels stellen ook veel geldverstrekkers verplicht dat de adviseur extra doorvraagt over de corona-effecten op de financiële positie van de klant. Zo trachten marktpartijen de impact van de coronacrisis te formaliseren in vragen. Toch is dat nooit volledig mogelijk.

Mogelijk versus wenselijk

Evenmin is duidelijk wat de antwoorden voor impact hebben op uw bevoegdheid. Dat kan tot morele dilemma's leiden bij u als adviseur. Wat als een klant volgens de regeltjes een hypotheek kan dragen – en dat ook graag wil – maar u hebt uw bedenkingen? Wat als uw klant piloot is bij KLM? Of werknemer in de horeca,

reisbranche of bij een sportschool? Uw klant heeft een vaste aanstelling en krijgt nog volledig doorbetaald. Op basis van de leencapaciteit is de droomwoning binnen bereik. U weet dat deze beroepsgroepen zwaar getroffen zijn, hoewel de klant het nu nog niet merkt. Wat doet u dan?

U kunt ook twijfelen aan de geloofwaardigheid van de antwoorden, omdat u weet hoe graag uw klant de woning wil kopen. Of de klant vraagt u te helpen bij het beantwoorden van de vragen. Loopt u daarmee mogelijk een aansprakelijkheidsrisico, als de klant later de verkeerde beslissing blijkt te hebben genomen?

Terug in de tijd

Bovenstaande vragen zijn niet eenduidig te beantwoorden. Feitelijk is telkens de vraag waar uw verantwoordelijkheid ophoudt en die van de klant begint. U kunt uw klant het best helpen door hem actief te confronteren met de risico's. En u kunt uzelf afvragen: zou ik in deze omstandigheden de klant persoonlijk deze lening verstrekken? Wees transparant in uw mogelijke twijfels: leg uit waarom en waaraan u mogelijk twijfelt.

Voor zover acceptatieregels nog niet vastliggen, gaat u eigenlijk terug in de tijd. Tot 2013 waren er geen wettelijke leennormen. En banknormen waren flexibel. Het oordeel van de adviseur in de vaststelling of iemand een lening kon dragen, was vaak doorslaggevend, naast enkele harde criteria. Is het niet mooi dat we opnieuw de kans krijgen die verantwoordelijkheid weer te mogen nemen? Ik vind van wel. Grijp die kans met beide handen aan en gebruik uw morele kompas. Ook in het post-coronatijdperk zult u veel aan die ervaring hebben. ■

Maar weinig consumenten kunnen een woning kopen zonder hiervoor een (gedeeltelijke) financiering te gebruiken. Bij het niet rond krijgen van deze lening hebben potentiële kopers een probleem. Ze kunnen de tegenprestatie niet leveren.

Financieringsvoorbehoud: waarom zou je dat opnemen?



Harrie-Jan van Nunen MFP
is directeur VCN
Hypotheekservice.
Hij is Master in
Financial Planning
en actief als
opleider.

Ter voorkoming van langslappende (juridische) trajecten staat daarom meestal in de koopovereenkomst dat de verkoper een boete verschuldigd is van 10% van de koopsom, wanneer hij nalatig blijkt. Ter meerdere zekerheid moet dit bedrag voor een bepaalde datum op de derdengelden-rekening van de notaris staan. Meestal wordt volstaan met een bankgarantie.

Maar wat als de koper zijn financiering niet rond kan krijgen? Zonder aanvullende voorwaarden in de overeenkomst kan hij de koop, anders dan tijdens de drie dagen wettelijke bedenktijd, niet annuleren. De verkoper zal nakoming afdwingen, maar in ieder geval een beroep doen op de bankgarantie. De koper zal dit bedrag dan moeten terugbetalen aan de garantsteller.

Financieringsvoorbehoud

Om de positie van de koper in dit soort situaties te verbeteren kan in de koopovereenkomst een ontbindende voorwaarde worden opgenomen, dat de koop kan worden ontbonden wanneer de koper voor een bepaalde datum kan aantonen dat hij de financiering niet rond kan krijgen.

Hoewel de inhoud van de koopovereenkomst vormvrij is, verdient het aanbeveling gebruik te maken van modelteksten. In de NVM-modelovereenkomst is het financieringsvoorbehoud opgenomen in artikel 15.3 (eengezinswoningen) resp. 18.3 (appartementenrecht). Uitgangspunt is dat partijen zich over en weer verplichten, al het redelijk mogelijke te doen om de financiering te verkrijgen. Met de aanpassingen van het model in 2018 is standaard opgenomen dat één afwijzing van een bank volstaat om een beroep te doen op het financieringsvoorbehoud.

