

# **Van hypotheekadviseur naar totaaladviseur**

**Whitepaper voor hypotheekadviseurs die  
hun klanten op een verantwoorde manier  
willen blijven bedienen**

**U biedt uw klanten graag een verantwoorde financieringsoplossing. Maar door strengere wetgeving en gedragscodes worden de mogelijkheden beperkt. Bovendien zijn consumenten zich steeds meer bewust van de noodzaak van aflossen. In dit whitepaper leest u hoe u uw klanten op een goede manier kunt blijven bedienen.**

# Van hypotheekadviseur naar totaaladviseur

U wilt uw klanten in deze lastige omstandigheden goede oplossingen blijven bieden voor hun financieringsbehoefte. Daarom overweegt u om de mogelijkheden van Consumptief Krediet mee te nemen in uw advies. U wilt nog meer inhoud geven aan de overstap van hypotheekadviseur naar totaaladviseur.

Het is januari 2013 en het zijn moeilijke tijden in de financiële wereld. De huizenmarkt stagneert en op 1 januari 2013 is de nieuwe Belastingwet ingegaan. Bovendien is de consument terughoudender dan ooit en is hij zich meer en meer bewust van de noodzaak van aflossen en het risico van een restschuld.

## Leeswijzer

Op de volgende pagina's leest u hoe wij u hierbij willen ondersteunen. Eerst omschrijven we de belangrijkste ontwikkelingen in de markt en de u welbekende gevolgen hiervan voor uw branche. Daarna omschrijven we de voordelen van totaaladvies. We sluiten af met een aantal praktijkcasussen. Hierin laten wij helder zien hoe u als totaaladviseur de klant meerdere oplossingen kunt bieden voor zijn financieringsvraag.

## In dit whitepaper krijgt u antwoord op de volgende vragen:

- Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de markt?
- Wat zijn de gevolgen voor uw branche?
- Wat zijn de voordelen als u kiest voor totaaladvies?
- Wat betekent totaaladvies voor uw klanten?

## Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen in de markt?

**De verwachting is dat eind 2013 bijna 25% van de huishoudens onder water staat.**

### Huizenmarkt op slot

De huizenmarkt komt steeds verder onder druk te staan en herstel wordt voorlopig niet verwacht. Het aantal executieveilingen is het laatste decennium verviervoudigd en de gemiddelde huizenprijs daalt verder. De huizenprijzen lagen in december 2012 maar liefst 6,3% procent lager dan in dezelfde maand een jaar eerder. Sinds augustus 2008, toen de prijzen piekten, is de prijsdaling ruim 16%. Bovendien staan op dit moment 700.000 huishoudens onder water. Naar verwachting zal dit aantal eind 2013 oplopen naar in totaal 800.000 huishoudens, wat neerkomt op bijna 25%.

### Nieuwe Belastingwet

Ook de nieuwe Belastingwet heeft grote gevolgen voor de markt:

1. Vanaf 1 januari 2013 is de hypotheekrente alleen nog maar aftrekbaar bij volledige aflossing binnen 30 jaar met minimaal een annuïtair schema.
2. De 'Loan to Value' wordt afgebouwd naar 100% op 1 januari 2019.
3. De afbouw van het maximale aftrektarief met 0,5% per jaar tot het niveau van de 3<sup>e</sup> schijf. Deze afbouw gaat op 1 januari 2014 in en geldt zowel voor bestaande als voor nieuwe klanten.

## Wat zijn de gevolgen voor uw branche?

**Steeds meer hypotheekadviseurs breiden hun diensten uit met Consumptief Krediet producten. Hiermee bieden zij hun klanten meer mogelijkheden voor een goede financieringsoplossing.**

### Laag consumentenvertrouwen

Door de economische en financiële crisis is het consumentenvertrouwen in de afgelopen jaren enorm gedaald. In december 2012 stond de indicator van het CBS op -51. Terwijl we vijf jaar geleden, in juni 2007, met +21 punten nog tot de meest optimistische consumenten van Europa behoorden. Toen, in 2007, leek er ook nog geen vuiltje aan de lucht. Toen was een huis kopen nog heel gewoon. En een hypotheek afsluiten ook. Net als een verbouwing meefinancieren of een tweede hypotheek op je woning nemen. En natuurlijk verkocht je je huis met overwaarde.

