

Hoe graag wij het ook willen, klanten die een huis willen kopen zitten niet te wachten op een uitgebreid financieel advies over vermogen opbouwen. Zij willen hun droom waarmaken en als hypotheekadviseur wordt van jou gevraagd om ze hierbij te helpen. Maar durf verder te kijken dan het standaard advies!

Dromen waarmaken

TEKST RICHARD MEINDERS, SVC GROEP

Veelal hebben starters op de woningmarkt al online onderzocht wat hun maximale hypotheek kan zijn. Vervolgens begeven zij zich op de woningmarkt en pas als het eindelijk is gelukt om een woning te bemachtigen, gaan zij in gesprek met een hypotheekadviseur. Het is dan aan de hypotheekadviseur om hun droom waar te maken. Helaas komen veel starters niet zover, omdat ze in de biedingenstrijd het spreekwoordelijke gevecht al verliezen. Waar vroeger de vraagprijs van een woning de basis was om op af te dingen, is het nu een vanaf prijs geworden. Over de oorzaken van de huidige marktomstandigheden lopen de meningen uiteen, maar vast staat dat de lage rente hier onder meer debet aan is. Tenslotte kijkt men vooral naar de kosten per maand. Dan komt de vraag 'Wat kan een hypotheekadviseur hieraan bijdragen?'. In onze auditpraktijk beoordelen wij honderden hypotheekadviezen per jaar en wat valt op? De afgegeven hypotheekadviezen kun je bijna uittekenen; starters krijgen het advies voor een annuïtaire hypotheek met een looptijd van 30 jaar en de rente voor 20 of 30 jaar vast.

OUT OF THE BOX

Zoals hierboven al geschreven is het zonder overwaarde uit de huidige woning, spaargeld of een bijdrage van ouders of grootouders bijna niet mogelijk voor starters om een woning te kopen in de huidige markt. Het alternatief is huren, maar voor sociale huurwoningen bestaat een enorme wachtlijst en in de vrije sector zijn de huren dermate hoog dat dit weinig ruimte biedt om te sparen. Toch kan een creatieve hypotheekadviseur bijdragen aan oplossingen, door eens out of the box te denken. Een paar uitgangspunten: met de huidige rentestand is fiscaliteit van ondergeschikt belang; een hypotheek kent geen verplichte looptijd van 30 jaar; een hypotheek kan worden samengesteld uit meerdere delen; bij verschillende levensfasen horen verschillende lasten; met een eigen woning bouw je vermogen op.

Ga als hypotheekadviseur daarom het gesprek aan met de starter(s) en probeer erachter te komen wat voor hen belangrijk is en hoe zij hun toekomst voor zich zien. Ga verder dan het standaard

vragenlijstje uit de adviessoftware en vraag vooral door. Probeer van het advies meer maatwerk te maken, dat aansluit bij de verschillende levensfasen van de starters.

VOORBEELD

Laat ik eens een voorbeeld uitwerken: Maud (28 jaar) en Lisa (29) jaar verdienen respectievelijk 44.000 en 30.000 euro per jaar. Samen zijn ze de trotse ouders van Bas van twee jaar. Ze willen netto ongeveer 1.200 euro per maand uitgeven aan woonlasten. Ze betalen nu 1.200 euro per maand aan huur voor een appartement en willen voor Bas graag een huis met een tuin kopen. Ze vinden het belangrijk om nu ook nog leuke dingen te doen en willen dat als Bas te zijner tijd gaat studeren, ze hem financieel kunnen ondersteunen. Ze hebben geen intentie om hun gezin verder uit te breiden. Ook vinden ze de voorspelbaarheid van de maandlasten erg belangrijk. Maud en Lisa hebben de afgelopen jaren 20.000 euro gespaard. Ze willen dit geld liever niet gebruiken voor de aankoop. Ze houden graag wat geld achter de hand voor onvoorziene uitgaven en hebben al gehoord dat ze ook de kosten voor de aankoop zelf moeten betalen.

Op basis van een annuïtairhypotheek met een looptijd van 30 jaar en 30 jaar rentevast, komen ze met de huidige marktrente van 1,9 procent op een hypotheek van 370.000 euro.

Erik is hun hypotheekadviseur en vraagt of het een probleem is om een deel van de hypotheek langer door te laten lopen. Dat vinden Maud en Lisa geen probleem. Voor hen is de maandlast belangrijk. Erik stelt voor om de hypotheek als volgt

**'Maatwerk kan
het verschil
maken'**



WEER EEN EXTRA DOCUMENT

Een aantal adviesketens heeft in samenwerking met de OvFD de Advieswijzer geïntroduceerd. Deze Advieswijzer beoogt om met behulp van een aantal iconen in één oogopslag duidelijk te maken hoe het productaanbod bij de adviseur tot stand komt. Transparantie is mooi en uit onderzoek van de AFM blijkt dat klanten dit belangrijk vinden, maar het is weer een extra document. Bij het aangaan van een hypotheekaire krediet ontvangt de klant al een dienstenwijzer en een dienstverleningsdocument. Dit betreft de wettelijk verplichte precontractuele informatie, waarin de punten die in de Advieswijzer zijn opgenomen al deel van uitmaken. Deze documenten dienen om de consument inzicht te geven in belangrijke precontractuele informatie, zodat hij zich goed kan oriënteren op de dienstverlening die de hypotheekadviseur hem kan bieden. Het is onze ervaring dat dergelijke documenten niet of slecht worden gelezen door consumenten.

Het zoeken van een hypotheekadviseur gebeurt veelal op gevoel of op basis van relatie. Bij vrienden, familie of kennissen wordt geïnformeerd met wie zij goede ervaringen hebben. Daarnaast speelt de makelaar vaak een belangrijke rol bij het doorverwijzen van consumenten naar een hypotheekadviseur. Consumenten hebben over het algemeen maar één doel: hun droom waarmaken. Daarbij is het onze ervaring dat het niet uitmaakt of de adviseur die hen daarbij kan helpen onafhankelijk of objectief is of niet.

samen te stellen: annuïtair deel van 190.000 euro, looptijd 30 jaar, rente 30 jaar vast voor 1,9 procent; annuïtair deel van 50.000, looptijd vijftien jaar, rente vijftien jaar vast voor 1,75 procent; aflossingsvrij deel van 190.000 euro, looptijd 40 jaar, rente 30 jaar vast voor 2,1 procent. Dit brengt hun bruto maandlast op 1.341 euro en netto op 1.209 euro, maar nog belangrijker; ze hebben nu een budget van 430.000 euro in plaats van 370.000 euro en deze 60.000 euro kan net het verschil maken in de huidige markt. Daarnaast zorgen ze ervoor dat hun maandlasten als Bas zeventien jaar is met 316 euro per maand worden verlaagd. Als Maud en Lisa respectievelijk 58 en 59 jaar oud zijn, dan blijft alleen het aflossingsvrije deel nog over met een maandlast van 332,50 euro per maand. Dat is ook goed te betalen als ze zijn gepensioneerd. Erik geeft Maud en Lisa nog mee dat ze wel altijd een voorbehoud voor financiering moeten opnemen, want uit taxatie moet blijken dat de woning ook het geboden bedrag waard is. Bij een nieuwbouwwoning speelt dit probleem niet.

Probeer starters op de woningmarkt te overtuigen om voor ze starten met hun zoektocht bij jou aan tafel te komen. Je kunt ze echt helpen! ■