MCD

Met de invoering van de hypotheekrichtlijn in 2016 (beter bekend als de MCD), is bepaald dat geldverstrekkers hun aanbod niet meer mogen wijzigen of intrekken. De consument ontvangt sindsdien niet meer direct een offerte, maar eerst een niet-bindende offerte (ook wel rente-

Bankgarantie of storting?

Consumenten die beschikken over voldoende liquide vermogen, kunnen in plaats van het laten stellen van een bankgarantie het bedrag storten op de derdengelden-rekening van de notaris. Hierdoor besparen zij de kosten voor de garantie. Die variëren van een vast bedrag van € 175 tot 1% van het garantiebedrag. Op transportdatum krijgen zij de storting met rente (!) terug.

Doordat veel banken inmiddels een negatieve rente vergoeden over zakelijke leningen – dus ook over de derdengelden-rekening – krijgen consumenten uiteindelijk minder terug dan zij hebben gestort. De koper kan worden verplicht de negatieve rentebijdrage maandelijks bij te storten.

aanbod genoemd). Pas wanneer aan alle voorbehouden is voldaan, ontvangt de consument zijn bindend aanbod. Juridisch kan een consument geen enkel recht ontleen aan de voorlopige offerte. Consumenten realiseren zich dit niet. Waar aanbieders soms ongetoetst voorlopige offertes verstrekken, hebben consumenten vaak het idee dat de lening tot stand komt, wanneer ze aantonen wat in de aanvraag staat vermeld. Maar een renteaanbod is geen garantie dat de lening tot stand gaat komen.

Na acceptatie van het bindend aanbod door de consument, kan de aanbieder de aanbieding niet meer intrekken. Ook niet wanneer de persoonlijke situatie van de consument (vermoedelijk) is gewijzigd. Na acceptatie van het bindend aanbod heeft de consument zekerheid dat de bank de financiering zal verstrekken.

Corona-vragen

De coronacrisis maakt het inkomen van veel Nederlanders minder zeker dan daarvoor. Aanbieders en adviseurs kunnen hieraan niet voorbijgaan. Zij moeten afwegen of de lening als gevolg van een mogelijk lager inkomen betaalbaar blijft. Sommige aanbieders stellen daartoe aanvullende vragen. Dit kan ervoor zorgen dat het acceptatieproces langer duurt dan normaal. Maar het kan er ook toe leiden dat de aanvraag niet meer wordt geaccepteerd. Deze beoordeling zal dus afgerond moeten zijn vóór het verstrijken van het financieringsvoorbehoud.

Dalend inkomen na acceptatie

Daarnaast bestaat het risico dat kopers na het definitief worden van de koop te maken krijgen met een daling van het inkomen. Bijvoorbeeld omdat er minder opdrachten binnenkomen, er een loonoffer moet worden gedaan, of omdat (een van) de koper(s) wordt ontslagen. Sommige consumenten zien op dat moment liever alsnog af van de koop. Helaas is dit geen reden om de koop te ontbinden.

Willen kopers zich hiertegen 'verzekeren' dan zal in de koopovereenkomst een aanvullende ontbindende voorwaarde moeten staan, plus de uiterste datum waarop een beroep kan worden gedaan op deze voorwaarde. Voor verkopers is dit een extra onzekere factor. Ook voor de makelaar (= vertegenwoordiger verkopende partij) betekent dit een groter risico dat de koop niet doorgaat. Het opnemen van een extra 'corona-voorbehoud' stuit daarom op weerstand bij verkopers en makelaars.

(Nog) geen zekerheid is géén ontbindingsgrond

Nadert de datum van het financieringsvoorbehoud, terwijl er nog geen definitief akkoord voor financiering is, dan zal de datum voor het oproepen van het financieringsvoorbehoud moeten worden verlengd. Hiervoor is medewerking van de verkopende partij nodig. In praktijk merk ik hier vaak weerstand. Mijn ervaring leert dat deze vaak meer bij de verkopend makelaar ligt dan bij de verkoper(s) zelf. Veelal zit de verkoper in een soortgelijk traject voor de aankoop van een nieuwe woning en voelt hierdoor sneller met de kopers mee. Het ontbinden van de koop betekent voor de verkoper vaak opnieuw een periode van onzekerheid (tijdelijk twee woningen, dubbele lasten, of geen doorgang van de eigen hypotheek, etc.).

