
Een duidelijk hypotheekadvies



Geld

Jaap Jongasma, financieel adviseur in Damwâld

Soms begrijp je het even niet. Het is druk! Allerlei jonge mensen die een huis hebben gekocht of druk op zoek zijn. Onlangs een vrijstaande starterswoning waarop vijftien kandidaten een bod uitbrachten. Dit huis is boven de vraagprijs verkocht.

Jongeren zijn tegenwoordig goed voorbereid. Ze weten wat ze willen. Regelmatig is er al veel eigen geld gespaard. Ze weten dat ze minder kunnen lenen dan vroeger. Willen niet meer ten koste van alles een huis kopen. Ze weten de tering naar de nering te zetten.

Dit lijkt in tegenstelling tot berichten van de overheid dat er verder bezuinigd moet worden. Eerder heeft premier Rutte aangegeven dat

dit komt omdat er niet genoeg geconsumeerd wordt.

Bovenstaand voorbeeld van de jongeren laat zien dat mensen best willen investeren. De consument heeft behoefte aan duidelijkheid. De nieuwe hypotheekregels zijn bekend. De renteaftrek wordt sneller afgebouwd dan voorheen door de annuïteitenhypotheek. Daar staat tegenover dat je ook sneller je hypotheekschuld inlost.

Wij kunnen ons afvragen of we niet te veel in het verleden blijven zitten. Wij beperken ons door te kijken wat er allemaal niet meer is. Als jongere heb je een frisse kijk en word je niet belemmerd door deze ballast.

Als advieskantoor zullen wij mee

moeten bewegen met de veranderde regels om aansluiting te houden met onze klanten. Op 1 januari 2013 is de provisie afgeschaft voor hypotheeken. De nota van het advies is niet meer verwerkt in het product maar betaal je direct aan de adviseur.

Banken en verzekeringstussenpersonen worstelen met hun tarief in relatie tot de dienstverlening. Wat ga je aanbieden en wat niet. Wat kan de klant zelf doen om de prijs laag te houden. Bovenstaande leert ons als adviseur dat wij bovenal duidelijk moet zijn: wat voor diensten krijgt de klant en wat moet ervoor betaald worden.

Deze nieuwe manier van werken geeft je als klant nog geen duidelijkheid. Bij wie moet je zijn voor een goed hypotheekadvies? Je zult je moeten afvragen wat je van de adviseur verwacht. Weet je al wat je wilt? Of heb je nog advies nodig?

Wij moeten bovenal duidelijk zijn: wat voor diensten krijgt de klant en wat moet ervoor betaald worden

Wat gebeurt er bij werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, overlijden? Wil je een eenmalig advies of ook tijdens de looptijd.

Welke eisen stel je aan je adviseur. Ga je rechtstreeks naar een Rabobank, ING bank of ABN Amro bank dan krijg je een gebonden advies in producten van de betreffende bank. Je hebt geen vergelijkingen met andere partijen. Dit wil niet zeggen dat dit niet goed is, je hebt alleen geen vergelijkingsmogelijkheden. Ga je naar een onafhankelijke tussenpersoon dan kan hij vergelijkingen maken van meerdere hypotheekaanbieders en voorwaarden.

Heb voor jezelf een duidelijk verhaal, dan kom je verder.

▶ Jaap Jongasma is financieel adviseur bij Rentmeester Financieel Advies in Damwâld, www.verantwoordadvies.nl