### Tijd voor verandering

Anno 2013 ziet het er heel anders uit: de consument is kritisch en voorzichtig. En hij is zich meer en meer bewust van de noodzaak van aflossen en van het risico van een restschuld. Bovendien kunt u uw klant door de aanscherpingen van de wet- en regelgeving niet meer dezelfde financieringsoplossingen bieden als voorheen. Daar wilt u wat aan doen want u wilt uw klant wel goed blijven bedienen. Een mogelijkheid is dan dat u Consumptief Krediet toevoegt aan uw dienstenpakket.

## Wat zijn de voordelen als u kiest voor totaaladvies?

**Als totaaladviseur heeft u meer mogelijkheden om uw klant een goede financieringsoplossing te bieden.**

Bent u eraan toe om de uitdagingen van de crisis om te buigen in kansen? Bent u er klaar voor om uw klanten een totaaladvies te gaan geven? Waarbij u dus, naast een hypotheek, ook de mogelijkheden meeneemt van Consumptief Krediet? Hieronder ziet u wat de voordelen zijn voor uw klanten én voor u.

### **U geeft uw klanten een verantwoord advies**

Bij een financieringsvraag gaat u uit van de behoefte van uw klant, het object en de levensduur van het object. Vraagt uw klant een financiering aan voor een object met een korte levensduur, zoals bijvoorbeeld een keuken, dan is het passend om dit met kort geld te financieren. Een Consumptief Krediet is dan een verantwoord advies.

### **U biedt uw klanten meer mogelijkheden**

U heeft meer mogelijkheden, want een Consumptief Krediet wordt verstrekt op basis van inkomen en lasten, en niet op basis van de taxatiewaarde van de woning.

### **U bespaart tijd dankzij de korte doorlooptijd**

De behandeling van de aanvraag is efficiënt en de doorlooptijd is aanzienlijk korter dan die van een hypotheek. Dat is met name handig als u het Consumptief Krediet inzet als het alternatief voor de tweede hypotheek.

### **Uw totaaladvies zorgt voor klantbehoud**

U werkt aan klantbehoud want u voorziet in een behoefte die uw klant anders mogelijk bij een andere partij vervult. Ook creëert u hiermee meer verbinding met uw klant.

# Wat betekent totaaladvies voor uw klanten?

Maar wat betekent dit nu concreet voor uw advisering en dus voor uw klant? Aan de hand van drie voorbeelden ziet u dat de nieuwe strategie u meer mogelijkheden biedt om uw klant van dienst te zijn.

## Voorbeeld 1

Brigitte en Paul hebben een eigen woning en willen een uitbouw realiseren. Zij vragen u hoe zij dit het beste kunnen financieren. Wat is uw advies?

Aankoop	€ 350.000,-
Hypotheek	€ 275.000,-
Taxatiewaarde	€ 260.000,-
Verbouwingskosten	€ 25.000,-

### Optie 1: tweede hypotheek + spaargeld

De maximale hypotheek is  $1.04\% * x \text{ € } 260.000,- = \text{€ } 270.400,-$ . Brigitte en Paul kunnen een tweede hypotheek nemen van maximaal € 10.400,-. Voor het resterende bedrag kunnen zij hun eventuele spaargeld aanspreken.

### Optie 2: Consumptief Krediet

Brigitte en Paul kunnen de verbouwing ook met kort geld financieren in de vorm van een Consumptief Krediet. De waarde van de woning wordt hierbij buiten beschouwing gelaten. De toets gebeurt op basis van de VFN Gedragscode.

## Voorbeeld 2

Mirjam en Robin kopen een woning en willen de badkamer verbouwen. Het is echter niet mogelijk om de verbouwing mee te financieren in de hypotheek. Wat is uw advies?

Aankoop	€ 250.000,-
Verbouwing	€ 10.000,-
Kosten koper 6%	€ 15.000,-
Marktw waarde na taxatie	€ 250.000,-
Benodigde bedrag	€ 275.000,-
Max. hypotheek $1.06\% * x \text{ € } 250.000,- =$	€ 265.000,-
Tekort	€ 10.000,-

### Optie 1: hypotheek + spaargeld

Mirjam en Robin nemen een hypotheek van € 265.000,-. De badkamer moeten ze dan met hun eventuele spaargeld bekostigen.