Als de verkoper niet wil meewerken aan de verlenging van de termijn ontstaat een lastige situatie. Ontbinden kan immers alleen wanneer de financiering niet rondkomt. Het feit dat de bank de financieringsaanvraag nog niet

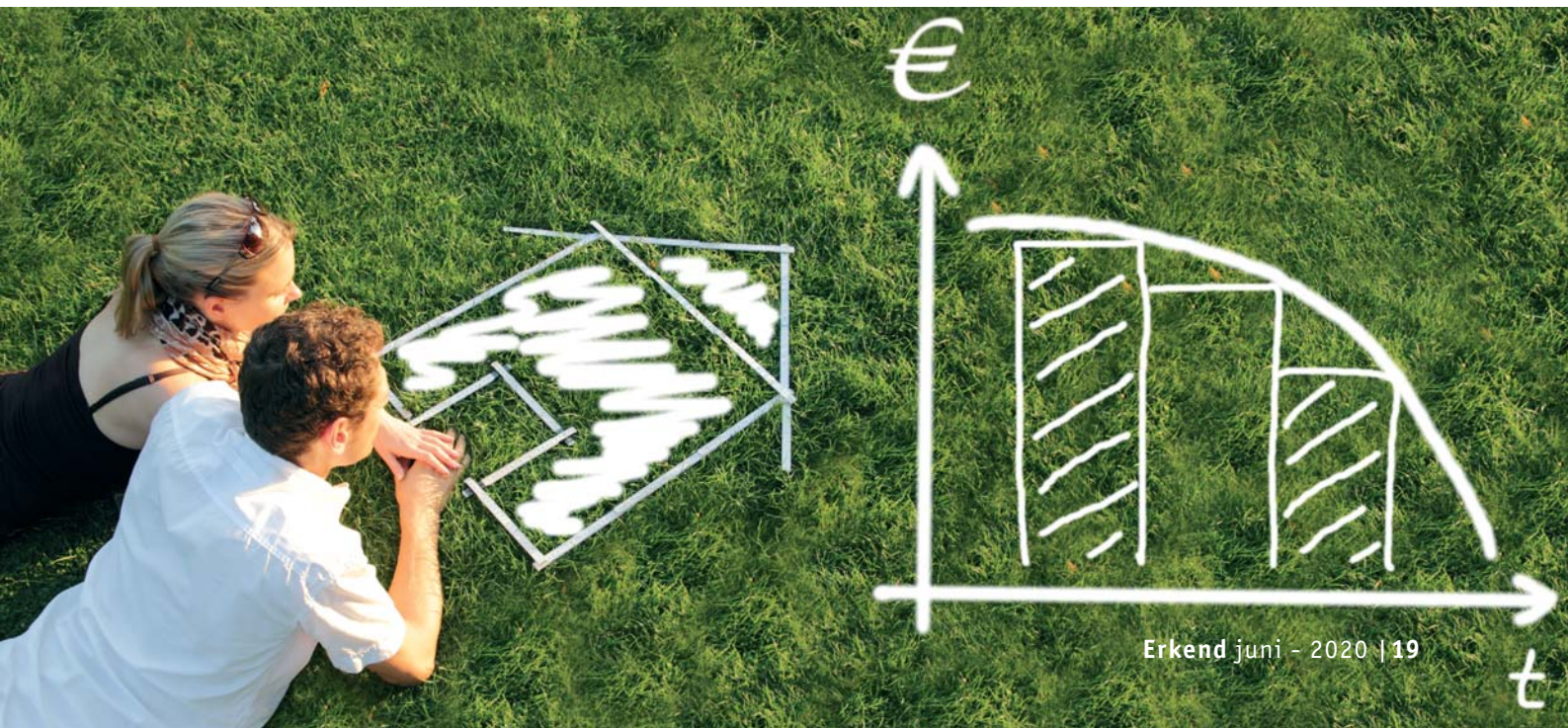
heeft afgerond is géén reden om te ontbinden. De financieringsaanvraag is namelijk (nog) niet afgewezen. Regelmatig hoor ik van adviseurs de eis: "Als ik vandaag geen definitief akkoord krijg van de bank, dan wil ik een afwijfsbrief!" Hoewel ik begrip heb voor de vraag, werkt het helaas niet zo. Een aanvraag kan niet zonder reden worden afgewezen. Het bereiken van de einddatum van het financieringsvoorbehoud is voor de financier geen grond om af te wijzen. Aan de afwijzing moet een geldige reden ten grondslag liggen.

