



# Steenrijk, Geldtekort

Whitepaper over de Nederlandse  
markt voor *verzilverproducten*

Q2 2026

### 1. Introductie

Door de sterk gestegen huizenprijzen en de toenemende aandacht voor aflossen is in Nederland een enorm vermogen ontstaan dat 'vastzit' in de eigen woning. Hoewel deze huiseigenaren op papier vermogend zijn, is het in de praktijk lastig om dit kapitaal daadwerkelijk te benutten. Steenrijk en toch geldtekort dus.

In landen als het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten bestaan gespecialiseerde financiële producten om dit op te lossen zoals hypotheek waarbij pas bij verkoop wordt afgelost en rente gedurende de looptijd wordt bijgeschreven, ook wel 'equity release' of opeethypotheek genoemd. Daarnaast zijn er varianten met gedeeltelijke of volledige verkoop, soms met terughuur. Wij gebruiken in dit whitepaper voor alle oplossingen om overwaarde op te nemen de term verzilverproducten.

De doelgroep bestaat veelal uit gepensioneerde huiseigenaren. In Nederland zijn de afgelopen jaren verschillende varianten op de markt gekomen, maar van grote groei is nog geen sprake: veel initiatieven blijken te complex of te kostbaar. Recentelijk zijn de marktomstandigheden wezenlijk veranderd: banken beperken onder druk van de toezichthouder het maximale percentage aflossingsvrij, waarmee de meest gangbare route voor het verzilveren van overwaarde onder druk komt.

De AFM waarschuwde eerder in 2020 al dat productontwikkeling voor verzilverproducten zorgvuldiger moet, met name om kwetsbare huiseigenaren te beschermen. Beide ontwikkelingen samen bieden kansen voor niet-bancaire aanbieders om tot passende oplossingen te komen.

In dit whitepaper gaan we dieper in op de Nederlandse verzilvermarkt, de beschikbare oplossingen en de wijze waarop consument- en beleggersbelangen kunnen worden geborgd. Als grootste niet-bancaire verstrekker van Nederlandse woning hypotheek voor institutionele beleggers volgen wij deze marktontwikkeling op de voet. Hiermee willen

wij bijdragen aan een beter begrip van de verzilvermarkt, voor consumenten, adviseurs en institutionele beleggers die overwegen dit segment te betreden.

### 2. De potentiële markt voor verzilverproducten

Het is moeilijk om de exacte omvang van de Nederlandse verzilvermarkt in kaart te brengen. Wel is bekend dat huiseigenaren van 67 jaar en ouder gezamenlijk over meer dan €450 miljard aan overwaarde beschikken (CBS, 2024). Circa 60% van de 67+ huishoudens is volledig hypotheekvrij. Dit geeft een indicatie van de maximale marktpotentie, maar zegt weinig over de daadwerkelijke vraag.

#### 2.1. Over de grens

In het Verenigd Koninkrijk werd in 2022 voor £6,2 miljard aan Equity Release Mortgages verstrekt, circa 2% van de reguliere hypotheekmarkt (UK Equity Release Council, 2023). Geëxtrapoleerd naar Nederland zou dit een indicatieve markt van ongeveer €2 miljard per jaar betekenen.

In markten waar verzilverproducten een volwassen stadium hebben bereikt, is doorgaans een herkenbaar ontwikkelpad zichtbaar. Eerst een beperkt gereguleerde markt met uiteenlopende aanbieders en complexe voorwaarden, vervolgens een periode van sterke groei en correctie en ten slotte stabilisatie door strengere regelgeving en kwaliteitsstandaarden. In het VK speelt de Equity Release Council een centrale rol in deze professionalisering.

Er zijn meerdere redenen aan te voeren waarom de Nederlandse markt kleiner is dan de Britse:

- Nederlanders zijn over het algemeen terughoudender met het aangaan van schulden;
- Nederland kent een algemene oude dag voorziening (AOW) en het overgrote deel van de oudere Nederlandse bevolking heeft een pensioenregeling; en

- In Nederland konden ouderen tot voor kort relatief eenvoudig een aflossingsvrije hypotheek afsluiten voor consumptieve doeleinden. Een route die inmiddels onder druk staat.

