

AAN DE SLAG MET VERDUURZAMING

ZO NEEMT U HET OP IN UW
ADVIESGESPREK



STAPPENPLAN
EN TIPS !

- 1 SAMEN MET OBVION BETEKENISVOL ZIJN VOOR UW KLANT
- 2 UW KLANT VERDIENT HET EN Ú MAAKT HET MOGELIJK
- 3 HET GESPREK OVER VERDUURZAMEN
- 4 STAPPENPLAN VOOR HET GESPREK MET UW KLANT

Samen met Obvion betekenisvol zijn voor uw klant

De markt is constant in beweging en wij ondersteunen u waar mogelijk. Onder meer door relevante ontwikkelingen op zo'n manier te vertalen dat u ze makkelijk meeneemt in uw hypotheekadvies. Woningverduurzaming is onmiskenbaar een heel belangrijk thema. Op dit gebied gaan we dan ook een flinke stap verder voor u.

Met gerichte informatie, tools en financiële oplossingen willen wij steeds meer vooroplopen in verduurzaming. Juist door de financiering van energiebesparende maatregelen in de volle breedte te stimuleren, wordt het een vanzelfsprekend onderdeel van iedere hypotheek. Samen met Obvion kunt u uw rol als hypotheekadviseur optimaal invullen voor iedereen die zijn woning energiezuiniger wil maken.

Waarom zetten we deze stap? Klanten vragen erom, de wereld heeft het nodig en ook de overheid stuurt erop aan. Reden genoeg voor Obvion om verduurzaming tot strategisch speerpunt te maken. Dat past perfect bij onze oorsprong als toekomstgerichte onderneming met een focus op de lange termijn. We zijn al ruim 40 jaar hypotheekverstrekker en kiezen al jaren bewust voor verantwoorde financieringen. Dat is niet iets dat we van de daken schreeuwen, maar nu die daken steeds groener worden valt alles op z'n plek.

We zijn trots op onze duurzame wortels en gaan ze samen met u benutten om een sterke positie in deze groeimarkt te veroveren. Op de manier zoals u van Obvion gewend bent.

Het begint bij kennis delen. Zo dragen we als partner in het 'Sectorcollectief Duurzaam Wonen' bij aan de ontwikkeling van online trainingen voor hypotheekadviseurs over energiebesparende maatregelen. Er zijn verschillende redenen waarom consumenten daarvoor kiezen. Financieel voordeel, meer wooncomfort, verbetering van woningwaarde en het milieu een handje helpen. Pas wanneer u als hypotheekadviseur aansluiting vindt bij de specifieke motivatie van elke afzonderlijke klant kunt u daar gerichte oplossingen aan koppelen. Met Obvion heeft u nu al diverse duurzame financieringsoplossingen in handen en we blijven verder ontwikkelen.

Zo komen klanten met minimaal energielabel A in aanmerking voor duurzaamheidskorting. Daarnaast kunnen klanten bij Obvion tot en met 106% van de marktwaarde (bij) lenen voor energiebesparende maatregelen. Het energielabel speelt vanaf 2024 een belangrijke rol bij het bepalen van de financieringslast. Want afhankelijk van het energielabel kunnen bij het aangaan, het verhogen of het oversluiten van een hypotheek bedragen buiten beschouwing gelaten worden bij het vaststellen van de financieringslast. Bijvoorbeeld € 5.000 bij energielabel C of D.

Voor het aanbrengen van energiebesparende maatregelen kan de klant op basis van het energielabel ook extra lenen, bovenop het maximale leenbedrag op basis van het inkomen. We nemen in de hypotheekofferte standaard een duurzaamheidsdepot van € 10.000 op (dit geldt niet voor een woning met A++++.) Zo hebben huizenkopers alvast een voorziening voor duurzame maatregelen.

Het zijn dit soort slimme oplossingen waarmee energiebesparende maatregelen gestimuleerd worden bij de aankoop, verbouwing en herfinanciering van elke woning met een Obvion Woon Hypotheek in Nederland. Daarbij maken we het voor u als adviseur zo heel eenvoudig om woningverduurzaming te bespreken en op een laagdrempelige manier in de hypotheek op te nemen.



Uw klant verdient het en ú maakt het mogelijk

De grootste verbouwing ooit

Ook de wetgever ziet de noodzaak tot actie. Daarom is het Klimaatakkoord, dat een uitvloeisel is van het Parijs akkoord gesloten. In het Klimaatakkoord is afgesproken dat uiterlijk in 2050 alle circa 7 miljoen woningen van het aardgas af moeten zijn. 1,5 miljoen bestaande woningen moeten al in 2030 verduurzaamd zijn. Gemeenten hebben hun visie op de energietransitie moeten vaststellen, waarin staat op welke manier wijken aardgasvrij worden gemaakt.