Biedt het indienen van een aanvraag bij een andere bank met (bijvoorbeeld) de opgave van een (onjuist) veel lager inkomen een oplossing, in de wetenschap dat die bank de hypotheekaanvraag dan zal afwijzen? Ook hier moet ik negatief op antwoorden. Als blijkt dat de kopers de ontbinding hebben ingeroepen op oneigenlijke gronden, kan de verkoper alsnog nakoming en/of boete eisen.

Om te controleren of de koper zich aan de spelregels heeft gehouden, wordt als aanvullende eis bij de ontbinding soms opgenomen dat 'alle documenten moeten worden overlegd' die gebruikt zijn voor de hypotheekaanvraag, of dat de makelaar ook nog een hypotheekadviseur mag inschakelen. Persoonlijk vind ik deze laatste toevoeging veel te ver gaan. Ik zou deze voorwaarden als consument nooit accepteren in een koopovereenkomst. Dit soort aanvullende voorwaarden is overigens ook niet in overeenstemming met de NVM-modelovereenkomst.

Conclusie

Het opnemen van een goed financieringsvoorbehoud is en blijft belangrijk. Dit wijzigt niet als gevolg van de coronacrisis. Wil de koper een aanvullende clausule dat de koop kan worden ontbonden bij het (gedeeltelijke) wegvallen van zijn inkomen, dan moet hiervoor een specifieke voorwaarde worden opgenomen. Dit is geen standaardclausule. Een goede redactie is dus essentieel. ■



Voorwaarden voor recht op aftrekposten bij buitenlands belastingplichtigen

Voor de heffing van inkomstenbelasting kennen wij in Nederland twee categorieën belastingplichtigen: binnenlandse en buitenlandse. De regeling voor die laatste groep heeft Nederland moeten aanpassen, als gevolg van een uitspraak van het Europese Hof van Justitie. In een recent besluit heeft de staatssecretaris van Financiën verduidelijkt aan welke voorwaarden een buitenlands belastingplichtige moet voldoen om in Nederland recht te hebben op aftrekposten.



Raymond Bakker

is als fiscalist en complianceadviseur werkzaam voor pensioen- en hypotheekorganisaties. Hij staat als vakdeskundige financiële dienstverlening geregistreerd in de Deskundigenindex (DIX) voor de Rechtspraak.

De Nederlandse belastingwetgeving maakt onderscheid tussen binnenlandse en buitenlandse belastingplichtigen:

- **Binnenlandse belastingplichtigen** zijn natuurlijke personen die in Nederland wonen. Zij worden in Nederland belast voor hun inkomen, waar ook ter wereld genoten.
- **Buitenlandse belastingplichtigen** wonen niet in Nederland maar genieten wel inkomen uit Nederland, zoals een dienstbetrekking. Omdat de buitenlands belastingplichtige minder bijdraagt, heeft hij in principe ook geen recht op aftrekposten, zoals de aftrek van hypotheekrente. Europees recht beperkt het maken van onderscheid.

Vanaf 1 januari 2015 kunnen zogeheten kwalificerende buitenlandse belastingplichtigen door een nieuwe regeling (*artikel 7.8 Wet IB 2001*) alleen een beroep doen op Nederlandse aftrekposten als ze voldoen aan bepaalde voorwaarden. Zo'n beroep kan interessant zijn, bijvoorbeeld voor hypotheekrenteaftrek op de in het buitenland gelegen eigen woning. Maar het geldt ook voor uitgaven voor inkomensvoorzieningen en de persoonsgebonden aftrek. De regeling komt erop neer dat als een buitenlands belastingplichtige ten minste 90% van het

(gezins)inkomen in Nederland verdient en inwoner is van een EU-lidstaat waarmee Nederland een belastingverdrag heeft gesloten, hij in aanmerking komt voor alle aftrekposten en heffingskortingen die ook gelden voor binnenlanders. Wordt niet aan de voorwaarden voldaan, dan bestaat er geen recht op aftrek.

