

BLIJF COMMUNICEREN MET JE KLANT

ook als de hypotheek afgesloten is

Als de woningwaarde stijgt, dan daalt de hypotheekrente. Het lijkt logisch, maar in de praktijk is dit niet bij alle geldvertrekkers een vanzelfsprekendheid en wordt de renteopslag niet zomaar aangepast als de woningwaarde stijgt, laat staan automatisch. Vreemd eigenlijk dat er in een markt waar data bepalend is, vaak nog een kostbaar taxatierapport nodig is om een hogere woningwaarde aan te tonen.

Een select aantal aanbieders is al wel zover dat automatisch wordt gekeken of door de maandelijkse aflossing de renteopslag omlaag kan. Bij een hogere woningwaarde kan de opslag in veel gevallen op verzoek tussentijds worden aangepast. Dit gebeurt dus niet automatisch, maar enkel op initiatief van de klant zelf. Dit biedt kansen voor de adviseur, juist nu.

Forse winsten

Volgens de Prijsindex bestaande koopwoningen van het CBS en het Kadaster zijn de huizenprijzen de afgelopen jaren flink omhooggegaan. Deze positieve ontwikkeling stuwt het vermogen en het vertrouwen van de Nederlander. Ruim 80% van alle huizenbezitters denkt flinke winst te maken als ze hun huis nu zouden verkopen. De gemiddelde overwaarde wordt geschat op 128.000 euro, blijkt uit onderzoek van ABN Amro. Zeker in de drie grootste steden en hun randgemeenten verwacht men grote winsten. Een kwart van de woningeigenaren in die steden denkt aan een winst tussen 100.000 en 200.000 euro. Hun huizen zijn door het beperkte woningaanbod het sterkst in waarde gestegen.



Auteur
Rogier Nieuwkamp van oprichter de PropositieFabriek



Auteur
René Teuwen interimmanager en marketing effectiveness consultant

Gemiste kans

Hoe kan het dat huizenbezitters zich wel bewust zijn van de gestegen waarde, maar niet van de mogelijkheid om daarmee hun hypotheekrente naar beneden te krijgen? De meeste geldvertrekkers informeren hun klanten niet proactief over deze mogelijkheid. Ook de AFM is dit opgevallen in het Klantbelang Dashboard 2018. Over de gehele linie constateert de AFM dat aanbieders onvoldoende in het belang van de klant handelen in de vaststelling van de risico-opslagen en de informatieverstrekking hierover. Maar ook onafhankelijke adviseurs helpen hun klanten hier niet op grote schaal met het behalen van voordeel. Terwijl ze hier voor hun klanten grote toevoegde waarde kunnen hebben. Ze hebben de ingangen bij alle partijen, kennen de materie en kunnen snel inschatten of hun klant kan besparen. Een gemiste kans.

Veel huizenbezitters betalen een te hoge hypotheekrente nu hun woning zo in waarde is gestegen. Hoe kan dit? De hypotheekrente bestaat uit een basisrente en een risico-opslag. Je krijgt met deze opslag te maken



Rekenvoorbeeld

Ria heeft in 2010 een woning gekocht die op dat moment 200.000 euro waard was en nam een hypotheek van 200.000 euro. Ria kreeg een renteopslag van +0,50 % bovenop haar basisrente. Inmiddels is de waarde van haar woning

gestegen naar 250.000 euro. Door de gestegen waarde kan haar risico-opslag dalen naar +0,2%. Dat scheelt haar 600 euro per jaar! Dat is bij een gemiddelde looptijd van 7 jaar 4.200 euro voor de klant.

als de hypotheek die je afsluit relatief hoog is ten opzichte van je woningwaarde. Is je huis meer waard geworden of heb je afgelost op de hypotheek, dan kan de risico-opslag omlaag of zelfs vervallen. Het loont dus om te berekenen of je in een andere risicoklasse valt en dus of je kan besparen! Je betaalt dan direct minder hypotheekrente. De besparing kan oplopen tot duizenden euro's per jaar.

Klantbelang

Wat veel huizenbezitters niet weten is dat bij een groot deel van de geldvertrekkers mogelijk is om deze risico-opslag tussentijds aan laten te passen. Ook als de rente nog een tijd vaststaat. De geldvertrekkers communiceren hier niet proactief over en de meeste adviseurs ook niet. Terwijl het over grote bedragen per jaar gaat. De klant heeft er dus veel baat bij als hij ontzorgd wordt.

Er zijn nog maar een beperkt aantal partijen die klanten echt helpen om de besparing te regelen. De Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis hebben handige stappenplannen, maar geven geen inzicht in de persoonlijke situatie en ontzorgen niet. En dus krijgen te weinig klanten waar ze recht op hebben. De start up Rentekortingchecker.nl is in dit gat gesprongen. De tool gelanceerd geeft in een aantal simpele stappen inzicht in de besparing en biedt de mogelijkheid om het direct te regelen voor de klant.

Kans voor de adviseur

Als adviseur heb je veel contact met de klant op het moment van sluiten van de hypotheek. Is de

hypotheek gesloten, dan neemt het klantcontact meestal sterk af. Logisch ook want de klant heeft de hypotheek en als het goed is denkt hij er niet veel meer aan. Alles loopt immers goed en hij is gewend aan de maandlasten. Dus waarom zou hij zich druk maken? Hier zit de kans voor u als advi-

Niets doen is een gemiste kans

seur! U kent de woningmarkt en uw klant als geen ander. Dus als de waarde elk jaar stijgt, dan kan het zijn dat een klant vaak voordeel kan hebben. Een unieke mogelijkheid om de klant te verrassen en aan je te binden. In het rekenvoorbeeld kan je lezen dat de klant er al gauw een flatscreen TV aan over kan houden. Een goed moment om met uw klant contact op te nemen en hem op de mogelijkheid te wijzen. En het voor hem te regelen!

Eens in de 7 jaar

Gemiddeld verhuist een klant eens in de 7 jaar. Wanneer weet je of jouw klant daaraantoe is? Door regelmatig met hem te communiceren. De meeste klanten wisselen van adviseur omdat ze na het sluiten weinig meer van hem gehoord hebben. Ze zijn niet ontevreden over hem, maar zijn hem in hun zoektocht naar een (andere) hypotheek simpelweg vergeten en zijn in contact gekomen met een andere adviseur. Zonde! Gemiste kans! **IF**