

## **Nieuwe samenwerking intermediairscollectief DAK en De Nederlandse**

19-01-2021 11:47



**Vandaag werd bekend dat vastgoedfinancier De Nederlandse een samenwerking aangaat met intermediairscollectief DAK. Vastgoedjournaal sprak hierover met de beide directeurs, Paul Wessels en Tim Rijvers.**

De aangekondigde samenwerking is niet de eerste voor Wessels en Rijvers. Tulp Hypotheken, waar Wessels ook directeur van is, werkt al enige tijd samen met DAK op het gebied van consumentenhypotheken en dus nu ook met de verhuurhypotheken van De Nederlandse.



## **Verhuurhypotheek neemt in populariteit toe**

Over de nieuwe samenwerking met De Nederlandse zegt Rijvers. "Wij verzorgden al verhuurhypotheek voor beleggers, maar in een beperkte vorm. Met deze nieuwe samenwerking kan DAK een product aanbieden dat echt een aantal niveaus hoger ligt. Het aanvragen van verhuurhypotheek verloopt nu vaak stroef. Samen met De Nederlandse gaan wij daar verandering in brengen."

DAK heeft een speciaal team samengesteld dat de 1.500 onafhankelijke intermediairs binnen de coöperatie van informatie kan voorzien en samen met hen naar de verhuurhypotheek kan kijken en de aanvragen op orde kan maken. Die kwalitatieve en volledige dossiers kunnen op die manier snel worden beoordeeld door de kredietacceptanten van De Nederlandse.

Gelet op de populariteit van het beleggen in woningen denkt Rijvers het team al in de tweede helft van het jaar te moeten opschalen. "Voor deze markt van professionals is het belangrijk dat je vooral kijkt naar ondernemersinkomen en huuropbrengsten. Dit is anders dan bij consumentenhypotheek. En met dit team hebben wij deze kennis in huis", aldus de DAK directeur.

## **Rente-aanbod binnen 24 uur**

Over zijn samenwerking met DAK zegt De Nederlandse directeur Paul Wessels: "DAK past erg goed bij ons. Zij maken een soortgelijke beweging als wij: van de consumentenmarkt richting de zakelijke kant." Wessels is lovend over de kennis die het intermediairscollectief in huis heeft. "DAK pakt zijn rol als centraal controle- en sparringpunt heel professioneel aan. Er werken mensen met verstand van zaken. De dossiers van DAK komen compleet bij De Nederlandse aan en dat werkt voor ons heel efficiënt. Dit stelt ons team goed in staat om binnen 24 uur een rente-aanbod te doen en binnen 72 uur een finaal akkoord op het dossier te geven. En dat is

best uniek in de zakelijke markt.”

Door optimalisatie van de automatisering komt er ook meer ruimte vrij voor persoonlijk contact tussen de adviseur en de klant

### **One-stop-shop voor hypotheekadviseurs**

Rijvers: “DAK en De Nederlandse complementeren elkaar als het gaat om de ‘know-how’ binnen de wereld van de vastgoedfinanciering. Samen staan wij sterk als het gaat om onze gezamenlijke kennis, de distributiekanaalen en het efficiënte proces. We willen dit echt samen tot een succes maken. Daarnaast spreken we elkaars taal. En eerlijk is eerlijk: er is ook een goede persoonlijke klik.”

Naast hypotheekadviseurs is DAK ook actief op de verzekeringsmarkt. Voor de onafhankelijke hypotheekadviseur dus een ideale one-stop-shop. “Nu we ook de professionele beleggers optimaal kunnen bedienen, hoeven wij hen niet meer door te sturen naar de grootbanken, voor een verhuurhypotheek. De hypotheekadviseur kan voor beleggers nu zowel de privé- als zakelijke hypotheek via ons regelen en ook de bijbehorende particuliere en bedrijfsmatige verzekeringen. Drie vliegen in één klap dus.”



### **Automatisering geeft meer ruimte voor persoonlijk contact**

Automatisering speelt binnen deze nieuwe samenwerking een belangrijke rol. Door de toenemende druk op de kosten gaat efficiëntie een steeds grotere rol spelen, evenals de snelheid van het beantwoorden van vragen of het doen van een goed aanbod.

DAK zal de huidige mid-office software gaan vervangen door nieuw softwareplatform met meer geautomatiseerde processen. Zo komen er minder mensenhanden aan het proces te pas en kunnen er meer hypotheekadviseurs worden afgesloten voor de klanten. Door optimalisatie van de automatisering komt er ook meer

ruimte vrij voor persoonlijk contact tussen de adviseur en de klant. Hierdoor worden vragen en wensen sneller duidelijk en kunnen deze ook snel worden beantwoord.

## **Nieuwe duurzame producten**

Omdat DAK dicht bij de adviseur en de eindklant staat, wil het zich ook meer gaan richten op duurzame producten, zoals leaseauto's en zonnepanelen. En met deze samenwerking komt daar ook [De Nederlandse Groene Vastgoedhypothek](#) bij, die op 14 januari werd gelanceerd. Op die manier zal ook het intermediairscollectief bijdragen aan een beter milieu.

Het mag duidelijk zijn dat DAK en De Nederlandse samen verder willen groeien in de zakelijke markt. Het samenwerkingscontract is inmiddels getekend. Wat zijn de verdere verwachtingen? "In het begin zal dit betekenen dat we veel zullen evalueren zodat het proces volledig foutloos verloopt. De zomer zal een belangrijk meetpunt zijn om het succes te bepalen, maar hopelijk vooral een moment om het te vieren", aldus Rijvers tot besluit.

Onafhankelijke hypotheekadviseurs die zich willen aansluiten bij het collectief van DAK kunnen voor meer informatie naar de website [dak.nl/adviseur](http://dak.nl/adviseur) of bellen met 030-666 0007 (leden service)

*Hoofdfoto v.l.n.r. Paul Wessels, directeur De Nederlandse en Tim Rijvers, directeur DAK.*

Sandra Lissenberg