Voorbeeld

Daan woont in België en werkt in Nederland. Zijn inkomen uit Nederland bedraagt € 70.000. Over dit inkomen betaalt hij in Nederland belasting. Hij heeft geen ander inkomen of vermogen. Daan heeft een eigen woning in België. De negatieve inkomsten uit eigen woning bedragen € 10.000.

Daan voldoet aan de voorwaarden voor een kwalificerend buitenlands belastingplichtige. Hij kan de negatieve inkomsten uit eigen woning (in België) aftrekken bij zijn aangifte inkomstenbelasting in Nederland.

Uitspraak Europees Hof van Justitie

Een in Spanje woonachtige voetbalmakelaar had geen belastbaar inkomen in Spanje. Zijn inkomen ontving hij voor 60% in Nederland en voor 40% in Zwitserland. Hij kon betaalde hypotheekrente in Spanje niet aftrekken vanwege het ontbreken van een belastbaar inkomen aldaar. In Nederland kwam hij niet in aanmerking voor de kwalificerende buitenlandse belastingplicht. Hij voldeed namelijk niet aan de voorwaarde ten minste 90% van het (gezins)inkomen in Nederland te verdienen. Het Europese Hof van Justitie oordeelde in februari 2017 (*ECLI:EU:C:2017:102*) dat Nederland niet handelt in overeenstemming met Europees recht door niet pro rata een aftrek van hypotheekrente toe te staan. Het hof maakt in de uitspraak duidelijk dat niet langer als voorwaarde kan gelden dat minimaal 90% van het (wereld)inkomen in Nederland belast moet zijn. Doorslaggevend is of in het woonland inkomen belastbaar is. Als dat er is, dan kunnen Nederlandse aftrekposten (pro-rata) worden geclaimd.

Het gevolg van dit arrest is dat een veel grotere groep buitenlandse belastingplichtigen in de Nederlandse aangifte IB aanspraak kan maken op aftrekposten.

Besluit Financiën

De staatssecretaris van Financiën heeft in een beleidsbesluit van 3 december 2019 (zie *Staatscourant* nr. 66192) aangegeven dat – vooruitlopend op een wetswijziging – Nederland de pro rata-methode zal gaan toepassen voor persoonlijke aftrekposten en tegemoetkomingen, als in het woonland onvoldoende inkomsten worden genoten en niet voldaan is aan de 90%-eis. Dit besluit werkt terug tot 9 februari 2017 (*datum arrest*).

Een buitenlands belastingplichtige komt op basis hiervan in aanmerking voor toepassing van dit besluit als hij aan voorwaarden voldoet. Deze voorwaarden komen erop neer dat:

- de buitenlands belastingplichtige als inwoner van een andere lidstaat van de Europese Unie, Zwitserland of de BES eilanden in de belastingheffing van die andere lidstaat of staat, of de BES eilanden betrokken is,
- zijn inkomen voor 90% of meer belast is in tenminste twee andere landen (waaronder Nederland),
- zijn inkomen niet voor 90% of meer in dat andere bronland is belast.

Verder geldt als voorwaarde dat de belastingplichtige een inkomensverklaring van de belastingdienst van de woonstaat kan overleggen.

Toepassing besluit

Het besluit kan worden gebruikt voor werknemers die in het buitenland wonen en in tenminste twee landen, waaronder Nederland, werken. Het percentage van de werkzaamheden in Nederland is minder dan 90%. Het percentage van de werkzaamheden in het woonland is niet meer dan 10% en in het andere werkland is de werknemer niet voor 90% of meer belast. Bovendien mag geen recht op de aftrekposten bestaan in het woonland. De mate van aftrek in Nederland is afhankelijk van de uitkomsten van een aantal berekeningen. Het belastingtarief waartegen de Nederlandse inkomsten in de belastingheffing worden betrokken, is afhankelijk van de hoogte van het totale inkomen van de werknemer (progressievoorbehoud).