## 2.2. Het aflossingsvrije alternatief: lang de standaardoplossing

De mogelijkheid om een consumptieve aflossingsvrije hypotheek af te sluiten heeft er jarenlang voor gezorgd dat een groot deel van de potentiële behoefte aan verzilverproducten kon worden ingevuld met een 'normale' en relatief voordelige hypotheek. Gepensioneerden konden een reguliere aflossingsvrije hypotheek krijgen tot 50% van de woningwaarde, ongeacht hun leeftijd, mits de hypotheek betaalbaar was volgens de standaardnormen.

Zo'n aflossingsvrije hypotheek bood een aantrekkelijke oplossing: een relatief lage rente die voor lange tijd vaststond, een looptijd van 30 jaar met weinig herfinancieringsrisico en flexibiliteit om tussentijds af te lossen of extra op te nemen. Hierdoor werd de doelgroep voor specifieke verzilverproducten in de praktijk beperkt tot consumenten met onvoldoende inkomen voor een reguliere hypotheek. Deze situatie is inmiddels wezenlijk aan het veranderen.

## 2.3. Het aflossingsvrije alternatief staat onder druk

Sinds begin 2026 tekent zich een fundamentele verschuiving af in de beschikbaarheid van aflossingsvrije hypotheek bij Nederlandse banken. De Europese Centrale Bank (ECB) en De Nederlandsche Bank (DNB) beschouwen de Nederlandse situatie, met circa 45% van de totale hypotheekschuld in aflossingsvrije vorm, als een uitzonderingspositie ten opzichte van andere Europese landen. Beide toezichthouders sturen actief aan op afbouw.

Deze druk vertaalt zich nu in concrete maatregelen van de (groot)banken. Rabobank en Obvion verlagen per mei 2026 het maximale aflossingsvrije deel van 50% naar 30% van de marktwaarde, met een absoluut maximum van

€150.000. ABN-AMRO volgt per juni 2026 met vergelijkbare beperkingen. Ook ASN Bank verlaagt per mei 2026 naar maximaal 30%. De verwachting is dat andere banken spoedig zullen volgen.

Naast productbeperkingen sturen banken ook via de prijs: de renteopslag voor aflossingsvrije hypotheek bij de grote banken is gestegen van circa 0,2% begin 2024 naar circa 0,4% begin 2026.

Voor de verzilvermarkt heeft dit twee belangrijke gevolgen.

Ten eerste wordt de doelgroep breder. Niet alleen consumenten met een ontoereikend inkomen, maar ook gepensioneerden die meer dan 30% van de woningwaarde aflossingsvrij willen financieren, komen bij banken niet meer in aanmerking. Ter illustratie: een gepensioneerd echtpaar met een hypotheekvrije woning van €500.000 dat €200.000 wil opnemen (40% LTV), wordt vanaf medio 2026 bij de meeste banken afgewezen, terwijl diezelfde lening voorheen via een reguliere aflossingsvrije hypotheek nog gewoon mogelijk was.

Ten tweede ontstaat een 'dubbele fuik': de verplichte annuïtaire aflossing sinds 2013 zorgt ervoor dat steeds meer huishoudens op latere leeftijd een groot deel van hun vermogen in de eigen woning hebben zitten, terwijl de mogelijkheden om dit vermogen via reguliere hypotheek te verzilveren tegelijkertijd afnemen.

Belangrijk is dat de beperkingen op aflossingsvrij primair gelden voor banken, die onder ECB/DNB banktoezicht vallen. Niet-bancaire verstrekkers zoals assetmanagers, pensioenfondsen en verzekeraars zijn niet onderworpen aan dezelfde portfeuillebeperkingen en kunnen aflossingsvrije hypotheek blijven aanbieden binnen het reguliere leningskader. Dit verschil creëert ruimte voor alternatieve aanbieders om deze doelgroep te blijven bedienen.

#### 2.4. Onderliggende klantbehoefte verzilverproducten

Uit verschillende bronnen blijkt dat het vrijkomende vermogen vooral wordt gebruikt voor drie doelen: een grote persoonlijke uitgave (reis, camper, boot); een schenking of lening aan kinderen, vaak in verband met de aankoop van een eerste woning en het opbouwen van spaargeld of aanvullen van het huidige inkomen.

Deze bevindingen worden bevestigd door meerdere marktanalyses, waaronder Van Bruggen Adviesgroep (2024). Uit het AFM Consumentenonderzoek (2024) blijkt dat drie op de tien hypotheekbezitters met overwaarde de mogelijkheid om deze te gebruiken interessant vinden. De meest genoemde bestedingsdoelen zijn woningverbetering en verduurzaming, gevolgd door financiële ondersteuning van kinderen en het aanvullen van het pensioen.