### Optie 2: Consumptief Krediet

Mirjam en Robin nemen een hypotheek van € 265.000,-. De € 10.000,- voor de badkamer wordt verstrekt op basis van de VFN Gedragscode.

## Wat is een verantwoord advies?

Een verantwoorde oplossing voor Brigitte en Paul is om voor optie 2 te kiezen. Zij lossen de lening dan af over vijf tot tien jaar. Bij optie 1 gaat de tweede hypotheek qua looptijd meelopen met de al bestaande hypotheek. Dus loopt de 1<sup>e</sup> hypotheek nog 21 jaar dan loopt de 2<sup>e</sup> hypotheek ook 21 jaar. De verbouwing wordt dan dus over een langere periode gefinancierd dan bij optie 2.

## Wat is een verantwoord advies?

Als Mirjam en Robin hun spaargeld niet willen of kunnen aanspreken, kunt u hen helpen door hun een Consumptief Krediet te adviseren. Dit krediet wordt in een afzienbare tijd afgebouwd; dat verkleint de kans op een restschuld.

\* Zoals u weet, is het maximale verstrekingspercentage bij een nieuwe hypotheek 106% (104% + 2% overdrachtsbelasting).

In alle andere gevallen is het maximale verstrekingspercentage 104%.

## Voorbeeld 3

Marijke en Jan moeten vanwege het werk van Jan verhuizen. Ze verkopen hun huidige woning en kopen in het Oosten van het land een nieuwe woning.

Aankoop vorige woning	€ 289.000,-
Hypotheek	€ 260.000,-
Taxatiewaarde	€ 243.000,- (-16%)
Restschuld	€ 17.000,-
Aankoop nieuwe woning	€ 250.000,-
Kosten koper 6%	€ 15.000,-
Benodigde bedrag	€ 265.000,- + € 17.000,- =
Max. hypotheek	€ 282.000,-
1.06%* x € 250.000,- =	€ 265.000,-
Tekort	€ 17.000,-

### Optie 1: hypotheek

Marijke en Jan nemen een hypotheek van € 282.000,- waarbij de hogere verstrekking mogelijk is dankzij 'explain'. De mogelijkheden hiervoor zijn beperkt.

### Optie 2: hypotheek en spaargeld

Marijke en Jan nemen een hypotheek van € 265.000,-. De restschuld moeten ze met hun eventuele spaargeld bekostigen.

### Optie 3: hypotheek en kort geld

Marijke en Jan nemen een hypotheek van € 265.000,-. De € 17.000,- financieren ze op basis van een Consumptief Krediet.

## Wat is een verantwoord advies?

Als Marijke en Jan hun spaargeld niet kunnen of willen aanspreken, is optie 3 een eenvoudige en verantwoorde oplossing. De lening is maximaal tien jaar aftrekbaar.

\* Zoals u weet, is het maximale verstrekkingpercentage bij een nieuwe hypotheek 106% (104% + 2% overdrachtsbelasting). In alle andere gevallen is het maximale verstrekkingpercentage 104%.

## Tot slot

Dit is een uitgave van Credivance N.V. Bent u benieuwd naar de mogelijkheden die Credivance u biedt? Neem dan contact met ons op. Wij helpen u graag om uw klant de beste oplossing te bieden voor zijn financieringsbehoefte. Bel ons voor een afspraak: (030) 659 68 15 of kijk op [credivance.nl](http://credivance.nl).

### Over Credivance

Credivance is een Nederlandse financieringsmaatschappij en is opgericht in 2007. Wij bieden veel vormen van Consumptief Krediet en werken uitsluitend samen met hypotheekketens. Ons motto is 'méér dan krediet' omdat wij niet alleen krediet bieden; wij staan altijd klaar voor onze klanten. Met advies en ondersteuning, en om vragen te beantwoorden. Credivance is onderdeel van het al 30 jaar bestaande ALFAM Consumer Credit, een 100% dochter van ABN AMRO Bank N.V.

**CREDIVANCE** | **ALFAM**  
is onderdeel van | Consumer Credit