Tenslotte

Het besluit heeft in de fiscale vakpers tot stevige kritiek geleid. Enerzijds is het besluit te beperkt. Want het gaat alleen maar uit van twee-landen-situaties, waarbij het inkomen buiten het woonland voor tenminste 90% is belast. Anderzijds wordt de partner ten onrechte niet in de discussie betrokken. Verder is het bijzonder dat in alle gevallen een woonlandverklaring nodig is van de buitenlandse belastingdienst. De verwachting is dat met dit besluit de strijd over het pro rata gebruiken van aftrekposten door buitenlandse belastingplichtigen nog niet ten einde is. ■

Ingangsdata lijfrente bij gewijzigde AOW-leeftijd

Dankzij het Pensioenakkoord 2019 gaat de AOW-leeftijd minder snel omhoog. Het wetsvoorstel 'temporiseringsverhoging AOW-leeftijd' is op 2 juli 2019 aangenomen door de Eerste Kamer. De wet is met ingang van 1 januari 2020 in werking getreden.



Raymond Bakker

is als fiscalist en complianceadviseur werkzaam voor pensioen- en hypotheekorganisaties. Hij staat als vakdeskundige financiële dienstverlening geregistreerd in de Deskundigenindex (DIX) voor de Rechtspraak.

De Wet 'temporiseringsverhoging AOW-leeftijd' heeft onder meer gevolgen voor de vroegste en uiterste ingangs- en einddatum van fiscaal gefaciliteerde lijfrenten (nieuw regime) en goudenhanddruk-stamrechten. Dit artikel geeft een overzicht van deze data. Een belangrijk deel van deze informatie is ontleend aan de wettekst in de Wet op de Inkomstenbelasting 2001 en een Besluit van de Staatssecretaris van Financiën (16 mei 2019, nr. 2019-115021, *Verzamelbesluit Lijfrenten*).

Ingaan en bedingen van een lijfrente

Er is een onderscheid tussen de begrippen ingaan en bedingen van een lijfrente. Bijvoorbeeld een oudedagslijfrente. Deze moet **ingaan** uiterlijk vijf jaar na het jaar waarin de AOW-gerechtigde leeftijd wordt bereikt. Voor het daadwerkelijk **bedingen** van de uitkeringen (de aankoop van de lijfrente) en het doen ingaan van de uitkeringen heeft men de tijd tot en met 31 december van het daaropvolgende jaar.

Voor een goed begrip is daarom het volgende onderscheid van belang:

- **Expiratie (of einddatum):** de datum waarop de opbouwfase van het lijfrentekapitaal contractueel moet eindigen om vervolgens met het kapitaal de lijfrente vorm te geven en te doen ingaan.
- **Wettelijke bedenktijd:** de wettelijke termijn na expiratie voor het vaststellen van de lijfrente. In deze periode – de zogenoemde 'redelijke termijn' – heeft de gerechtigde de tijd om de lijfrente te laten ingaan en de vorm van de lijfrente aan te geven (artikel 3.133, derde lid, Wet IB 2001). Het is niet nodig om de lijfrente met

terugwerkende kracht te laten ingaan vanaf de expiratedatum.

- **Verlengde wettelijke bedenktijd:** de slotzin van bovengenoemd artikel geeft de mogelijkheid om de wettelijke bedenktijd te verlengen. Dit kan als de belastingplichtige aantoonde dat hij door bijzondere omstandigheden geen lijfrente kon aankopen. De inspecteur kan in dat geval de redelijke termijn verlengen. Ook de aanbieder van de lijfrente moet meewerken aan de verlenging. Die is namelijk voor de loonheffing inhoudingsplichtig op het moment dat de lijfrente niet wordt uitgevoerd volgens de voorwaarden. Overschrijding van de wettelijke bedenktijd hoort daarbij.

A. Overbruggingslijfrente

Aan de vroegst mogelijke ingangsdatum van een overbruggingslijfrente zijn geen eisen gesteld. Voor de einddatum gelden de volgende keuzes:

- bij het bereiken van de 65-jarige leeftijd;
- bij het bereiken van de AOW-gerechtigde leeftijd, of;
- op het moment waarop een gerechtigde een pensioen gaat genieten.

B. Tijdelijke en levenslange oudedagslijfrente

Een levenslange oudedagslijfrente mag ingaan op elk gewenst moment, dus ook vóór het bereiken van de AOW-gerechtigde leeftijd. Voor een tijdelijke oudedagslijfrente is de vroegst mogelijke ingangsdatum het jaar waarin de AOW-gerechtigde leeftijd wordt bereikt.