Als dit inderdaad de belangrijkste doelen zijn, betekent dit dat de hoogte van AOW en pensioen slechts in beperkte mate een beperkende factor is voor de marktvraag.

#### 2.5. Invloed van de recente rentestijging

De gestegen hypotheekrente heeft de aantrekkelijkheid van bepaalde verzilverproducten verminderd. Bij producten waarbij rente op de hoofdsom wordt bijgeschreven, drukt het rente-op-rente-effect de maximale leencapaciteit. Dit geldt vooral voor relatief jonge consumenten, bij wie het op te nemen bedrag hierdoor te laag kan worden.

Voor producten met maandlasten is het gewenste rendement van de investeerder gestegen en daarmee de kosten voor de consument. En voor mensen met een bestaande hypotheek tegen een lage rente werd het minder aantrekkelijk om over te stappen.

#### 2.6. Verwachte groei in de komende jaren

Ondanks de, voor nu, beperkte marktomvang wijzen meerdere structurele trends tegelijk op potentiële groei:

##### *i. Toenemende vergrijzing*

Het CBS verwacht dat het aantal gepensioneerde Nederlanders in de komende twintig jaar met 50% groeit. Tegen 2030 zal naar verwachting een kwart van de huishoudens een hoofdbewoner van 70+ hebben.

##### *ii. Verder stijgende overwaarde*

De combinatie van verdere verwachte huizenprijsstijgingen en de focus op aflossen doet de overwaarde alleen maar toenemen.

##### *iii. Onzekerheid door het nieuwe pensioenstelsel*

Ongeveer een derde van de gepensioneerden geeft nu al aan moeite te hebben om rond te komen (CBS, 2024). De Wet toekomst pensioenen (Wtp) maakt het pensioeninkomen dynamischer: het kan jaarlijks stijgen of dalen afhankelijk van beleggingsresultaten. Hoewel pensioenfondsen buffers aanhouden, vergroot deze onzekerheid de behoefte aan financiële zekerheid. Voor producten die op inkomen worden getoetst, kan een fluctuerend pensioen bovendien de leencapaciteit beïnvloeden.

##### *iv. Groeiende eigen verantwoordelijkheid voor medische kosten*

De overheid verwacht dat de individuele zorgkosten tot 2060 met 2,8% per jaar zullen stijgen (Ministerie van VWS, 2023).

##### *v. Focus op zelfvoorzienend wonen*

Van de 75-plussers wil bijna 75% liever in de huidige woning blijven wonen dan verhuizen (CBS, 2023). Woningaanpassingen vergen financiering die niet altijd uit het lopende inkomen kunnen worden betaald.

##### *vi. Inperking van het aflossingsvrije alternatief en beleidsinitiatieven*

Zoals beschreven in paragraaf 2.3 wordt het aflossingsvrije alternatief bij banken steeds verder ingeperkt. Tegelijkertijd erkent het kabinet in het coalitieakkoord van 2026 de doorstroomproblematiek van ouderen en

heeft het plannen aangekondigd voor een doorstroomhypothek. Hoewel de concrete uitwerking nog onbekend is, onderkent de overheid de noodzaak om ouderen meer financiële wendbaarheid te bieden.

De combinatie van groeiende vraag en afnemend aanbod van het meest toegankelijke alternatief schept de voorwaarden voor structurele groei van de markt voor verzilverproducten.

### 3. Aandachtspunten verzilverproduct

Bij verzilverproducten is een aantal specifieke aandachtspunten relevant dat bij een gewone hypothek niet of nauwelijks een rol speelt. Deze leiden tot uitdagingen bij het ontwikkelen van een geschikt product.

#### *i. Kwetsbaarheid van de doelgroep*

Het betreft veelal ouderen met beperkte financiële flexibiliteit en zonder mogelijkheid om buffers op te bouwen. Aanbieders dienen erop toe te zien dat producten juist worden geadviseerd, zodat consumenten geen producten afsluiten waarvan ze de consequenties niet overzien. Omdat cognitieve vermogens en persoonlijke omstandigheden in de loop der tijd kunnen veranderen, zijn regelmatige onderhoudsgesprekken van groot belang

#### *ii. Langlevenrisico*

Bij sommige producten wordt ingeschat hoelang de rente kan worden bijgeschreven voordat de schuld de woningwaarde overstijgt. Aangezien gedwongen vertrek maatschappelijk onaanvaardbaar is, dient de aanbieder dit risico te dragen.

