

Eigen identiteit en Huis & Hypotheek gaan prima samen



De Verheul Groep in Noord-Holland koos in 2015 voor het label Huis & Hypotheek om hun hypotheekactiviteiten beter en meer zichtbaar in de markt te zetten. 'Onze hypotheekadviseurs moeten vooral met de klant bezig zijn. Wij willen dat zij zich ontwikkelen als integraal financieel adviseur met de hypotheek als uitgangspunt', zegt algemeen directeur André Vendrig.

Vendrig en zijn team zijn in hun zoektocht naar een samenwerkingspartner niet over één nacht ijs gegaan. 'Het moest een club zijn die bij ons past. Wij willen ons eigen naadje kunnen naaien. Wij zijn met onze dienstverlening een 8+ kantoor, dus de partij waar wij mee willen samenwerken moet op hetzelfde hoge niveau zitten. Verheul Groep wil het beste uit de markt en onze partner moet passen bij onze uitstraling. Omdat wij eigenwijs zijn, willen we ook invloed kunnen uitoefenen. Het hebben van een goede hypotheekproductiestraat telde voor twee derde mee in de afweging en we wilden dat onze naam terugkwam in de samenwerking. Tenslotte wilden we een samenwerking voor de langere termijn, dus die moet toekomstbestendig zijn én schaalbaar. Al met al dus een aardige wensenlijst', lacht Vendrig.

Zaadje geplant

Tijdens zijn zoektocht naar een goede partner begon Vendrig bij De Hypotheekshop (de zus van het Huis & Hypotheek label). 'Toen we in gesprek raakten bleek al snel, gezien onze focus op schadeverzekeringen, onze makelaardij en onze wensen, dat het label Huis & Hypotheek veel beter bij ons past. Reden genoeg om over dat label verder te praten.'

Merkmamen

'Ik geloof heel erg in merkmamen en consumenten ook. Huis & Hypotheek is een mooi, herkenbaar merk. Bovendien wilden wij exclusiviteit in de regio en

onze eigen kantoren kunnen labelen. Volgens mij zijn wij de eerste die ook de eigen naam plus Huis & Hypotheek op de gevel hebben staan.'

Samenwerking

Over de samenwerking met Huis & Hypotheek is Vendrig goed te spreken. 'We kunnen makkelijk en snel schakelen. Ik had wel de verwachting dat we sneller zouden profiteren van de hypotheekproductiestraat. Maar als je deze stap maakt, stap je natuurlijk ook over op een nieuwe werkwijze en nieuwe software. Dat roept in het begin altijd wat weerstand op.'

Voordelen

Gevraagd naar de voordelen van de samenwerking met Huis & Hypotheek, schudt Vendrig die zo uit zijn mouw. 'Zij ontzorgen ons in het logistieke proces, bieden marketingtools en het is een stevige naam die goed bekend is bij het publiek. Je gaat ook een samenwerkingsverband aan met andere kantoren, waardoor je de krachten

bundelt en bovendien richt Huis & Hypotheek zich op de wat grotere schade/volmachtkantoren. Iets wat wij erg prettig vinden. Daarnaast is het natuurlijk eenvoudiger om in de huidige marktomstandigheden de transitie naar professioneel hypotheekadvieskantoor in te zetten, dan een aantal jaar geleden. Voorwaarde is wel dat je werkt met goede hypotheekadviseurs. Voor de toekomst biedt deze samenwerking innovatie op het bemiddelingsproces, inkoopkracht en -breedte.'

Onafhankelijk advies

'Met Huis & Hypotheek kunnen we samenwerken met alle (hypothecaire) geldverstrekkers en is de onafhankelijkheid van het advies gewaarborgd. Ik denk dat dit ook een enorme plus is voor partijen die hun hypotheekproductie een boost willen geven. Doordat wij samenwerken met Huis & Hypotheek, kunnen wij ons weer richten op het ondernemen. Klanten komen bij ons binnen omdat ze een huis willen kopen. Als wij ons werk goed doen, sluiten ze ook ons huispakket erbij.

Onze conversie is 80% tot 90%. Daarmee hebben wij een klant voor het leven en dus omzet voor het leven.'

Hypotheekproductie

'Wij zijn geen dozenschuivers: bij ons gaat het om relaties. Onze hypotheekproductie is in het eerste jaar al met 20% toegenomen. Nu, twee jaar na de start, zien we een verdubbeling van de omzet. In onze efficiency hebben we inmiddels grote sprongen gemaakt. Door de hypotheekproductiestraat kunnen we onze tijdsbesteding aan administratie terugbrengen van meer dan 10 uur naar zo dadelijk wellicht slechts 5 uur per klant. Ook hiervoor geldt, dat je moet blijven ontwikkelen.'

Nieuwe initiatieven

'Inmiddels is er tijd om verder te innoveren binnen ons hypotheekbedrijf. We lopen voorop met het testen van Ockto, dat alle klantdata direct in onze adviessoftware schiet en veel tijd kan besparen tijdens de inventarisatie. Daarnaast biedt Huis & Hypotheek bestaande franchisenemers vanaf 1 oktober de mogelijkheid om in exclusieve regio's te starten met een online advieskantoor. Ideaal voor ons om klanten in Den Helder te bedienen én te experimenteren met webcamadvies. Daarnaast kunnen onze klanten ook terecht bij één van onze advieskantoren in de buurt. De klant kan zelf bepalen via welk kanaal hij advies ontvangt. Uiteindelijk draait het bij ons om persoonlijke advies waarbij de klant bepaald hoe hij contact met ons wil hebben.'