De uiterste expiratie- of einddatum van lijfrentekapitaal voor een levenslange of tijdelijke oudedagslijfrente is het kalenderjaar waarin de gerechtigde de leeftijd bereikt die vijf jaar hoger is dan zijn AOW-leeftijd (artikel 3.125, lid 1 onderdeel a Wet IB). De wettelijke bedenktijd voor de aankoop van de lijfrente loopt tot 31 december van het jaar volgend op de expiratedatum. Dat is de uiterste datum waarop beide lijfrentevormen moeten ingaan.



Voorbeeld

Daan bereikt op 1 juli 2020 zijn AOW-gerechtigde leeftijd van 66 jaar en 4 maanden. De tijdelijke of levenslange oudedagslijfrente moet uiterlijk ingaan op 31 december 2026. Maar Daan kan de uiterste ingangsdatum (en zijn keuze tussen levenslang of tijdelijk) oprekken door toepassing van de redelijke termijn. Deze termijn loopt tot 31 december van het jaar volgend op de expiratedatum van het lijfrentekapitaal. Dus uiterlijk 31 december 2027.

Bestaande aanspraken tijdelijke oudedagslijfrente

Voor bestaande aanspraken – de opgebouwde aanspraken per 31 december 2013 – geldt overgangsrecht. Op grond van dit overgangsrecht mogen de termijnen van deze tijdelijke oudedagslijfrente op zijn vroegst ingaan in het jaar waarin de 65-jarige leeftijd wordt bereikt.

C. Nabestaandenlijfrente

Een levenslange nabestaandenlijfrente voor de partner moet ingaan bij het overlijden van de verzekerde (*artikel 3.125, eerste lid, onderdeel b, Wet IB 2001*). Bij expiratie van dit lijfrentekapitaal moet deze partner aangeven wat hij of zij met het lijfrentekapitaal wil doen. Hier geldt een wettelijke bedenktijd die eindigt op 31 december van het tweede jaar na het jaar van overlijden.

Overigens is fiscaal goedgekeurd – op grond van artikel 63 AWR (hardheidsclausule) – dat een nabestaandenlijfrente ook pas kan ingaan als een recht op een Anw-uitkering is geëindigd. Bijvoorbeeld als het jongste kind 18 jaar wordt.

D. Gouden Handdrukstamrecht (loonstamrechten)

Loonstamrechten ontstaan niet meer sinds 1 januari 2014. Aan de vroegst mogelijke ingangsdatum van bestaande aanspraken zijn geen eisen gesteld.

Voor de uiterste ingangsdatum geldt een wettelijke bedenktijd waarbinnen de keuze kenbaar moet worden gemaakt. De termijn is in beginsel 6 maanden na expiratie. Is sprake van een expiratie wegens overlijden, dan bedraagt de redelijke termijn in beginsel 12 maanden.

De uiterste ingangsdatum ligt op 31 december van het jaar waarin de AOW-leeftijd wordt bereikt. Als het door omstandigheden niet mogelijk blijkt tijdig te actie te ondernemen, dan kan de belastinginspecteur de termijn verlengen (verlengde wettelijke bedenktijd).

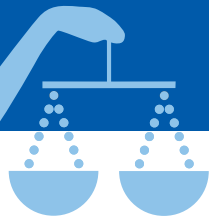
Fiscale consequenties

Als de gerechtigde van de lijfrente niet binnen de wettelijke bedenktijd een keuze maakt voor de lijfrentevorm, heeft dat belangrijke fiscale consequenties. In dat geval acht de Belastingdienst het lijfrentekapitaal als volledig en ineens te zijn uitgekeerd (de zgn. fictieve afkoop) in plaats van een reeks van periodieke lijfrente-uitkeringen. Het opgebouwde lijfrentekapitaal is dan volledig belast met inkomstenbelasting. Bovendien moet in dat geval 20% revisierente (hoofddregel) extra worden betaald als compensatie voor de in het verleden genoten fiscale aftrek van de inleg of premie(s). Een relevante uitspraak in dit verband is die van het Gerechtshof Den Haag (*16 januari 2019, BK-18/00577*).

De Belastingdienst kan de bank of verzekeraar van het product aansprakelijk houden voor de verschuldigde inkomstenbelasting en revisierente. De totale heffing kan oplopen tot meer dan 70% van de waarde van de lijfrenteaanspraak. De bank of verzekeraar reserveert daarom dit bedrag, totdat de Belastingdienst verklaart dat deze niet langer aansprakelijk is. Pas dan keert de bank of verzekeraar het gereserveerde bedrag uit.

