



IN 3 STAPPEN
EEN DUURZAAM
ADVIESGESPREK,
VANDAAG NOG!

Hypotheken
vanuit het hart


obvion
hypotheken

IN 3 STAPPEN EEN DUURZAAM KLANTGESPREK, VANDAAG NOG!

Door de **financiering van energiebesparende maatregelen** 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. **Maar hoe neemt u dit op in uw adviesgesprek?**

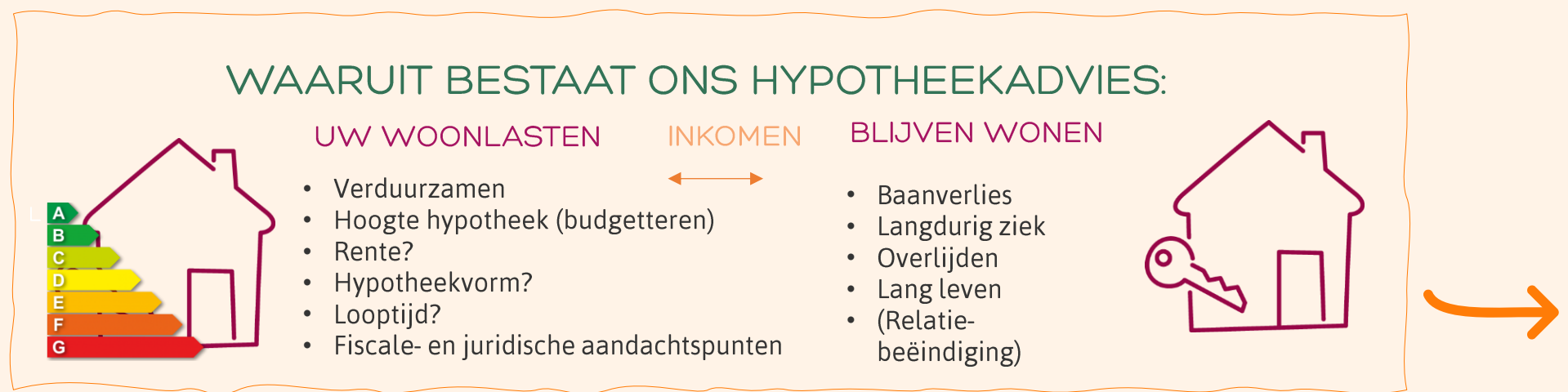


Hypotheken
vanuit het hart



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:*



Hypotheken
vanuit het hart





STAP 2: INTERVIEW UW KLANT

Als u het thema duurzaamheid gaat bespreken, is het raadzaam als u eerst op zoek gaat naar de **drijfveren van uw klant** om de woning te verduurzamen.

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?”, etc.



Hypotheken
vanuit het hart



Een **interview**, het woord zegt het al, is een inkijkje bij uw klant. Wat speelt er zich af bij die klant en wat motiveert hem of haar om iets te gaan doen aan het **verduurzamen** van de woning? Daar komt u meestal niet achter met één vraag. Luister daarom goed.

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. Als u dat op de juiste wijze aan uw klant teruggeeft, **voelt uw klant zich gehoord**, wordt de **binding versterkt** en zal de klant u **voorzien van meer informatie**.

Voor rentevaste
periodes die ingaan
vanaf 1 oktober 2024
bieden we de
mogelijkheid om tijdens
de eerste 24 maanden
nog voor
duurzaamheidskorting
in aanmerking
te komen!

Hypotheken
vanuit het hart





STAP 3: VUL SAMEN 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.

CHECK: [OBVION.HOMEQGO.NL](https://obvion.homeqgo.nl)



Hypotheken
vanuit het hart





Aan dit document kunt u geen rechten ontleen. De tekst is niet bedoeld als aanbod, advies of financiële dienst. Dit document 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.

Januari 2026

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

