



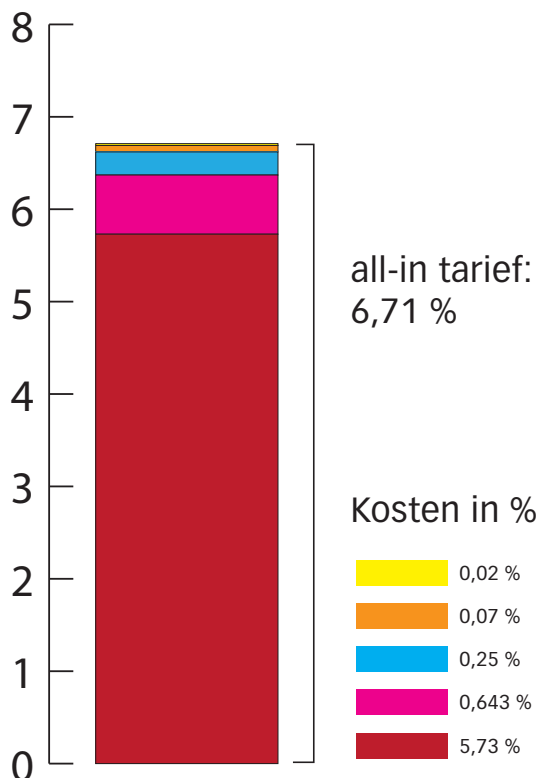
Een goedkope rentevoet betekent niet altijd een goedkope lening

Klanten die bij verschillende kredietverstrekkers shoppen voor hun woonkrediet. U hebt het ongetwijfeld al vaak meegemaakt. Vooral de grootbanken pakken om de haverklap uit met de laagste rentevoeten. En dat ondanks de stijgende rente. Maar ondanks die soms ultralage rentevoeten van de bank, is de kans groot dat uw aanbod nog voordeliger is. Meer zelfs, vaak is het gunsttarief van de bank helemaal niet zo gunstig. Wat moet uw klant zeker weten om zijn rekening juist te kunnen maken en op een objectieve manier hypotheekoffertes te vergelijken?

Vergelijk het juiste kostenplaatje

De kost van een hypothecair krediet wordt vaak verengd tot de rentevoet. Maar dat is slechts de halve waarheid. En dat om meerdere redenen. Eerst en vooral moet de klant opletten dat hij geen appels met peren vergelijkt. Een rentevoet wordt niet alleen bepaald door de looptijd van het contract, maar ook door de gekozen formule. Kiest de klant voor een vaste rentevoet, voor een variabele, voor een mix van beide ... Bovendien krijgen klanten van hun bank vaak een voordeligere rentevoet als ze ook de zgn. nevenproducten bij die bank onderschrijven. Denk maar aan de schuldsaldoverzekering, de brandpolis en een zichtrekening met loondomiciliëring. Precies daarbij is het opletten geblazen. Wanneer je als klant niet uitkijkt, gaat het voordeel van een lagere rentevoet immers helemaal verloren door duurdere verzekeringscontracten. Ten slotte betalen klanten ook steevast dossierkosten. Ook op dat vlak bestaan er heel wat verschillen tussen de diverse spelers.

Uit onderstaande grafiek blijkt dat een rentevoet voor een woonkrediet van 5,73% uiteindelijk in werkelijkheid een rentevoet van 6,71% kan worden.



Hoe komen we bij een bank van 5,73% aan 6,71%

Profiel kredietnemers in scenario.

Leeftijd van beide kredietnemers: 25 jaar. Beiden roker. Aankoop appartement. Kredietbedrag: € 150.000. Looptijd krediet: 30 jaar. Quotiteit: 95%

Bron: Budget &Recht, maart / april 2008

Product en kosten in € (op jaarbasis)

(Dossier- en schattingskosten: € 250 eenmalig)

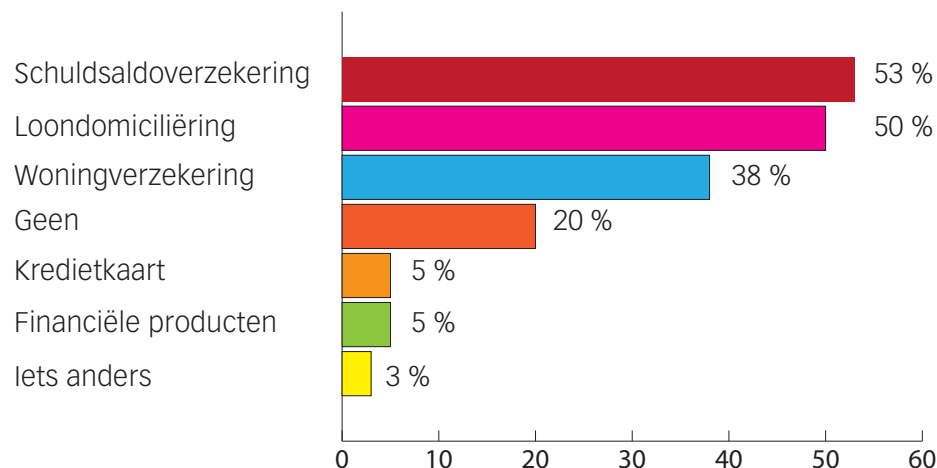
(Zichtrekening € 56)

(Woningverzekering: € 153 in het eerste jaar, daarna € 203)

(Schuldsaldoverzekering € 807)

(Hypotheeklening € 10.316)

Welke van de volgende producten had de kredietgever naast de lening opgelegd?



Bron: enquête gepubliceerd in Budget & Recht van januari / februari 2008. Percentages berekend op het aantal personen dat over de voorwaarden van hun hypotheeklening had onderhandeld.

Flexibiliteit

Banken zien in hypotheekleningen het fideliseringsproduct bij uitstek. Door middel van een woonkrediet kan een bank de klant aan zich binden voor vele jaren. Dat gaat soms heel ver, zoals het doorvoeren van een penalisatievoet als de klant zijn nevenproducten bij die bank opzegt. Uw klant let maar beter op, anders dreigt hij zelf het slachtoffer te worden van zijn 'goedkope lening'.

De klant moet de kost van het totaalpakket met elkaar vergelijken. Alleen dan kan hij erop vertrouwen de voordeligste hypotheeklening te zullen onderschrijven. Hij moet ook letten op de mate van flexibiliteit die hij nog heeft. Ook dit heeft zijn waarde.

Als makelaar hebt u dan ook heel wat troeven in handen om uw klanten bij te staan op het vlak van woonkredieten. Wijs hen op de nadelen van de commerciële strategie van hun bank en op het belang van flexibiliteit.

Zo is het sleutelwoord bij de keuze van een woonkrediet niet langer 'procent', maar 'soepelheid'. Als makelaar bent u niet gebonden aan de producten van één bank, maar kan u uw klanten verschillende originele en flexibele hypotheekoplossingen aanbieden.

Schuldsaldoverzekering vaak dure component

Als uw klant toch een lening bij zijn bank wil sluiten, stel hem dan voor om bij u de schuldsaldoverzekering te onderschrijven. Van de verschillende nevenproducten is de schuldsaldoverzekering vaak een dure component. Budget & Recht raadt zijn lezers alvast aan om voor de schuldsaldoverzekering zeker ook een offerfte te vragen bij Nationale Suisse, dat genomineerd is als mogelijke beste koop. Ons Select-tarief zal uw klanten dus zeker geen windeieren leggen.