

'Op een reële manier naar de mogelijkheden kijken'

Rabobank Alkmaar e.o.

Vertrouwen in hypotheekadvies Rabobank is groot

Al vele jaren is Rabobank in ons land de nummer 1 op het gebied van hypotheekadvies. De manier waarop men met klanten omgaat, de laagdrempeligheid, het goed opgeleide personeel en uiteraard altijd een kantoor dichtbij, hebben hun uitwerking niet gemist, is de overtuiging van Amanda Dudink, hypotheekadviseur bij Rabobank Alkmaar e.o. "En ook nu merken we dat mensen vertrouwen hebben in Rabobank. Niet voor niets krijgen wij heel veel nieuwe klanten over de vloer, die graag met ons op een reële manier

willen kijken naar hun mogelijkheden. En die een hypotheek willen afsluiten die past bij hun situatie."

Waar andere banken de afgelopen jaren een terugtrekkende beweging maakten, daar heeft Rabobank ervoor gekozen juist dichtbij de klanten te blijven. "Natuurlijk ontkomen wij ook niet aan veranderende markt-omstandigheden, mensen doen tegenwoordig veel meer bankzaken via internet. Daardoor is het bezoek aan bankkantoren gedaald. Maar dat neemt niet weg dat Rabobank er bewust voor gekozen heeft zoveel mogelijk zichtbaar aanwezig te blijven en die aanpak heeft succes. We zijn laagdrempelig, krijgen we regelmatig te horen. Zowel bestaande als nieuwe klanten stappen gemakkelijk bij ons binnen om hun bankzaken te regelen of een afspraak te maken voor een hypotheekadvies."

Zelfstandige bank

Als coöperatieve bank staat Rabobank middenin de samenleving. Amanda: "Elke Rabobank is een zelfstandige bank en mag tot een bepaalde

hoogte zelfstandig beslissingen nemen. Daarnaast keren we jaarlijks coöperatief dividend uit. Dat doen we aan plaatselijke verenigingen, sporters, ondernemers, enzovoort. Zo steunen we in ons werkgebied bijvoorbeeld enkele talenten op sportgebied. Gevolg daarvan is dat onze medewerkers sterk betrokken zijn bij hun omgeving en weten wat er gebeurt. Dus, wordt er ergens in de gemeente of omgeving bijvoorbeeld een nieuwbouwproject gestart, dan is Rabobank erbij. En klanten vinden dat prettig."

Het vinden van een passende hypotheek voor de klant gaat bij Rabobank verder dan alleen de financiële kant van de zaak. "Een hypotheek afsluiten is maar een onderdeel van ons advies", geeft Amanda aan. "We kijken bijvoorbeeld ook wat de gevolgen zijn van eventueel baanverlies, arbeidsongeschiktheid, pensioen of als één van beide partners komt te overlijden. Kortom, we kijken naar het nu, maar zeker ook naar de toekomst." "Is een hypotheek eenmaal afgesloten, dan blijft het daar niet bij. Minimaal één keer in de drie



jaar hebben we overleg met onze klanten over hun hypotheek en kijken we of deze eventueel geactualiseerd moet worden. Iedereen heeft het nu over deze zorgplicht, maar dat zit bij Rabobank al vele jaren standaard in onze aanpak."

Rabobank kijkt op een reële manier naar de mogelijkheden van een klant. Amanda: "Als wij voorzien dat de klant het lastig kan krijgen met het betalen van de hypotheek, dan verstrekken we niet. Daarin moet je reëel zijn. De bank heeft er niets aan wanneer de klant niet aan z'n financiële verplichtingen kan voldoen, maar die klant zelf ook niet. Ook als mensen hun huis nog niet verkocht hebben en desondanks toch in ander huis willen kopen, bespreken we eerst de risico's van dubbele lasten en adviseren wij dan soms eerst het eigen huis te verkopen."

Kansen

Natuurlijk ziet ook Rabobank Alkmaar e.o. dat de huidige huizenmarkt min of meer op slot zit. "Het is op dit moment een lastige markt", geeft Amanda aan. "Mensen worden daarbij enorm beïnvloed door wat ze horen, zien en lezen. Toch biedt de huidige woningmarkt kansen. De prijzen liggen inmiddels op een realistisch niveau en de rente is laag. Dat biedt met name kansen voor starters." Het idee, dat bij een groot aantal mensen leeft, dat je bijna nergens meer een hypotheek kunt afsluiten, kan Rabobank Alkmaar e.o. niet beamen. Amanda: "De regels zijn niet strenger geworden, ze zijn wel veranderd. Die beeldvorming is derhalve niet in overeenstemming met de praktijk. Wat we wel zien is dat mensen bang zijn geworden om een woning te kopen en dat is nergens voor nodig. Kijk, vijf jaar geleden

kon alles, nu staan we met beide benen op de vloer en dat vinden wij positief. Er is nog heel veel mogelijk en daarvoor nodigen we mensen graag uit op één van onze kantoren. Kom langs voor een gesprek en dan kijken we op een reële manier naar de mogelijkheden."

"Ja, ook voor starters liggen er mogelijkheden. Projectontwikkelaars zijn voornemens in Alkmaar betaalbare woningen te gaan bouwen voor deze doelgroep. En dan praat je dus over bedragen tussen de 100.000 en 150.000 euro. Daar is veel behoefte aan en daar springt men nu op in. Via onze Rabo Hypotheekdesk, die in rechtstreeks contact staat met projectontwikkelaars, kunnen wij starters snel op de hoogte brengen waar de mogelijkheden liggen. Want ook, of juist, in deze tijd is het kopen van een huis een goede investering. Rabobank Alkmaar e.o. helpt mensen daarbij graag op weg."



(072) 567 47 47

www.alkmaar.rabobank.nl



(072) 567 47 47

www.alkmaar.rabobank.nl

