

Monique Verwoerd, hypotheekadviseur

Utrecht biedt méér dan Domtoren, Jaarbeurs en Universiteit

Utrecht biedt starters aantrekkelijke mogelijkheden om een huis te kopen. En Alpha Hypotheken helpt daarbij. Met groot succes. Monique Verwoerd en het team voelen zich uitstekend thuis in de vierde stad van Nederland. Monique: "Het gaat hier snel rond als je iets opvallends doet. Ik kan niet ontkennen dat we nogal wat bekendheid krijgen dankzij bestaande relaties. Ze zijn blij dat we hen hebben geholpen en praten daarover, mond-tot-mond reclame is perfect." Dus van de ene klant komt een andere? "Zo werkt het hier heel sterk. En niet alleen consumenten geven onze naam door. Diverse professionele makelaars verwijzen hun relaties óók naar Alpha als er een hypotheek geregeld moet worden."

Stad en Alpha helpen starters

Utrecht is een echte stad, veel oude panden die toenemend verbouwd worden tot meerdere wooneenheden. Wat is er voor jullie zo speciaal aan Utrecht? "Het is zo'n mooie en gezellige stad. Dat komt zonder twijfel ook door het grote aantal studenten. Onze universiteit is de grootste van Nederland! De bevolking is daardoor heel gemixt. Je ziet hier veertigers en ouder die zich wel wat kunnen veroorloven, dertigers die carrière maken, veel jongeren die een huis zoeken. De woningmarkt staat onder druk, er is veel vraag waardoor de prijzen vrij hoog zijn. Dat maakt het voor starters natuurlijk lastig iets betaalbaars (lees financierbaars) te vinden. Als

je geen tweeverdiener bent, is het helemaal moeilijk. Wat dat betreft volgt Utrecht het randstedelijk beeld, maar de Gemeente Utrecht biedt wél perfecte ondersteuning met een starterslening. Dat helpt ons vaak, in combinatie met de Nationale Hypotheek Garantie, een passende financiering te regelen. En omdat de klant alsnog een hypotheek met NHG kan afsluiten, heeft hij of zij een kwalitatief betere hypotheek plus het voordeel van een lagere rente!" Die faciliteiten kent toch elke hypotheekadviseur?

Oprechte belangstelling

Monique: "Dat mag ik veronderstellen, maar wat doe je met die kennis. Voordat we een advies geven, willen we precies, maar dan ook precies, weten hoe het zit. Alleen dan doe je een verantwoord en beter voorstel. Ons advies moet echt aansluiten op de prioriteiten en mogelijkheden van onze klant. Bij starters is dat zeker belangrijk, die hebben nog nauwelijks ervaring op de woningmarkt en vaak een toekomst met verdien-carrière voor zich. Ik merk trouwens wel dat ouderen die belangstelling, dat doorvragen, eveneens als juiste basis voor een advies zien. En geldgevers stellen de zorgvuldige voorbereiding van een aanvraag natuurlijk op prijs – geen enkele partij is gebaat bij een hypotheek die problemen oplevert." Het klinkt als een verkooppraatje maar het is echt zo dat Alpha-adviseurs ontzettend hun best doen.

Beleggen-en-helpen-idee

Je had het over ouderen, heb je ook veel met ouders te maken? "Je ziet hier wel dat ouders een pand kopen zodra hun kinderen gaan studeren. Als je kinderen in zo'n pand laat wonen, spaar je hoge kamerhuur uit en bouw je vermogen op. Vaak is het de bedoeling dat pand later weer te verkopen en zo te profiteren van gestegen onroerend goed prijzen. Er zit dus een beleggen-en-helpen-idee achter. De juiste financiering van zo'n aankoop is nogal eens ingewikkeld. Overwaarde van het ouderlijk huis kan ingezet worden, huuropbrengsten en fiscale aspecten spelen een rol. Soms ook toekomstige vermogensoverdracht aan kinderen. Estate planning, lekker complex, maar leuk als je dat transparant kunt maken. Indien nodig kunnen we daarbij altijd rekenen op onze financieel planners."

Transparant

Je had het al eerder over transparantie, duidelijkheid. Is dat een punt waarop jullie scoren? "Het is absoluut één van de sterke kanten van Alpha Hypotheken. De consument, onze klant, moet weten waar hij zijn of haar geld aan besteedt. Begrijpen dat de laagste maandlast niet altijd de optimale hypotheek oplevert. In een aantal gevallen betaal je die laagste rente op enig moment dubbel en dwars terug. Bijvoorbeeld in de vorm van boetes bij tussentijdse hypotheek-

aanpassing of verhuizing. Kijk, een hypotheek is geen starre toestand meer. Regelmatig laten checken of de hypotheek nog optimaal bij je gewijzigde omstandigheden past, neemt gelukkig toe." Heb je nog een voorbeeld van die transparantie? "Ja, de second opinion. Als iemand al een hypotheekvoorstel heeft, checken we dat vrijblijvend. Heb je het beste voorstel in handen..... gefeliciteerd! Kan het beter, dan laten we zien waarom en hoe." Objectief en vrijblijvend? "Ja, natuurlijk." Alpha Hypotheken heeft de slogan "Écht kiezen doe je samen..."? Voel jij je daar goed bij? "Ik zou niet anders willen en kunnen, we bieden écht meer."



Het Alpha kantoor in Utrecht aan de Maliesingel.

Wij staan voor ú klaar..!

Maliesingel



Huib Klomp - Erkend hypotheekadviseur

Monique Vervoerd - Erkend hypotheekadviseur

Manon Kaper - Secrétaresse

Utrecht en Alpha Hypotheken, never a dull moment.

In 1992 opende Alpha Hypotheken een eigen kantoor in de vierde stad van Nederland. Ze voelt zich in dit centrum van Nederland als een vis in het water. Draagt bij aan de dynamiek in wonen die sinds 47 na Christus onverminderd is geweest. Keizers, Romeinen, Friezen, Franken, ze vochten en handelden om het hardst. Vanaf 690 na Christus ontstaat Utrecht als religieus centrum van de Noordelijke Nederlanden. Never a dull moment in het verleden, altijd verandering in heden en toekomst. Met die ontwikkeling en de mensen die hier wonen en werken, zijn we graag nauw betrokken.

Alpha Hypotheken Utrecht vindt u aan de Maliesingel, nummer 29. Wilt u een afspraak met één van onze adviseurs, bel dan 030 232 24 54 of stap gewoon even bij ons binnen. Onze mensen staan altijd voor u klaar!