Voor de huiseigenaar betekent dit dat de woning onder andere goed geïsoleerd moet zijn en gebruik wordt gemaakt van schone elektriciteit die (deels) zelf wordt opgewekt.

Rol financiële sector

Wij denken dat we als financiële sector een belangrijke rol hebben in verduurzaming. Enerzijds kunnen we woningeigenaren die enthousiast zijn over verduurzaming helpen met de financiering van de uitvoering ervan. Anderzijds zien we een rol weggelegd om mogelijke barrières weg te nemen voor klanten die nog twijfelen en klanten die nog helemaal niet denken aan het verduurzamen van hun woning bewust te maken van de voordelen.

Uw rol

Hoe u het ook wendt of keert, u en uw klanten krijgen hiermee te maken. De vraag is vervolgens welke rol u wilt vervullen. Anders gevraagd: wat levert het u op als u niets met het thema doet en wat als u besluit hier een actieve rol voor uw klanten in te spelen?

Wij geloven erin dat u zowel het belang van de klant als dat van uzelf dient door het verduurzamen van de woning in uw gesprekken belangrijk te maken. Net zo belangrijk als bijvoorbeeld de rentevaste periode of aflossingsvrij en beheeraspecten gedurende de looptijd van de hypotheek. Laten we eens kijken waarom.

Voordelen

Het bijdragen aan het tegengaan van klimaatverandering is voor ons de belangrijkste reden om actief met het onderwerp verduurzaming aan de slag te gaan. Er zijn natuurlijk ook andere redenen waarom verduurzaming van de eigen woning voor eigenaren en voor u als adviseur voordelig kan zijn

Voordelen voor de klant

Een goed geïsoleerde en geventileerde woning in combinatie met zonnepanelen levert uw klant de volgende mogelijke voordelen op (we benoemen de 4 belangrijkste):

- Lagere maandlasten;
- Meer wooncomfort;
- Bijdrage leveren aan een beter milieu;
- Verbetering van woningwaarde en courantheid (zeker op langere termijn);

Lagere maandlasten komen niet alleen voort uit een lagere energierekening. U kunt hierbij ook denken aan de relatie tussen het energielabel en het rentetarief dat wordt betaald. Toename van wooncomfort is misschien wel het meest gehoorde argument van klanten nadat ze hun woning hebben verduurzaamd. En op termijn verwachten we dat het ook een positieve invloed heeft op de waarde en courantheid van de woning. Bovendien zal in de toekomst het energielabel een belangrijkere rol gaan spelen in de leenmogelijkheden van uw klant.

Voordelen voor u als adviseur

“Een blijde klant betekent een blijde adviseur” is een vlieger die hier opgaat. Ervaring leert dat consumenten uw dienstverlening als nog completer ervaren als u het onderwerp verduurzaming tijdens uw gesprekken de

juiste waarde toekent. Het versterkt de binding met uw klant. In het licht van actief klantbeheer is het ook een dankbaar onderwerp in de gesprekken met uw bestaande klanten. Zolang we als beroepsgroep maatschappelijk relevant zijn, blijven we van toegevoegde waarde. Dit doet een beroep op ons adaptieve vermogen. Ook al blijft de kern misschien gelijk – onze klanten helpen hun (woon-) dromen waar te maken – de manier waarop is aan verandering onderhevig.

Wij geloven erin dat als we onze klanten nog beter helpen (de woning) te verduurzamen, we maatschappelijk relevant blijven en zo ook bijdragen aan de verduurzaming van de woningmarkt.



Het gesprek over verduurzamen

De basis van het gesprek

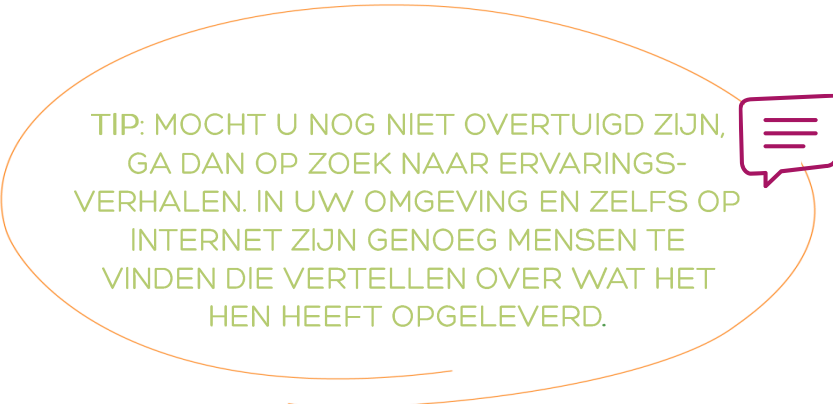
Voordat u met uw klant in gesprek gaat over het verduurzamen van de woning, zijn er 3 basisvoorwaarden die wat ons betreft de pijlers vormen van een goed gesprek:

- 1 Uw persoonlijke overtuiging/motivatie t.a.v. het onderwerp ofwel, hoe staat u erin;
- 2 Weten wat het verduurzamen van de woning de klant oplevert;
- 3 Op hoofdlijnen kennis hebben van verduurzamings- en financieringsmogelijkheden in een woning.

