



KLEIN GELD

Frank van de Beek

Hypotheeken liggen onder vuur: de constructies zijn ingewikkeld, de risico's onoverzichtelijk en adviezen deugen niet. Consumenten hebben ook een eigen verantwoordelijkheid. Een eenvoudig boekje kan daarbij al helpen, vindt Nout Wellink van De Nederlandsche Bank (DNB).

Bijna driekwart van de hypotheekadviseurs geeft adviezen die van redelijke tot goede kwaliteit zijn, bleek vorige week uit onderzoek van de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Het bericht had een opvallend positieve insteek, maar kon niet verhullen dat een kwart van de adviezen dus onder de maat is. Oftewel: een op de vier consumenten moet het doen met ronduit slechte voorlichting.

Het onderzoek staat niet op zichzelf. Zo maakte de website provisieoverzicht.nl vorige week bekend dat een huizenkoper maar liefst 4000 euro kwijt is aan advieskosten. Bovendien kan de verkoper deze provisie snel opstrijken, omdat een huizenkoper langer doet over het uitzoeken van een auto dan over het selecteren van een hypotheek.

Op de achtergrond sluimert ook nog de onrust over de beleggingsverzekeringen, een veelgebruikte component bij een hypotheek. Diverse organisaties hekelen de hoge kosten en dito risico's van deze producten.

Alles overziende is er weinig reden tot juichen. Toch deinen hypotheekadviseur Edwin Vonk en journalist Wink Sabée er niet voor terug om juist nu een kleurrijk boek met de titel "Hoera, een hypotheek!" -14,95 euro, verkrijgbaar via de website hoeraeenhypotheek.nl - op de

„Hypotheeken zijn eigenlijk heel simpel”

markt te brengen. „Eigenlijk is een hypotheek best eenvoudig”, betoogt Sabée. „Iedere variant kent vier onderdelen: rente, aflossing, wel of geen overlijdensrisicoverzekering en een eventuele verzekering tegen een inkomstenterugval. Door het lezen van ons boek staat de consument beter voorbereid bij de hypotheekadviseur op de stoep. Dat is winst voor beide partijen.”

Huizenkopers richten zich vooral op hun nieuwe woning, de hypotheek moet vooral snel worden geregeld. Dat gedrag verander je toch niet met een boekje?

„De consument heeft ook een eigen verantwoordelijkheid. Je zit immers wel dertig jaar aan een hypotheek vast. Veel mensen begrijpen de materie niet en haken daarom af. Wij leggen uit in gewonemensentaal.”

Maar een beleggingsverzekering blijft toch ingewikkeld?

„Dat is ook zo. Het gaat ons echter om de eerste uitleg. Bovendien moeten consumenten na het lezen van ons boek niet per internet een hypotheek gaan afsluiten. Een gesprek met een adviseur blijft noodzakelijk.”

En tegen de verkooppraat van

adviseurs zijn velen niet opgewassen.

„Er zijn inderdaad veel verkopers en weinig echte adviseurs. Hypotheeken kennen een provisie-element, waardoor het belang van de adviseur en de klant dikwijls haaks op elkaar staan.”

Jullie adviseren een hypotheek per levensfase. Een lening loopt echter dertig jaar. Wringt dat niet?

„Er zijn zeker mogelijkheden, maar die hangen sterk af van de voorwaarden. Consumenten kijken vooral naar de rente, maar wat gebeurt er als je uitstapt, wat als je de rente opnieuw vastzet? Op die vraag kan alleen een adviseur antwoord geven door alle voorwaarden met elkaar te vergelijken. De hypotheekvorm van de buurman is niet automatisch geschikt voor iedereen.”

DNB-president Nout Wellink verbindt zijn naam aan jullie boek door een voorwoord te schrijven. Hoe krijgen jullie dat voor elkaar?

„Ik heb het boek naar hem opgestuurd. Hij belde mij vervolgens met een aantal vragen. Toen heb ik van de gelegenheid gebruikgemaakt om hem te strikken voor een voorwoord.”



...beter voorbereid op gesprek...

Foto RD