#### *iii. Invloed op erfenis*

Verzilverproducten verlagen de erfenis voor nabestaanden. Dit kan leiden tot lastige verhoudingen, zeker als de constructie onbekend is bij erfgenamen of het geld aan één van hen is besteed.

#### *iv. Flexibiliteit*

De levenssituatie van ouderen kan veranderen: zoals overlijden van een partner, een nieuwe relatie, verhuizing naar een zorginstelling, behoefte aan onderhoud of verduurzaming.

Omdat veel verzilverproducten eenmalig worden afgesloten, kunnen ze onvoldoende meebewegen.

#### *v. Complexiteit en kosten*

De complexiteit en flexibiliteit brengen voor de investeerder risico's met zich mee waarvoor een hoger rendement gewenst is. Het geboden rendement voor investeerders is daarbij een directe spiegel van de kosten voor de consument. Daarnaast leiden complexiteit en beperkte schaal tot relatief hoge operationele kosten, met het risico op verborgen kosten.

#### *vi. Begrijpelijkheid*

Verzilverproducten bevatten voorwaarden die pas effect hebben bij latere gebeurtenissen als overlijden, verhuizen of hertrouwen. Daarbij doet zich een paradox voor: juist degenen die deze producten het best begrijpen, hebben ze vaak het minst nodig. Terwijl degenen voor wie ze het meest waardevol zijn, ze doorgaans het minst goed doorgronden.

### 4. Meest voorkomende verzilverproducten

In dit hoofdstuk beschrijven we de belangrijkste vormen van verzilverproducten in de Nederlandse markt. Per variant lichten we toe hoe het product werkt, wat de voor- en nadelen zijn en voor welke doelgroep het meest geschikt is. Paragraaf 4.6 biedt een onderlinge vergelijking met als startpunt de reguliere aflossingsvrije hypothek.

#### 4.1. Opeethypothek

Een product waarbij de rente niet maandelijks wordt betaald maar wordt bijgeschreven bij de schuld. Er zijn dus geen maandlasten.

Dit maakt het product toegankelijk voor consumenten zonder voldoende inkomen. De keerzijde is dat de leencapaciteit beperkt is: door rente-op-rente loopt de schuld snel op, waardoor vooral relatief jongere klanten of situaties met hogere rente weinig ruimte bieden. De kosten zijn doorgaans hoger dan bij een reguliere hypothek en de flexibiliteit is beperkt. Tussentijds bijlenen of meenemen bij verhuizing is meestal niet mogelijk.

Het belangrijkste risico is het langlevensrisico: hoe langer iemand leeft, hoe meer de schuld

oploopt. Begrijpelijkheid is cruciaal: consumenten en hun naasten dienen goed te begrijpen hoe de schuld zich ontwikkelt.

- **Sterke punten:** geen maandlasten, toegankelijk bij beperkt inkomen, aanbieder draagt langlevensrisico, klant profiteert van waardestijging.
- **Zwakke punten:** beperkte opname, hogere rente en kosten, weinig flexibiliteit.
- **Risico's:** druk op besteedbaar inkomen bij hogere leeftijd, langlevensrisico en verminderde erfenis.
- **Doelgroep:** gepensioneerden zonder voldoende inkomen.

#### 4.2. Participatieproducten (gedeeltelijke verkoop)

Maken het mogelijk om overwaarde te verzilveren zonder maandlasten, doordat de aanbieder meedeelt in de toekomstige waardeontwikkeling. De consument ontvangt een bedrag ineens of in termijnen en betaalt geen rente of aflossing zolang hij in de woning woont. Pas bij verkoop of overlijden wordt afgerekend.

Het concept is eenvoudig: de consument verkoopt een deel van de woning met korting, zonder verdere verplichtingen tijdens de bewoning en in ruil deelt de koper mee in de verkoopopbrengst. Die eenvoud maakt het product aantrekkelijk, ook voor consumenten die afgeschrikt worden door hypotheekconstructies. Omdat er geen rente-op-rente optreedt, kan de opnamecapaciteit soms hoger zijn dan bij een opeethypotheek en het langlevensrisico ligt bij de aanbieder.