Persoonlijke overtuiging

Het is misschien een open deur, maar als u intrinsiek gemotiveerd bent om het onderwerp met uw klant te bespreken, dan heeft dat een positief effect op het gesprek. Extrinsieke motivatie werkt ook, bijvoorbeeld omdat het door uw werkgever, wetgeving of maatschappelijke ontwikkelingen wordt afgedwongen, maar wel op een ander niveau.

U zou het kunnen vergelijken met een onderwerp als arbeidsongeschiktheid. Als u doordrongen bent van het belang en inhoudelijk op de hoogte bent, is de basis van het gesprek solide. Zo werkt het ook met verduurzaming.



TIP: MOCHT U NOG NIET OVERTUIGD ZIJN, GA DAN OP ZOEK NAAR ERVARINGS-VERHALEN. IN UW OMGEVING EN ZELFS OP INTERNET ZIJN GENOEG MENSEN TE VINDEN DIE VERTELLEN OVER WAT HET HEN HEEFT OPGELEVERD.

Weten wat verduurzaming van de woning de klant oplevert.

Om het gesprek over verduurzaming aan te kunnen gaan is het belangrijk om te weten wat het in algemene zin de klant oplevert. Daarbij kan het bijvoorbeeld om een besparing gaan in maandlasten, een hogere courantheid van de woning, wooncomfort of een bijdrage aan het milieu.

Op hoofdlijnen kennis hebben van verduurzamingsmogelijkheden in een woning

Laten we voorop stellen dat we geen technisch specialist zijn. Schoenmaker, blijf bij je leest is hier een toepasselijke uitspraak.

Tegelijkertijd wijst een rondvraag uit dat de adviseurs die wel (globaal) op de hoogte zijn van de technische kant, makkelijker het gesprek met de klant aangaan

Onze boodschap is: 'wees niet bang voor de techniek'. U hoeft geen energieadviseur te zijn. Als u bereid bent zich even te verdiepen in wat er kan en in welke volgorde, is de technische basis gelegd.



TIP: VAAK WORDEN DE
ENERGIELASTEN NIET MEEGENOMEN IN
DE WOONLASTENBEREKENING. HET IS
GOED OM DE ENERGIE-REKENING NIET TE
VERGETEN ALS HET GAAT OM
VERDUURZAMING.

Belangrijk uitgangspunt in deze volgorde is de trias energetica. De drie eenheid van energie kent de volgende stappen die volgordelijk doorlopen dienen te worden.

1

Beperk het energieverbruik door verspilling tegen te gaan (Isoleren);

2

Maak maximaal gebruik van energie uit duurzame bronnen bijvoorbeeld door installatie van zonnepanelen;

3

Maak zo efficiënt mogelijk gebruik van fossiele brandstoffen om in de resterende energie-behoefte te voorzien; bijvoorbeeld door lagetemperatuurverwarming (vaak in de vorm van vloerverwarming) of een warmtepomp

TIP: OP EEN SITE ALS
WWW.OBVION.HOMEQGO.NL/ADVISEUR OF
WWW.VERBETERJEHUIS.NL ZIET U ALLE
MOGELIJKHEDEN OP EEN RIJ EN WORDT
KORT EN BEGRIJPELIJK UITGELEGD WAT ER
KAN, WAT HET KOST EN WAT HET GLOBAAL
OPLEVERT. DAARNAAST BIEDT DE E-
LEARNING ADVISEUR DUURZAAM WONEN OP
VERBETERJEHUIS.NL EEN GOEDE BASIS OP
DE TECHNIEK.



Stappenplan voor het gesprek met uw klant

Goed, u bent gemotiveerd, u weet wat het de klant oplevert en u hebt kennis opgedaan van de mogelijkheden. Aanleiding genoeg om met uw klant in gesprek te gaan, maar hoe pakt u dat aan?

Stap 1: Maak een gemeenschappelijke agenda

Het is raadzaam het verduurzamen van de woning tijdens het eerste gesprek met uw klant al op de agenda te zetten. In die fase bespreekt u met uw klant de onderwerpen die aan bod komen. Het maken van een gemeenschappelijke agenda zorgt voor overzicht en structuur. Als u verduurzaming onderdeel laat zijn van uw totaal advies dan kunt u dit ook in een vroeg stadium op de agenda zetten. Hiermee maakt u het gelijk belangrijk. Een visuele ondersteuning geeft het nog meer waarde.

