ADVERTORIAL

Pitstop bij Peter Vellinga van Hypotheek Visie Almere: “Ook met grote aantallen mag de klant geen nummer worden”

Het adviesvak is altijd in beweging. Klantvragen veranderen, dossiers vragen aandacht en geen kantoor werkt precies hetzelfde. Daarom gaat Florius op pad met de Florius Pitstop Tour. Langs adviseurs in heel Nederland. Om te horen wat er speelt, wat energie geeft en welke tips adviseurs aan elkaar willen meegeven. Deze keer maken we een Pitstop bij Hypotheek Visie in Almere.

Wat speelt er bij Hypotheek Visie in Almere?

Almere is een van de snelst groeiende steden in Nederland. “Toen ik hier in 1997 begon, stond Almere niet bekend als place to be. Dat is omgeslagen: de laatste jaren komen steeds meer mensen met een Amsterdamse portemonnee deze kant op. En als je een kavel zoekt, kun je in Almere nog goed terecht.” Voor starters is het juist moeilijker om in Almere iets te vinden. “In Dronten, Lelystad en Amersfoort, waar wij ook vestigingen hebben, biedt de gemeente startersleningen. Almere doet op dat vlak niets meer. Terwijl de behoefte er wel is: de huizen zijn flink duurder geworden. Voor een appartement van 45m² in Almere-Haven betaal je nu zó 300.000 euro.”





Wat verandert er in de adviespraktijk?

Hypotheek Visie Almere maakt steeds meer gebruik van nieuwe technologieën. “AI brengt veel voordelen en gemak. Maar juist bij zoiets persoonlijks als een hypotheek blijft écht contact belangrijk. Tijdens corona dacht ik dat de winkelfunctie zou verdwijnen. Maar we zien dat mensen terugkomen naar de winkels.” Dat doen ze massaal: de vier vestigingen van Peter pakken zo’n 800 dossiers per jaar op. “De kern blijft: goed advies geven, luisteren, ontzorgen. Ervoor waken dat ook met die grote aantallen de klant geen nummer wordt. Dat doen we goed.”

Waar krijg je energie van?

Een complex dossier oplossen. Gekwalificeerd personeel. Een goed bord spaghetti. Er komt van alles in hem op. “Ik ben ook veel in de tuin bezig. Dit jaar heb ik 18 ton hout gekocht voor de houtkachel, en vervolgens heb ik maandenlang drie avonden in de week staan hakken en kappen. Goed voor de kilo’s, en het werkte enorm ontspannend.”

Welke tip gaat mee naar de volgende Pitstop?

“Zorg dat je proces op orde is. Als hypotheekadviseur word je uiteindelijk afgerekend op hoe je dát hebt ingericht en veel minder op de hypotheek die je afsluit. Onze vuistregel: als een klant jou belt om te vragen hoe het staat met zijn hypotheekaanvraag, ben je te laat.”

Ook toe aan een Pitstop met je Florius-relatiemanager?
Scan de QR-code of ga naar florius.nl/adviseurs/pitstoptour

florius