Veel participatieproducten werken volgens hetzelfde principe: de consument verkoopt een percentage van het eigendom van de woning, bijvoorbeeld 10%, aan een investeerder, tegen een korting op de actuele waarde. De investeerder verdient zijn geld via twee bronnen: het realiseren van deze korting bij uiteindelijke verkoop en het meedelen in de waardestijging over de gehele looptijd.

De werkelijke kosten zijn niet vooraf vast te stellen, omdat ze een directe spiegel zijn van

het rendement voor de investeerder. Dit kan op twee manieren kostbaar uitpakken: bij vroegtijdig overlijden of verhuizing lopen de impliciete jaarlijkse kosten sterk op en bij stijgende huizenprijzen ontvangt de investeerder een groter absoluut bedrag.

De producten zijn daarnaast complex: taxaties bij in- en uitstap zijn nodig, er is sprake van gedeeld eigendom en flexibiliteit bij verhuizing of verbouwing is beperkt. Het grootste risico ligt in de begrijpelijkheid: naarmate klanten ouder worden, kan het lastiger worden de gevolgen te overzien. Net als bij sale & leaseback vallen deze producten doorgaans niet onder AFM-toezicht, omdat er geen sprake is van kredietverlening.

- **Sterke punten:** geen maandlasten, geen verplichtingen tijdens bewoning, soms hogere opname dan opeethypotheek, aanbieder draagt langlevensrisico.
- **Zwakke punten:** kosten onzeker (afhankelijk van investeerdersrendement), potentieel kostbaar bij vroegtijdige beëindiging en bij stijgende huizenprijzen, complex en beperkte flexibiliteit, onduidelijkheid over onderhoud.
- **Risico's:** moeilijk te begrijpen, erfgenamen krijgen minder, buiten AFM-toezicht.
- **Doelgroep:** gepensioneerden zonder voldoende inkomen die bereid zijn waardestijging te delen.

#### 4.3. Sale & leaseback

Hierbij verkoopt de consument zijn woning aan een investeerder en huurt deze terug, waardoor een groot deel van de overwaarde direct liquide wordt gemaakt zonder inkomenstoets. Het woonrecht blijft, maar eigendom en toekomstige waardestijging gaan verloren.

Het voordeel is maximale liquiditeit: vrijwel de hele overwaarde komt direct beschikbaar. Onderhoud ligt vaak bij de nieuwe eigenaar en de huurder valt onder huurbescherming. De keerzijde is dat de huur doorgaans fors hoger is dan hypotheeklasten, jaarlijks kan toenemen en de woning doorgaans onder de marktwaarde wordt verkocht.

De grootste risico's liggen in transparantie en toezicht. Sale & leaseback valt niet onder AFM-toezicht maar onder de Autoriteit Consument en Markt (ACM), waardoor de zorgplicht- en informatievereisten van hypothecaire producten niet van toepassing zijn. In de praktijk komt deze variant in Nederland nauwelijks meer voor, mede door de buy-to-let-regelgeving.

- **Sterke punten:** maximale liquiditeit, geen inkomenstoets, woonrecht blijft, onderhoud bij verhuurder.
- **Zwakke punten:** hoge en stijgende huur, verkoop onder marktwaarde, verlies waardestijging.
- **Risico's:** geen AFM-toezicht, geen woning in erfenis.
- **Doelgroep:** consumenten die snel maximale liquiditeit nodig hebben.

#### 4.4. Verzilverlening via gemeente (SVn)

Wordt door het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn) via deelnemende gemeenten aangeboden. Het betreft een tweede hypotheek, aanvullend op een eventuele bestaande eerste hypotheek. Er wordt niet getoetst op inkomen, maar op de beschikbare overwaarde: het totaal van de bestaande hypotheek plus de Verzilverlening (inclusief de bijgeschreven rente tot het 98e levensjaar) mag niet meer bedragen dan 80% van de woningwaarde. De rente (1,7% per januari 2026, 40 jaar vast) wordt jaarlijks bijgeschreven bij de schuld en aflossing vindt plaats bij verkoop of overlijden.

