ADVERTORIAL

Pitstop bij Jerry Vermeer van Ditters Hypotheken & Assurantiën: “Soms staan we letterlijk op de tafel te dansen”

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 Ditters in Veenendaal.

Wat speelt er bij Ditters Hypotheken & Assurantiën?

Ditters groeit en bloeit. “Nu de rente stijgt, neemt de doorstroming wel iets af. In plaats van te verhuizen, kiezen veel mensen voor verbouwen of verduurzamen. Daar krijgen we momenteel veel vragen over.” Ondertussen wordt er flink gebouwd, vooral appartementen. “Wel vormt de overbruggingshypotheek een knelpunt. Bij nieuwbouw krijgen kopers te maken met lange wachttijden en dubbele lasten. Voordat ze erin kunnen, zijn ze zo een halve ton en twee jaar verder. Veel senioren denken: ik ben 75, ga ik die oplevering nog meemaken?” Bij een experiment in Ede zag hij wat beter werkt: “Daar gingen honderd appartementen drie maanden voor oplevering in de verkoop. Toen zag je ouderen opeens wél toeslaan.
Zo kan het dus ook.”





Wat verandert er in de adviespraktijk?

Jerry houdt er rekening mee dat de woningmarkt geleidelijk verder afkoelt. “Reden te meer om stevig in te zetten op onderscheidend vermogen”, vertelt hij. “Een belangrijke troef is dat we alles onder één dak hebben. Maar makelaars en hypotheekadviseurs werken met systemen die maar beperkt met elkaar communiceren. We hebben daarom een eigen platform gebouwd waarin makelaardij, hypotheken en verzekeren samenkomen, en we zetten daar steeds meer AI in. AI is niet de heilige graal, maar gaat ons wel helpen het persoonlijke contact met onze klanten te verbeteren. Daar hebben we al mooie stappen in gezet.”

Waar krijg je energie van?

Jerry’s grootste hobby is marathons lopen. “Dat helpt mij op te laden.” Met 73 medewerkers geen overbodige luxe. “Ik geef nu fulltime leiding. Maar bij mijn advieswerk stond ik soms letterlijk met een klant op de tafel te dansen. Omdat het met veel duwen en trekken tóch gelukt was de hypotheek rond te krijgen. Mooie momenten.”

Welke tip gaat mee naar de volgende Pitstop?

“Vraag aan het begin echt door op de behoeften en wensen van je klanten. Dat betekent alles voor het vervolg van het proces.”

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

florius