



## Huis & Hypotheek: stabiele factor in roerige tijden

**Hebben hypotheekverstrekkers het lastig tijdens de kredietcrisis? Of biedt een economische recessie juist kansen? En had Hans Hoogervorst van de AFM gelijk toen hij eind april stelde dat tophypotheek moeten worden verboden? Finance Ventures legde deze en andere vragen voor aan [René Nagelhout](#), adjunct directeur van [Huis & Hypotheek](#).**

*Banken maken een lastige periode door. Hoe moeilijk is deze tijd voor een organisatie als Huis & Hypotheek?*

"Niet moeilijker dan voor andere organisaties die hypotheek verstrekken. Dagblad De Pers is bezig met een onderzoek naar franchising bij hypotheekverstrekkers. De stelling is dat franchisenemers het nu per definitie moeilijker hebben omdat zij een bijdrage moeten betalen aan de franchisegever. Ik denk dat dat helemaal niet geval is. Als franchisenemer bedenk je regelmatig: 'wat krijg ik voor m'n geld, hoe is de prijs-prestatiebalans.' Die is bij onze organisatie, Huis & Hypotheek, heel goed. Wij leveren heel veel aan onze kantoren voor een relatief lage bijdrage. Het levert juist een meerwaarde op om aangesloten te zijn bij een franchiseformule."

*Hoe ziet de toegevoegde waarde van Huis & Hypotheek er dan uit?*

"Wij zorgen voor een erg goede ondersteuning, op allerlei gebied, vooral Marketing, leadgeneratie en ondersteuning bij ondernemerschap. De hypotheekmarkt – en zeker die van de intermediairs- is continu in beweging. Je moet als intermediair aan zoveel regels voldoen, dat red je gewoon niet als eenling. Je moet een stevige organisatie achter je hebben staan, zoals Huis & Hypotheek. Al die strengere regelgeving biedt voor onze organisatie veel kansen: steeds meer ondernemers zien onze toegevoegde waarde en sluiten zich bij ons aan, waardoor onze landelijke dekking nog beter wordt."

*Met welke veranderingen hebben hypotheekverstrekkers te maken?*

Voorheen hadden we als intermediairs alleen te maken met een provisiemodel. Op een zeker moment is toen –vanuit consumentenorganisaties en de politiek- het begrip 'perverse prikkel' ontstaan. Een tussenpersoon zou niet onafhankelijk adviseren, maar zou de hypotheek aanbevelen waar hij de meeste provisie voor kreeg, zo werd gesteld. De intermediairs werkten niet transparant genoeg, het was voor de consument niet duidelijk wat een intermediair eigenlijk verdiende aan een hypotheek. De regelgeving omtrent de provisieregeling is dan ook fors aangepast. Daarnaast zijn bonussen op basis van volume niet meer toegestaan. Wij als Huis & Hypotheek zijn blij met deze veranderingen. Je kunt nu veel transparanter werken: 'wat doe ik voor u als klant en wat verdien ik daarmee'. Daarnaast wordt de kwaliteit van het advies steeds belangrijker. En ik denk dat wij daarmee onderscheid maken in de markt."

*Waarom is de kwaliteit van een adviseur van Huis & Hypotheek dan beter dan dat van een concurrent?*

"De kwaliteit van de advisering van de Huis & Hypotheek-specialisten wordt getoetst door het Keurmerk Financiële Dienstverlening. We zijn de enige intermediaire keten die dit keurmerk draagt. Daarnaast hebben we een interne begeleiding om de advisering van de kantoren te toetsen aan de normen die de AFM stelt."