Als voorbeeld:

TIP: ONDERZOEK WIJST UIT DAT VEEL KLANTEN POSITIEF STAAN TEN OPZICHTE VAN HET VERDUURZAMEN VAN HUN WONING, MAAR ONVOLDENDE WETEN WELKE ROL U HIERIN KUNT SPELEN. BENOEM HET DUS OP TIJD EN LAAT DIT OOK ZIEN.



Stap 2: Interview uw klant

Als u het onderwerp inhoudelijk gaat bespreken, komt het uw gesprek ten goede als u eerst op zoek gaat naar de drijfveren van uw klant om de woning te verduurzamen.

WAARUIT BESTAAT ONS HYPOTHEEKADVIES



UW WOONLASTEN

- Verduurzamen
- Hoogte hypotheek (budgetteren)
- Rente?
- Hypotheekvorm?
- Looptijd?
- Fiscale- en juridische aandachtspunten

← INKOMEN →

BLIJVEN WONEN

- Baanverlies
- Langdurig ziek
- Overlijden
- Lang leven
- (Relatie-beëindiging)



Een goed interview begint met een open vraag als “hoe denkt u over verduurzamen?”, “wat doet u in het dagelijks leven aan verduurzaming?”, “welke ervaring heeft u met het verduurzamen van een woning?”, wat zou verduurzaming van de woning kunnen opleveren?”, etc.

Een interview, het woord zegt het al, is een binnenkijk bij uw klant. Wat speelt er zich af bij die klant en wat motiveert hem of haar intrinsiek om iets te gaan doen aan het verduurzamen van de woning? Daar komt u meestal niet achter met één vraag. De kunst is om het antwoord achter het antwoord te vinden. Dat vergt luisteren om te begrijpen in plaats van te reageren met uw verhaal of uitleg. Het stellen van de vraag achter de vraag of het geven van een reflectie op het antwoord werkt uitstekend. Een reflectie is uw vertaling van dat wat de klant zegt of wat u denkt dat de klant bedoelt.

TIP: HEB VOOR HET INTERVIEW HELDER VOOR OGEN WAT HET DE KLANT KAN OPLEVEREN EN RICHT DAAR UW VRAGEN OP.



Als u dat op de juiste wijze (dit vergt enige techniek) aan uw klant teruggeeft, voelt uw klant zich gehoord, wordt de binding versterkt en zal de klant u voorzien van meer informatie.

Met een goed vraaggesprek blijft u ook uit eventuele discussies en weerstanden. U bent immers benieuwd hoe uw klant erover denkt.

Stap 3: Vul samen met uw klant een stappenplan in en regel de financiering

De volgende stap is om samen met uw klant naar concrete mogelijkheden te kijken. Zo blijft het niet bij vage plannen voor de klant, maar wordt het tastbaar. Met de gratis homeQgo huisscan krijgt u in minder dan 2 minuten inzicht in de verduurzamingsmogelijkheden voor een specifieke woning. Hierin zijn ook de bijbehorende prijzen, besparingen en mogelijke subsidies opgenomen.

Samenvattend

U kunt als financieel adviseur enorm veel betekenen in de klimaat uitdaging die we hebben. We hopen met dit greenpaper u op weg te hebben geholpen om ook daadwerkelijk het gesprek met uw klanten aan te gaan. U zult zien dat het zowel uw klant als u veel kan opleveren. Als u zelf nog tips voor Obvion heeft over verduurzaming, horen we dit uiteraard graag. Samen verduurzamen van de woningmarkt is ons doel.

Kijk voor meer informatie op obvion.nl/duurzaamheid

Deze brochure is opgesteld in samenwerking met Dukers & Baelemans. Aan deze brochure kunt u geen rechten ontlenen. De tekst is niet bedoeld als aanbod, advies of financiële dienst. Deze brochure kunnen wij op ieder moment zonder verdere aankondiging wijzigen. Beslissend zijn steeds de voorwaarden die van toepassing zijn op een specifieke overeenkomst. Bij de verwerking van persoonsgegevens zal Obvion handelen in overeenstemming met het bepaalde in de Wet Bescherming Persoonsgegevens en haar privacy statement. U kunt het statement inzien op obvion.nl. Onze tussenpersonen hebben ook een exemplaar van het statement.

Obvion N.V. Postbus 3005, 6401 DM Heerlen

IBAN NL19 RABO 0192 3344 17

KvK Zuid-Limburg Handelsregister nr. 140 54 733

AFM vergunningnummer 120 12 721

Statutair gevestigd te Eindhoven

Hypotheken
vanuit het hart

