

Hypotheek Dienstverleningsdocument

- VERSIE 01-01-2013 -

Inleiding

U oriënteert zich op de mogelijkheden van een hypothecaire geldlening. Ons kantoor kan u hierbij ondersteuning verlenen. Onze dienstverlening kan bestaan uit enkel advies. Maar ook kunnen wij u ondersteunen in de contacten met de financiële instelling bij wie u de geldlening aanvraagt.

In dit document informeren wij u over de wijze waarop wij in het algemeen onze werkzaamheden uitvoeren. Uiteraard kan deze werkwijze worden aangepast indien u specifieke wensen heeft.

Onze dienstverlening samengevat in zes stappen

U heeft een grote keuze uit hypothecaire geldleningen. Elke vorm heeft bepaalde voor- en nadelen. Voor u is het zeer belangrijk dat u die vorm kiest die nu maar ook in de toekomst past bij uw specifieke situatie. Het is belangrijk dat u beseft dat een aanzienlijk deel van uw besteedbaar inkomen zal worden besteed aan deze hypothecaire geldlening. Maar ook dat het hier gaat om een overeenkomst die soms voor tientallen jaren wordt aangegaan.

Onze taak is u te helpen de hypotheekvorm te kiezen die goed aansluit bij uw individuele situatie. Om u daarin te kunnen adviseren, volgen wij standaard een procedure die bestaat uit zes stappen:

- 1. Introductie Gesprek**
- 2. Oriëntatie en Inventarisatie**
- 3. Analyse en toelichting**
- 4. Uitleg en Adviesgesprek**
- 5. Controle en Eind Adviesgesprek**
- 6. Voortgang en Nazorg**

Stap 1 Introductie Gesprek

In het eerste gesprek is er een kennismaking met de VanBerkelAdviesgroep. Wij stellen uw identificatie vast(vooraf verzoek om ID mee te nemen).Het hele proces van kennismaking tot nazorg wordt met u doorgenomen. U ontvangt van ons de dienstenwijzer, het dienstverleningsdocument en het opdrachtformulier tot dienstverlening. Verder wordt de wijze van beloning besproken. U krijgt van ons brochures met betrekking tot hypotheek en daarbij een begrippenlijst.

Stap 2 Oriëntatie en Inventarisatie

We bespreken de wijze van belonen met u en leggen dit vast in een Opdrachtformulier tot Dienstverlening. Daarna is er een evaluatie van het eerste gesprek, mochten er vragen zijn dan kunt u die stellen. Wij beginnen ons advies met uitgebreid uw persoonlijke situatie in kaart te brengen. Daarbij bespreken wij bijvoorbeeld uw wensen ten aanzien van de hypotheek en uw financiële situatie. Maar ook gaan wij in dit gedeelte van het adviesgesprek na waar uw prioriteiten/ doelstellingen liggen indien bepaalde keuzes rondom deze geldlening moet worden gemaakt. Verder wordt er ook gekeken hoeveel u al af weet van financiële producten. In deze fase verzamelen we allerlei financiële informatie van u en uw eventuele partner. Hieronder vallen onder andere : salarisstrook, werkgeversverklaring, arbeidsovereenkomst, bankafschriften spaargeld en vermogen, overzichten van eventuele leningen, overzichten van buitengewone uitgaven (o.a. alimentatie, studieschuld) uw pensioenoverzicht(en) en een bestaande hypotheek. We kijken naar de fiscale aftrekbaarheid van uw toekomstige hypotheek. We vullen samen met u een risicoprofiel in, daaruit ontstaat een beeld van het type belegger u bent (zeer defensief tot zeer offensief) Wat wij ook belangrijk vinden is dat u zelf ook kijkt wat uw maximale maandlast is, dit kunt u uitrekenen door uw inkomsten en uitgaven op papier te zetten. Op basis van het bovenstaande maken we een klantprofiel en komen we bij de volgende fase.

Stap 3 analyseren

Nadat wij ons een goed beeld hebben gevormd van uw wensen en situatie nu en in de toekomst gaan wij deze gegevens analyseren. Aan de hand van deze gegevens maken wij een eerste selectie van mogelijke vormen van hypothecaire geldleningen die passen bij uw situatie. In deze fase lichten wij de verschillende mogelijkheden toe en geven aan wat naar ons oordeel de voor- en nadelen van de mogelijkheden zijn. U krijgt een toelichting op het klantprofiel en wij hebben een financiële foto van uw gegevens gemaakt. Hieruit kunt u opmaken wat de situatie is bij : Arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, Overlijden, Pensioendatum en de Einddatum van de hypotheek. Dit bespreken we met u en onze voorstellen zijn ook op het bovenstaande gebaseerd. Er wordt ook gekeken of uw doelstellingen kunnen worden gerealiseerd. Wij brengen alle voorkomende kosten in beeld aan de hand van een financieringsopzet . U krijgt een aantal proefberekeningen en deze worden ook bij diverse geldverstrekkers vergeleken. Op basis van onze advisering maakt u een bepaalde keus en op basis hiervan zullen we offertes aanvragen. Als laatste wordt een eventuele bankgarantie of overbrugging besproken.