*Maar ik kan toch gewoon op internet zoeken naar de beste hypotheek? Waarom zou ik naar Huis & Hypotheek gaan?*

"Omdat jij als consument toch altijd een vorm van advies nodig hebt, ondanks alle informatie die er al te vinden is. Juist dat stuk advies, daar zijn wij zo ontzettend goed in. Bijvoorbeeld door samen een 'lifeplanning' te maken: wat wil je gaan doen, wat zijn je doelen op de kortere en langere termijn. Wil je over een paar jaar een sabbatical nemen? Of je hypotheek op je 60<sup>e</sup> volledig hebben afgelost? Onze adviseurs staan naast de klant en geven een goed toekomstadvies. Een klant wil een huis, geen hypotheek. Dat staat bij ons voorop. We heten niet voor niets Huis & Hypotheek, we doen meer dan alleen een hypotheek verkopen. We zorgen voor individueel maatwerk."

*Hoe ziet u de toekomst voor uw organisatie?*

"Ik ben enthousiast over de toekomst, we zien vele mogelijkheden voor onze organisatie. De consument richt zich in onzekere tijden op een betrouwbare partner, wij bewijzen al jaren dat te zijn. Ik verwacht dat hypotheekproducten de komende tijd veranderen. Consumenten gaan meer sparen, de kredietgedreven maatschappij -voor zover die al in Nederland bestond- zal steeds meer afnemen. Je zult meer aflossingen gaan zien, aflossingsvrije hypotheeklen juist veel minder."

*Hans Hoogervorst van de AFM pleitte een tijdje geleden voor afschaffing van tophypotheeklen en wilde dat alleen de aankoop van een huis wordt gefinancierd en niet bijvoorbeeld bijkomende kosten, zoals notaris-kosten. Wat vindt u van zijn plannen?*

"De huizenprijzen gaan naar verwachting nog meer dalen. Het risico van ontslag wordt groter. Het is een goede zaak dat de AFM daar over meedenkt. Maar de AFM is een toezichthoudend orgaan, het is helemaal niet haar taak om dit soort regels te veranderen. Met name voor de startersmarkt zou dit grote gevolgen hebben. Het gaat er juist om dat hypotheekverstrekken per individu goed kijken wat wel of niet kan, een advies op maat maken."

*Hoe zit het met uw eigen 'lifeplanning'? Waar ziet u uzelf over zo'n 10 tot 15 jaar?*

"Dat vind ik toch lastig te zeggen. Ik denk dat ik dan meer tijd wil maken voor mezelf en mijn gezin. Misschien in deze functie, misschien ergens anders. Ik ben een generalist. Ik kan heel veel, maar tegelijkertijd ook weer een hoop niet. Maar het zal hoe dan ook in een intermediaire rol zijn, daar voel ik me erg prettig bij."



---

### **Wie is René Nagelhout en wat is Huis & Hypotheek?**

René Nagelhout (43) koos er voor om na het VWO in dienst te gaan. Hierna trad hij in dienst bij Woudsend Verzekeringen, dat later onderdeel werd van Fortis ASR. Nagelhout werkte 17 jaar voor de Friese verzekeraar, de laatste jaren in de functie van Hoofd Commerciële Zaken.

Na de overname door Fortis werkte Nagelhout enige tijd als Programmamanager voor de gecombineerde verzekeraar, waarna hij de overstap maakte naar de functie van Operationeel Manager bij Attentiv, een intermediaire franchiseorganisatie op het gebied van hypotheek en verzekeringen. In 2007 kwam Nagelhout bij InterfinanceNed terecht als Operationeel Manager. InterfinanceNed nam vorig jaar Huis & Hypotheek over, waar Nagelhout als Adjunct Directeur verantwoordelijk is voor de operationele activiteiten.

Huis & Hypotheek is een landelijke adviesketen van onafhankelijk hypotheekadviseurs met circa 80 vestigingen verspreid over heel Nederland. Huis & Hypotheek behoort daarmee tot de grootste adviesketens in Nederland.

Uitgangspunt van de werkwijze van Huis & Hypotheek is een persoonlijk advies gericht op de persoonlijke situatie van de klant. Alle kantoren van Huis & Hypotheek voldoen aan de eisen van het Keurmerk Financiële Dienstverlening.

Meer informatie over Huis & Hypotheek is te vinden op [www.huis-hypotheek.nl](http://www.huis-hypotheek.nl).