

‘Huizenkoper bij bank duizenden euro’s duurder uit dan bij onafhankelijk adviseur’

label: Financiële planning  39315  11

Huizenkopers die een nieuwe hypotheek afsluiten, betalen bij een bank 0,67% meer hypotheekrente ten opzichte van de scherpste aanbieding in de markt. Via een onafhankelijk adviseur is dat verschil kleiner: 0,3%. Bij een looptijd van 10 jaar scheelt dat gemiddeld circa € 8.000. Dat blijkt uit onderzoek van Hypotheekonderzoek.nl in opdracht van Van Bruggen Adviesgroep.



Hypotheekonderzoek.nl ondervroeg bijna 400 mensen die in 2016 of 2017 een hypotheek sloten. Het gemiddelde hypotheekbedrag was € 237.849. Bij dat bedrag levert een renteverskil van 0,37% tussen de twee distributiekkanalen een besparing

van € 8.000 op bij een looptijd van 10 jaar. Bij een looptijd van 30 jaar is een koper die via een onafhankelijk adviseur een annuïteitenhypotheek sluit ongeveer € 15.000 goedkoper uit.

Advies bank € 800 goedkoper

Voor het advies zelf betaalden de klanten bij de bank gemiddeld € 800 minder dan bij de onafhankelijk adviseur. Van de respondenten liet ruim 30% zich adviseren bij een bank, 62% door een onafhankelijk adviseur. De rest wendde zich tot familie en vrienden of ploos de hypotheek helemaal zelf uit.

De vijf meest gekozen geldverstrekkers in het onderzoek waren Rabobank (19,0%), ABN AMRO (11,5%), AEGON (10,9%), ING (6,3%) en Florius / Bouwfonds (5,8%).

Voorwaarden steeds dichterbij elkaar

Michiel Meijer, algemeen directeur van Van Bruggen Adviesgroep, hekelt het distributiebeleid van sommige geldverstrekkers. Daardoor is er op dit moment geen enkele partij die toegang biedt tot alle hypotheeken. “In 76% van de onderzochte hypotheeken heeft de consument voor een hypotheek gekozen die niet de goedkoopste was. Natuurlijk is prijs niet allesbepalend bij die keuze, de voorwaarden zijn ook belangrijk. Maar we zien de laatste jaren juist dat de voorwaarden bij alle geldverstrekkers steeds dichterbij elkaar komen te liggen. Als 76% in de praktijk niet

uitkomt bij de goedkoopste hypotheek dan kun je stellen dat de consument kennelijk niet makkelijk toegang krijgt tot alle beschikbare hypotheek op de markt”, aldus Meijer.

Hoe kleiner het assortiment, hoe groter de kans dat de consument een scherpe rente misloopt, zegt Meijer. “Dat effect zie je helemaal als de consument zelf kiest voor slechts één geldverstrekker, een bank die alleen zijn eigen producten aanbiedt. De kans is klein dat die bank net op dat moment de scherpste rente in de markt heeft.”

Eerste publicatie door **Paul de Kuiper** op 26 apr 2018
Laatste update: 26 apr 2018



Vakmedianet. Auteursrecht voorbehouden.

Op gebruik van deze site zijn de volgende regelingen van toepassing: **Algemene Voorwaarden** en **Privacy en Cookie beleid**

Vakmedianet gebruikt cookies om bepaalde voorkeuren te onthouden en af te stemmen op uw vakmatige interesse. **Meer informatie over het gebruik van cookies**