Stap 4 Uitleg en Adviesgesprek

Als eerste evalueren we de vorige stappen, mochten er vragen zijn dan kunnen we deze beantwoorden. Op basis van de vorige stappen komen wij uiteindelijk tot een concreet advies. In dit advies geven wij exact aan welke hypotheekvorm, bij welke instelling en tegen welke condities naar ons oordeel goed past bij uw wensen en mogelijkheden. Dit komt allemaal in een offerte te staan. De bedenktijd/ geldigheid (meestal 14 dagen) wordt met u doorgenomen. Daarnaast zijn er ook offertes en aanvragen van de bijproducten (woonlastenbescherming, risico en vermogensopbouw) De offertes worden stuk voor stuk besproken en u krijgt de voorwaarden. We zorgen altijd dat u de offerte minimaal 5 dagen voor ondertekening in uw bezit heeft, zodat u deze zelf uitgebreid kunt bestuderen. De geldverstrekker zal in een checklist aangeven welke stukken aangeleverd moeten worden en deze zullen wij ook met u bespreken.

Stap 5 Controle en Eindadviesgesprek (bemiddeling)

Indien u dat wenst kunnen wij namens u alle contacten met de financiële instelling verzorgen. Dit met het doel dat de door ons geadviseerde constructie op correcte wijze ook door de bank of verzekeringsmaatschappij wordt uitgevoerd. U accepteert de offerte door ondertekening en wij zorgen voor de verdere afhandeling. Indien u dit wenst helpen we u in uw keuze van de taxateur en notaris (we kunnen een prijsopgave voor u opvragen) Naast de offerte regelen wij ook de aanvragen voor de bijkomende producten.

Stap 6 Voortgang en Nazorg

Wij controleren de door u aangeleverde stukken. Verder vragen we de taxatie aan en checken dit rapport. Dit geldt ook voor de koopakte. We brengen u in contact met de notaris om in verband met bijvoorbeeld een testament of samenlevingsovereenkomst. Nadat het dossier akkoord is checken we de aflosnota (komen de bedragen overeen) en checken we de concept hypotheekakte (komt de offerte overeen met de hypotheekakte) Indien u dat wenst kunnen wij, nadat de hypothecaire geldlening is afgesloten, u blijven ondersteunen. U kunt met al uw vragen over de hypotheek bij ons terecht. Maar ook zullen wij periodiek controleren of de hypotheek blijft passen bij uw situatie. Deze situatie kan immers in de loop der tijden anders worden dan wij thans kunnen voorzien. Hier hebben wij een service-pakket (hypotheek update) voor u ontwikkeld. Tegen een maandelijks tarief kunt u gebruik maken van alle voorkomende diensten bij een hypotheek.

Tijdbesteding

Om u goed te kunnen adviseren, moeten wij de nodige tijd investeren. De exacte hoeveelheid tijd hangt sterk af van uw persoonlijke situatie maar ook van de hypotheekvorm die u uiteindelijk kiest. De VanBerkelAdviesgroep werkt met een uurtarief van € 120,-.

In onderstaande tabel (volgende pagina) hebben wij per dienst (behorende bij een hypotheek) in kaart gebracht wat de dienst is, de tijd dat de activiteit kost . Voor het introductiegesprek rekent de VanBerkelAdviesgroep geen kosten. Voor alle zaken die de VanBerkelAdviesgroep daarna voor een klant uitzoekt/uitwerkt zullen de kosten op basis van het uurloon aan de klant worden doorberekend. Hierover zal de VanBerkelAdviesgroep vooraf goede afspraken met de klant maken.

Hypotheeken – Indicaties voor de stappen Inventarisatie, Advies, Bemiddeling en Nazorg

Diensten:	Tijdsindicatie:	
Introductiegesprek	1 uur	
Hypotheekadvies	10 tot 20 uur	
Hypotheekbemiddeling	10 tot 15 uur	
Hypotheekadvies		
Zelfstandige	15 tot 25 uur	
Hypotheekbemiddeling	10 tot 15 uur	
Zelfstandige		
Overbruggings		
Krediet	2 tot 5 uur	
2° Hypotheek\verhoging		
Bestaande VBA klant	8 tot 20 uur	
2° Hypotheek\verhoging		
Niet bestaande VBA klant	10 tot 20 uur	
Ontslag hoofdelijke		
Aansprakelijkheid	5 tot 10 uur	
Begeleiding Echtscheiding	8 tot 10 uur	
Begeleiding aanvraag		
Starterslening	2 tot 4 uur	
Omzetten Hypotheek Intern	5 tot 12 uur	
Nazorg Hypotheek	resterende looptijd	Zie ServicePakket HypotheekCheck

De VanBerkelAdviesgroep zal met u een afspraak maken over de beloning aan het begin van het adviestraject, voorts zal er dan ook gelijk worden gekeken naar de haalbaarheid van uw wensen.

Beloning

Om onze dienstverlening te kunnen verlenen maken wij bedrijfskosten. Denkt u maar aan salarissen, kosten van huisvesting, diverse vergunningen, kosten van opleidingen en kosten van automatisering. Deze kosten worden op verschillende manieren vergoed:

- Vergoeding op basis van het uurtarief (zie tabel op vorige pagina)
- Een verrichtingentarief (vast bedrag)
- Een combinatie van de twee bovenstaande vergoedingen
- Een service-pakket voor hypotheke

Bij aanvang van onze dienstverlening zullen we de wijze van beloning met u bespreken, mochten er tussentijds zaken veranderen (bijvoorbeeld een tijdsoverschrijding) dan zal dit direct met u besproken worden. U weet dus te allen tijde waar u aan toe bent.