Het belangrijkste voordeel is de toegankelijkheid: geen inkomenseis, lage rente en gemeentelijk toezicht. De keerzijde is dat de lening alleen beschikbaar is in deelnemende gemeenten en uitsluitend besteed mag worden aan gemeentelijk goedgekeurde doelen zoals woningaanpassing, verduurzaming of funderingsherstel. De lening kan slechts eenmaal worden aangevraagd, waarna aanvullende verzilverproducten of hypotheekverhoging niet meer mogelijk zijn. Consumenten moeten alle gewenste aanpassingen dus in één keer realiseren.

- **Sterke punten:** geen inkomenstoets, lage rente, geen maandlasten, lange rentevastheid, gemeentelijk toezicht.
- **Zwakke punten:** beperkt beschikbaar, uitsluitend voor woningaanpassingen, eenmalige aanvraag, blokkeert toekomstige hypotheekverhogingen.
- **Risico's:** wisselende beschikbaarheid en voorwaarden per gemeente.
- **Doelgroep:** senioren die hun woning willen aanpassen of verduurzamen, in een deelnemende gemeente.

#### 4.5. Seniorenproposities en levenslange-renteproposities

Zijn formeel geen verzilverproducten, maar reguliere hypotheek aangepast voor consumenten met AOW- of pensioeninkomen. Anders dan de hiervoor beschreven producten zijn deze hypotheek gebaseerd op inkomen en kennen ze maandlasten. Binnen deze categorie zijn twee varianten te onderscheiden.

##### Klassieke seniorenpropositie

Gericht op consumenten vanaf circa 57 jaar die de AOW-leeftijd naderen of al hebben bereikt. De toetsing is soepeler dan bij een standaardhypotheek: er wordt gekeken naar de werkelijke lasten na pensionering, waardoor ook huishoudens met een lager pensioeninkomen in aanmerking komen. De hypotheek wordt doorgaans vormgegeven als aflossingsvrije lening met een rentevastperiode van minimaal twintig jaar.

Een beperking is dat de nieuwe hypotheeklast bij veel aanbieders niet hoger mag zijn dan de bestaande hypotheeklast en bestedingsdoelen doorgaans zijn beperkt tot woningaankoop of verbetering.

### Levenslange-renteproposities

Een recentere ontwikkeling, specifiek ontworpen voor consumenten die de AOW-leeftijd hebben bereikt. Het onderscheidende kenmerk is dat de rente voor het leven vaststaat, waardoor herfinancieringsrisico volledig wordt geëlimineerd en de maandlasten permanent overzichtelijk blijven. Toetsing vindt plaats op werkelijke lasten en bestedingsdoelen zijn doorgaans vrij.

Op dit moment bieden twee partijen een variant van dit type aan: a.s.r. met de WelThuis Levensrente Hypotheek tot circa 50% LTV en Vandaag Hypotheken met een variant tot 65% LTV, maar tegen een aanzienlijk hogere rente.

### Groeiende relevantie seniorenproposities en levenslange-renteproposities

De relevantie van dit segment neemt toe nu banken het aflossingsvrije deel beperken tot 30% LTV. Niet-bancaire verstrekkers zijn niet onderworpen aan diezelfde portefeuillebeperkingen en kunnen aflossingsvrij financieren tot 50-65% LTV. Voor gepensioneerden met voldoende pensioeninkomen die meer overwaarde willen benutten dan banken toestaan, is dit type product daarmee een logisch en groeiend alternatief.

- **Kenmerken:** reguliere hypotheek met aangepaste toetsing voor AOW- en pensioeninkomen.
- **Verschil met verzilverproducten:** maandlasten blijven, geen rente-op-rente of waardedeling.
- **Sterke punten:** eenvoudig en transparant, lage lasten door aflossingsvrije vorm, lange rentevastheid (tot levenslang), behoud eigendom.
- **Zwakke punten:** maandlasten blijven, inkomen vereist.
- **Doelgroep:** gepensioneerden met stabiel inkomen die overwaarde willen benutten.

#### 4.6. Vergelijking van verzilveroplossingen

Onderstaande tabel vat de belangrijkste verschillen samen op de criteria die voor de consument het meest relevant zijn. De tabel is opgedeeld in twee groepen: producten waarbij maandelijks rente wordt betaald en producten waarbij dat niet het geval is. Die tweedeling is in de praktijk voor veel consumenten al bepalend voor welke oplossing passend is.