Tenslotte

Als een gerechtigde van een lijfrente niet tijdig een beslissing maakt, zijn de fiscale gevolgen zeer ingrijpend en doorgaans niet gewenst. De inspecteur van de Belastingdienst kan in bijzondere gevallen de wettelijke bedenktijd verlengen. Daartoe moet de belastingplichtige aan de belastinginspecteur aannemelijk maken dat sprake is van een bijzonder geval. Waakzaamheid is dus geboden. ■



De feiten

Begin 2013 besluit een echtpaar hun hypotheek om te zetten naar een bankspaarhypotheek. De lening wordt overgesloten naar Rabobank.

De man is gesprekspartner van de adviseur. In het adviesgesprek wordt het overlijdensrisico besproken. De klant wil geen overlijdensrisicoverzekering (ORV).

Onder tijdsdruk wordt vlak vóór 1 april 2013 – fiscaal belangrijk – de lening overgesloten.

In 2018 overlijdt de man, als gevolg van een ongeluk. De weduwe, die niet betrokken was bij het adviesgesprek, klaagt bij de bank. Die had sterker moeten aandringen op het afdekken van het overlijdensrisico. Zij heeft geen inkomen maar wel zorg over kinderen. Ze kan de lening van € 700.000 niet dragen. Hoewel haar man een ORV onnodig achtte, had de bank haar expliciet op dit risico moeten wijzen.

In het adviesrapport staat weliswaar dat de klant “het risico accepteert dat de woning misschien verkocht moet worden als de man overlijdt”, maar die waarschuwing acht de weduwe onvoldoende.

De uitspraak

Na afwijzing van de klacht door de bank en de Geschillencommissie van klachteninstituut Kifid tekent de weduwe beroep aan bij de Commissie van Beroep. Zij stelt dat zij een ORV zou hebben afgesloten, als zij voldoende op de hoogte was geweest van het risico en de premie die daar tegenover stond.

De Commissie van Beroep stelt allereerst dat de bank ervan mag uitgaan dat echtgenoten onderling overleggen over het advies. De weduwe hoefde niet apart te worden benaderd. Ook is de Commissie het met de bank eens dat zij de klant nadrukkelijk genoeg heeft gewaarschuwd voor het risico bij overlijden, zoals in het adviesrapport staat.

Toch heeft de Commissie wel kritiek op de handelwijze van de bank. De bank had namelijk niet alleen het overlijdensrisico moeten benoemen, maar ook concreet de consequenties van afdekking van dat risico. Of wel: de bank had de premie moeten noemen. Het nalaten van het noemen van de premie, is een tekortkoming in het advies.

Toch krijgt de weduwe geen schadevergoeding. Het echtpaar had namelijk eerder een ORV bij hun vorige bank, maar hebben die in 2010 stopgezet. Ze moeten dus op de hoogte zijn geweest van een dergelijk type verzekering en de premie daarvoor. Die ORV is destijds bewust beëindigd. Het staat daarom niet vast dat de klant de ORV wel zou hebben afgesloten als zij de premie hadden gekend.

Leermomenten

Volgens NHG en veel banknormen is het niet meer verplicht om het overlijdensrisico bij een hypothecaire lening af te dekken. Actieve advisering over dit risico is daarmee extra belangrijk. De zorgplicht schrijft immers voor dat er passend moet worden geadviseerd over het afdekken van risico's.

Uit bovengenoemde uitspraak blijkt het onvoldoende alleen te waarschuwen voor mogelijke gedwongen verkoop. De bank had ook de premie moeten noemen. De

‘redding’ van de bank is dat de klant eerder al een ORV had en die heeft beëindigd. Het komt erop neer dat een adviseur gewoon altijd de ORV-premie moet noemen. Zelfs als de klant aangeeft die verzekering niet te willen. De vraag dringt zich op of dit voor alle risico's geldt. Om het zekere voor het onzekere te nemen, doet de adviseur er verstandig aan jurisprudentie niet af te wachten. Benoem dus ook de premies voor het afdekken van risico's als werkloosheid en arbeidsongeschiktheid.

Kifid: noem altijd de ORV-premie

Bronnen:

Geschillencommissie Kifid, uitspraak eerste aanleg 2019-425, 19 juni 2019
Commissie van Beroep, uitspraak in hoger beroep 2020-006, 10 februari 2020

Overige relevante bronnen:

Geschillencommissie Kifid, uitspraak 2018-706, 14 november 2018