



‘Argenta is een stabiele factor in een turbulente hypotheekmarkt’

Het life-event dat mensen het vaakst bij een financieel planner brengt, is en blijft ‘wonen’. De daaraan gekoppelde markt voor hypotheekleningen is volop in beweging. Na twee topjaren en een forse dip is herstel in zicht. Stefan van Engen, manager Commercie van Argenta, wordt er niet snel nerveus van.

Er blijft nog steeds een goede hypotheekmarkt over. Wij zijn daarop steady en goed aanwezig.” Met ‘wij’ doelt hij op Argenta, een van origine Belgische bank. Het familiebedrijf is al meer dan 25 jaar actief in Nederland, als spaarbank én hypotheekbank. “We hebben in Nederland – op z’n Vlaams gezegd – de kaap van 21 miljard euro hypotheekvolume bereikt met ruim 103.000 hypotheekleningen.”

Een bank zoals een bank behoort te zijn

Als geldverstrekker hanteert Argenta een traditioneel spaarbankmodel: particulier spaargeld wordt grotendeels omgezet in woninghypotheekleningen. “Als bank met een familiair aandeelhouderschap zijn we niet afhankelijk van externe investeerders. Je ziet nu hoe belangrijk dat is. Enkele investeerders trekken zich, mede door de gewijzigde marktomstandigheden, terug

uit de hypotheekmarkt. Daar kun je als aanbieder geen consistent beleid op voeren. Dat probleem kennen wij niet.”

Nieuwe initiatieven

Argenta is een stabiele partij op de hypotheekmarkt, maar tegelijkertijd in beweging. “Wij haken vaak snel aan bij nieuwe initiatieven”, stelt Van Engen. “Zo zijn we al vroeg aan de slag gegaan met het gebruik van brondata in het acceptatieproces.” Inmiddels hebben, onder regie van HDN, ruim zestig marktpartijen hiervoor een convenant ondertekend. “Stip op de horizon is dat we in 2025 hypotheekaanvragen van doorstromers met alleen brondata kunnen accepteren.”

De Desktop Taxatie® van Calcasa is een ander voorbeeld. Ook dat draagt bij aan versnelling van het proces rond een hypotheekaanvraag. “Dit kan bij ons nu ook voor appartementen. Natuurlijk blijft

soms een fysieke taxatie nodig, maar de desktopvariant is vaak voldoende. Zeker in geval van een verhoging voor verbouwing of verduurzaming.”

Pluspunten in de voorwaarden

Een uniek pluspunt is het renteaanbod met een geldigheid van in totaal twaalf maanden, zonder bereidstellingskosten. “Dat houden we ook in de huidige markt in stand, voor zowel nieuwbouw als bestaande bouw.”

Ook ondernemers kunnen bij Argenta terecht. “Niet bedrijfsmatig, wel voor woninghypotheekleningen”, verduidelijkt Van Engen. “Verder hebben we de nodige mogelijkheden voor zzp’ers en flexwerkers.” Hij wijst op andere pluspunten in de voorwaarden van Argenta. “Allereerst ons duale beleid bij de onderbouwing van inkomenscijfers. Wij stellen het gebruik van een van de vier zogeheten ‘reken-

meesters’ niet verplicht. Een financieel planner kan het inkomen wat ons betreft ook op basis van eigen berekeningen vaststellen.”

Verder is de verhuisregeling bij Argenta tot een jaar na het aflossen van de hypotheek geldig. “Dat is relatief lang. Mede daarom speelt momenteel in meer dan een kwart van onze nieuwe hypotheekleningen de verhuisregeling een rol. Sowieso verlenget de overgrote meerderheid z’n hypotheek bij ons als de rentevastperiode is afgelopen. Dit bewijst dat we een consistent rentebeleid voeren.”

Aan de slag met bestaande klanten

Argenta is eveneens ‘on the move’ met bestaande klanten. We hebben met elkaar in de keten een taak om klanten financieel weerbaar te houden. Zo is alle klanten met een aflossingsvrije hypotheek een speciale ‘hypotheekcheck’ aangeboden. Advies over verduurzaming van de woning kun je eveneens onder actief klantbeheer scharen, vindt Van Engen. “Woon- en energielasten zijn erg belangrijk in het totale financiële plaatje. We hebben voor onze portefeuille per woning het energielabel in kaart gebracht.” Het landelijke beeld – 32% van de huizen heeft een A-label en 28% zit op label E of lager – wijkt niet veel af van dat van Argenta. “Er is werk aan de winkel. Wij gaan adviseurs en klanten daarover informeren en tips geven wat ze ermee kunnen doen.”

WAT MOET JE WETEN OVER PRINSJESDAG 2023?

Argenta is, als partner van het FFP Congres 2023, aanbieder van een Expertmeeting over ‘Prinsjesdag 2023’. Expert van dienst is Rob Timmermans. Hij vat op 11 oktober de (verwachte) maatregelen voor 2024 samen én de gevolgen voor de adviespraktijk van de financieel planner. Want ook al is het kabinet demissionair, Prinsjesdag is voor financieel advies altijd relevant.

Expertmeeting Ronde 1,
van 11.30 tot 12.15 uur.



Scan de QR-code om in te schrijven
op www.ffpcongres.nl

Groen lenen

Richting klanten en adviseurs wil Argenta de informatie over het energielabel aan de mogelijke overwaarde in de hypotheek koppelen. “Inzicht geven biedt kansen.” Om daar zelf mede op in te spelen introduceert Argenta binnenkort een Groen Lenen Hypotheek. Het is een aanvullend leningdeel, puur gericht op de financiering van energiebesparende voorzieningen. “Het is een aanvulling op de extra leenruimte hiervoor. Groen Lenen kan tot hogere bedragen leiden, tegen gunstige rentecondities.”

Persoonlijk advies

Een groen leningdeel helpt adviseurs om nog beter invulling te geven aan het ondersteunen van klanten op het gebied van verduurzamen en lagere woonlasten. Want dat wil Van Engen nog graag als boodschap richting financieel planners meegeven: “Wij geloven in de kracht van persoonlijk advies. Emoties maken dat de rol van een menselijke coach altijd zal blijven; dat neemt AI niet over. Wij hechten als bank veel waarde aan professioneel advies en dat is waar het keurmerk FFP bij uitstek voor staat.”

Groot in alle eenvoud.

Wij zijn Argenta. Samen met adviseurs helpen we onze klanten met fijn wonen. Argenta staat als een huis. Al jaren. Met gewoon 1 goede hypotheek, goede voorwaarden en een scherp renteaanbod. En dat blijven we doen.



Je leest het op
argenta.nl/adviseur

www.argenta.nl