	Ik kan en ik wil maandelijks rente betalen		Ik heb beperkt inkomen / wil geen maandlasten		
	Aflossingsvrije hypotheek	Levenslange rentepropositie	Opeethypotheek	Participatieproduct	Sale and Leaseback
Kosten (totaal)	● Laag (rente)	● Laag-gemiddeld (rente)	● Hoog (rente-op-rente)	● Hoog (delen waardestijging)	● Hoog (structurele huur)
Maandlasten	● Rente betalen	● Rente betalen	● Geen	● Geen	● Huur (maandelijks)
Inkomen vereist	● Ja (toets bij afsluiten)	● Ja (toetsing werkelijke lasten)	● Niet vereist	● Niet vereist	● Ja (voor huur)
Max LTV/opname	● Beperkt (±30% - 50%)	● Ruim (±50% - 70%)	● Beperkt (leeftijdsafhankelijk)	● Variabel (afhankelijk aandeel)	● Hoog (groot deel overwaarde)
Eigendom behouden	● Ja	● Ja	● Ja	● Ja (gedeeld economisch belang)	● Nee (verkoop)
Kosten vooraf bekend	● Ja	● Ja (afhankelijk van looptijd)	● Niet standaard	● Gedeeltelijk	● Ja (vaste huur)
Restschuldborging	● Nee	● Niet standaard	● Non-recourse	● N.v.t. (geen schuld)	● N.v.t. (geen schuld)
AFM-toezicht	● Ja	● Ja	● Niet standaard	● Nee	● Nee (vastgoed)
Met name geschikt voor	Senioren met goed inkomen die lage maandlasten willen	Senioren met (beperkt) inkomen die zekerheid willen	Senioren zonder inkomen die geen maandlasten willen	Senioren zonder inkomen, bereid waardestijging te delen	Senioren met hoge liquiditeitsbehoefte die eigendom willen opgeven

● **Gunstig**

● **Aandachtspunt**

● **Nadeel**

\* Bij bancaire verstrekkers geldt vanaf mei/juni 2026 een maximum van 30% LTV (Rabobank, ABN AMRO, ASN Bank). Bij niet-bancaire verstrekkers doorgaans nog 50%.

#### 4.7. Welke oplossing past bij welke situatie?

De keuze hangt af van twee hoofdfactoren: de hoogte en stabiliteit van het pensioeninkomen en de gewenste hoogte van de overwaardeopname.

- Voldoende inkomen + beperkte opname (30 tot 50% LTV):** Een reguliere aflossingsvrije hypotheek is veelal de eenvoudigste optie. Bij bancaire verstrekkers neemt de beschikbaarheid echter af (tot 30% LTV), maar bij niet-bancaire verstrekkers is deze route doorgaans nog beschikbaar tot 50% LTV.
- Voldoende inkomen + elke opname waarbij voorspelbaarheid en zekerheid centraal staan:** De levenslange-rentepropositie is voor een brede groep gepensioneerden het meest passend. De toetsing op werkelijke last maakt het toegankelijk ook bij een lager pensioeninkomen, terwijl de levenslange vaste rente herfinancieringsrisico volledig elimineert. Dit geldt zowel bij een beperkte als bij een grotere opname tot 65% LTV.
- Onvoldoende inkomen + beperkte opname:** De opeethypotheek of SVn Verzilverlening (indien beschikbaar en voor woningaanpassing) is het meest geschikt.
- Onvoldoende inkomen + grotere opname:** Participatieproducten of sale & leaseback bieden meer liquiditeit, maar tegen hogere en minder voorspelbare kosten, met verlies van (een deel van) het eigendom.

## 5. Conclusie

Oudere Nederlandse woningbezitters beschikken gezamenlijk over meer dan €450 miljard aan overwaarde. De behoefte om dit vermogen te benutten is divers: van woningaanpassingen en verduurzaming tot inkomensaanvulling en schenkingen aan kinderen.

Er bestaat geen universele oplossing: elk product kent een eigen balans tussen toegankelijkheid, kosten, risico's en flexibiliteit. De aflossingsvrije hypotheek en levenslange-renteproposities zijn het meest geschikt voor huishoudens met stabiel pensioeninkomen. De opeethypotheek biedt uitkomst zonder inkomen, maar met beperkingen in opnamecapaciteit. Participatieproducten zijn conceptueel eenvoudig maar kennen onvoorspelbare kosten. Sale & leaseback biedt maximale liquiditeit maar tegen forse nadelen. De SVn Verzilverlening is aantrekkelijk maar kent beperkingen rondom bestedingsdoelen en beschikbaarheid.

