



Hypotheekadviseurs gaan meer aandacht aan nazorg geven vanwege actuele thema's

Onafhankelijke hypotheekadviseurs willen blik meer op bestaande klanten richten

Diemen, juni 2018– De betaalbaarheid van aflossingsvrije hypotheek op termijn, de krappe en oververhitte huizenmarkt en de lage rente zijn voor hypotheekadviseurs de belangrijkste thema's die zij met hun klanten bespreken. Dit blijkt uit onderzoek van Hypotheekonderzoek.nl waarbij 270 onafhankelijke hypotheekadviseurs vragen beantwoordden over actuele ontwikkelingen in de hypotheekmarkt. Daarnaast zijn ook energiebesparende maatregelen (verduurzaming) en risicoklassedaling / looptijdrente belangrijke onderwerpen waar adviseurs hun klanten op wijzen.

Beoordeelde onderdelen

In het onderzoek zijn vragen gesteld over actuele thema's zoals het bieden van nazorg, risico's van aflossingsvrije hypotheek, looptijdrente, risicoklassedaling, AVG en het gebruik van tooling.

Wat betreft het bieden van nazorg geeft bijna 48% van de adviseurs aan dat ze bestaande klanten ten minste eens in de 2 of 3 jaar benaderen dan wel pogen te benaderen. 20% van de adviseurs geeft aan dat ze in de praktijk niet toekomen aan het benaderen van bestaande klanten. En nog eens bijna 20% geeft aan klanten vooral digitaal via e-mails en nieuwsbrieven te informeren.

Op het onderwerp 'aflossingsvrije hypotheek' geeft ruim 62% van de adviseurs aan de risico's van aflossingsvrije hypotheek als onderdeel van hun nazorg te zien.

Op de vraag of zij klanten met een aflossingsvrije hypotheek actief benaderen, geeft 31% aan dat al structureel te doen. Ruim 42% geeft aan dat nog dit jaar te willen gaan doen. Daarnaast geeft bijna 19% van de adviseurs aan dat ze hierover geen klanten gaan benaderen dan wel dat ze dat een taak van de geldverstrekker vinden (7,5%).

Andere opvallende uitkomsten uit het onderzoek zijn;

- Bijna 75% van de adviseurs neemt looptijdrente (de gemiddelde rente over de looptijd als gevolg van automatische risicoklassedaling) mee bij het hypotheekadvies.
- Ruim 35% van de adviseurs geeft aan bestaande klanten proactief te benaderen als de hypotheek in aanmerking komt voor risicoklasse daling.

- Bijna 75% van de adviseurs is sterk voorstander van het meenemen van de verpande vermogensvorming voor risicoklassedaling (naast de actuele restschuld en de actuele woningwaarde).

Ten slotte is gevraagd aan adviseurs welke thema's zij op dit moment het meest belangrijk vinden om te bespreken met klanten. De belangrijkste 3 zijn;

- Aflossingsvrije hypotheek en de betaalbaarheid daarvan op de eind- en pensioendatum;
- De hoge huizenprijzen, het overbieden op vraagprijzen en de verhitte woningmarkt. Op termijn kan dit problemen geven als onder water staan en daardoor niet kunnen financieren van een andere woning bij de wens tot verhuizen;
- De lage rente en de mogelijkheid tot rentemiddeling. Op termijn ligt hier een renterisico op de loer. Zeker starters lenen het maximale. Als bij een renteverlenging of verhuizing de rente procenten hoger is, dan stijgen de hypotheeklasten fors. Ook wordt het kunnen verdwijnen van de renteaftrek in dit kader genoemd.

Ook noemen adviseurs energiebesparende maatregelen en verduurzaming alsmede risicoklassedaling als onderwerpen die zij vaker met klanten bespreken.

Over Hypotheekonderzoek.nl

Hypotheekonderzoek.nl is onderdeel van De Nationale Hypotheekbond en voert regelmatig marktonderzoeken uit in de hypotheekmarkt in Nederland over actuele thema's en ontwikkelingen die zowel consumenten, adviseurs als geldverstrekkers raken. Hierbij analyseren wij vooral hoe adviseurs en geldverstrekkers inspelen op deze ontwikkelingen in hun beleid en proposities bij het afsluiten, oversluiten of renteverlengen van een hypotheek.



De Nationale Hypotheekbond doet continu onderzoek naar de hypotheekbranche en ontwikkelt technologische oplossingen om concrete, actuele en transparante informatie te bieden. Dit voor en tijdens het sluiten van een hypotheek. Maar vooral ook tijdens de looptijd van een hypotheek rekening houdend met veranderingen in de situatie van consumenten, wetgeving en productinnovaties. Deze oplossingen bekijken en ontwikkelen we vanuit een consumentenperspectief.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Dick de Zwart, via d.dezwart@studiofinance.nl of 0626100986

Relevante links:

www.looptijdrente.nl

www.eindelooptijd.nl

www.hypotheekbond.nl

www.studiofinance.nl