ADVERTORIAL

Pitstop bij Bas de Jong en Mient Kobes van Hypotheek Visie in Leeuwarden:

“Er kan vaak veel meer dan mensen denken”

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 Leeuwarden.

Wat speelt er op de huizenmarkt in Leeuwarden?

“Sinds corona is het smoordruk”, zegt Mient. “Mensen gingen massaal hun huis verbouwen en dat is niet meer opgehouden.” Tegelijkertijd blijft de koopmarkt oververhit. Bas: “Er wordt nog steeds overboden. Al staan woningen weer wat langer te koop.” De oplopende rente speelt een rol, maar hij wijst ook naar de verplichting die sinds april geldt om funderingsrisico’s in het taxatierapport op te nemen. “Dat is hier een groot ding: veel huizen zijn op veen gebouwd. Negen op de tien keer blijkt er niks aan de hand, maar het kost een hoop tijd.”





Wat verandert er in de adviespraktijk?

In hun aanpak niet veel. Bas: “Afspraken nakomen, persoonlijke service leveren, dat deden we 30 jaar geleden al en vandaag nog steeds.” Mient: “De kinderen van onze eerste klanten melden zich nu; dan doe je toch iets goed.” Niet de nieuwste AI-technologie, maar juist hun expertise maakt het verschil. “Vaak kunnen mensen meer lenen dan ze denken”, zegt Bas. “Zo dacht een kennis op leeftijd dat een hypotheek er voor hem niet meer in zat. Ik stelde voor zijn pensioengegevens door te nemen. Inmiddels heeft hij een hartstikke leuke gelijkvloerse woning kunnen kopen.”

Waar krijg je energie van?

“De blije klanten houden je gaande.” Sport vormt ook een bron van energie. Mient is zelfs Nederlands kampioen pitch & putt, een snelle variant van golf. “In plaats van vijf uur te doen over achttien holes, zijn wij in een uurtje rond. Dat past precies in een lunchpauze.”

Welke tip gaat mee naar de volgende Pitstop?

“Het persoonlijke blijft in dit vak het belangrijkste.” Daar hoort bij dat je mensen een realistisch beeld geeft van hun financiële situatie. Bas: “Die hypotheek regelen wij wel. Maar leg ook de maandlasten helder op tafel. Je wil tenslotte dat je klanten niet alleen blij zijn met hun huis, maar ook prettig en onbezorgd kunnen leven.”

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

florius