## Vooruitblik

De Nederlandse verzilvermarkt staat aan de vooravond van structurele groei: vergrijzing, stijgende overwaarde en pensioenonzekerheid vergroten de vraag, terwijl bancaire beperkingen op aflossingsvrije leningen het aanbod doen afnemen.

De vergrijzing zorgt voor een groeiend aantal huishoudens met overwaarde en behoefte aan liquiditeit. Tegelijkertijd ontstaat een 'dubbele fuik'. De verplichte annuïtaire aflossing sinds 2013 concentreert steeds meer vermogen in de eigen woning, terwijl banken onder ECB/DNB-druk de meest gangbare route om dit te benutten afknijpen. Het nieuwe pensioenstelsel vergroot de onzekerheid verder over de hoogte van het pensioeninkomen. En hoewel de overheid de doorstroomproblematiek erkent in het coalitieakkoord, laat concrete regelgeving nog op zich wachten.

Bij de ontwikkeling van nieuwe producten verdient de positie van de consument bijzondere aandacht. Te vaak ligt de nadruk op het aantrekkelijk maken van het product voor

investeerders, terwijl de belangen van een kwetsbare doelgroep onvoldoende worden geborgd. Goede voorlichting, duidelijke uitleg en onafhankelijk advies zijn van groot belang.

Voor institutionele beleggers biedt deze markt potentie, mits producten een eerlijke balans bieden tussen rendement en consumentenbelang. Levenslange-renteproposities vormen daarbij de meest natuurlijke brug tussen reguliere hypotheek en verzilverproducten: eenvoudig, transparant en met voorspelbare lasten. Voor institutionele beleggers die willen bijdragen aan een goed functionerende verzilvermarkt, is juist dat type product, waarbij consumentenbelang en rendement in evenwicht zijn het meest veelbelovend.

**Bronnen:**

- CBS (2024). *Vermogen van huishoudens; bezit en schulden naar leeftijd*. Centraal Bureau voor de Statistiek.  
<https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/83879NED>
- CBS (2023). *Bevolkingsprognose 2023–2060: Vooral ouder wordende bevolking blijft groei aanjagen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.  
<https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/statistische-trends/2023/bevolkingsprognose-2023-2060>
- CBS (2023). *Woonvoorkeuren en woongedrag van ouderen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.  
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/35/oudere-huishoudens-verhuizen-minder-vaak>
- CBS (2024). *Armoede en financiële moeilijkheden onder ouderen*. Centraal Bureau voor de Statistiek.  
<https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/rapportages/2024/armoede-en-financiele-moeilijkheden-onder-ouderen>
- UK Equity Release Council (2023). *Annual Market Report 2023*. Equity Release Council.  
<https://www.equityreleasecouncil.com/resource/annual-market-report-2023/>
- Van Bruggen Adviesgroep (2024). *Marktanalyse verzilverproducten*. Van Bruggen Adviesgroep.
- Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport. (2023). *Langetermijnramingen zorgkosten tot 2060*. Ministerie van VWS.  
<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2023/06/15/langetermijnraming-zorguitgaven-tot-2060>
- Autoriteit Financiële Markten (2020). *AFM waarschuwt voor risico's verzilverhypotheek*. AFM.  
<https://www.afm.nl/nl-nl/nieuws/2020/nov/verzilverhypotheek>
- De Nederlandsche Bank (DNB) (2024). *Kwartaalbericht – ontwikkelingen hypotheekmarkt en rentestanden*. Geraadpleegd via <https://www.dnb.nl/publicaties/kwartaalbericht>
- Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (2024). *Wet toekomst pensioenen (Wtp)*. Ministerie van SZW.  
<https://www.werkenaanonspensioen.nl/wet-toekomst-pensioenen>



**Rogier van der Hijden**  
**Algemeen Directeur**

**E: [vanderhijden@dmfco.nl](mailto:vanderhijden@dmfco.nl)**



**Christiaan van der Ziel**  
**Business Development**

**E: [vanderziel@dmfco.nl](mailto:vanderziel@dmfco.nl)**



**[www.dmfco.nl](http://www.dmfco.nl)**

**[www.munthypotheke.nl](http://www.munthypotheke.nl)**

**Bezuidenhoutseweg 16B**

**2594 AV Den Haag**