

# ‘WIJ LUISTEREN NAAR DE ADVISEUR’

Hyra Hypotheken viert haar eerste jaar op de Nederlandse vastgoedmarkt en is hiermee een van de jongste buy-to-let hypotheekverstrekkers in de markt. Dit type hypotheek biedt financiering voor appartementen en woningen bestemd voor commerciële verhuur, waardoor professionele vastgoedinvesteerdere actief kunnen blijven op de Nederlandse woningmarkt. Hyra is het nieuwste product van Ingage, bekend van onder andere De Hypotheekshop, Merius Hypotheken en Impact Hypotheken, en onderscheidt zich door haar nauwe samenwerking met adviseurs.

Loes Lakenman en Mervyn Cuppen van Hyra Hypotheken benadrukken wat Hyra zo speciaal maakt. Cuppen legt uit: ‘Het bijzondere aan ons zijn de korte lijnen tussen ons acceptatieteam en de adviseurs. We bezoeken regelmatig onze aangesloten adviseurs, waardoor zij een gezicht hebben bij het label. Dit maakt het voor hen gemakkelijker om de telefoon op te pakken en vragen te stellen. Zij weten met wie ze spreken en wat ze aan ons hebben. Dit maakt de samenwerking persoonlijker en efficiënter. Het meedenken met de adviseur is hierbij ook essentieel en we krijgen positieve feedback over hoe prettig ze de samenwerking vinden.’

Een ander voordeel is dat Hyra alles in eigen huis heeft, voegt Cuppen toe: ‘We verzorgen alle aspecten zelf, van acceptatie en offertes tot het passeren bij de notaris en het beheer. Dit komt doordat we twee particuliere labels hebben binnen Ingage, waar de backoffice en het beheer goed geregeld zijn. Hier liften wij uiteindelijk op mee.’ Lakenman benadrukt dat het constant verbeteren van het aanvraagproces centraal staat: ‘We streven ernaar het leven van adviseurs gemakkelijker te maken. Een goede portal, klantenservice en intensief contact worden gewaardeerd. Het intensiveren van de band met tussenpersonen is onze manier om te groeien. We zijn altijd bereikbaar en luisteren naar de adviseurs om ons product te verbeteren.’

Je bent nooit te oud om te leren.’ Hyra is ervan overtuigd dat vastgoedinvesteerdere graag met hen zaken doen. We merken dat duidelijkheid erg belangrijk is in de vastgoedmarkt. Ons credo is dan ook ‘afpraak is afspraak’. Duidelijkheid is in de vastgoedmarkt nu ook gekomen in de vorm van de middenhuurregeling. Lakenman legt uit: ‘Het is goed dat de middenhuurregeling door De Tweede Kamer is. Niet zozeer omdat het een goede regeling is, maar vooral omdat vastgoedinvesteerdere behoefte hebben aan duidelijkheid, zo horen wij van de adviseurs. Investeren in vastgoed blijft ondanks deze wet interessant. We verwachten dat vastgoed voorlopig in waarde blijft stijgen, waardoor het interessant blijft voor investeerdere. Daarnaast zijn combinatiepanden ook nog steeds interessante beleggingsproducten, waarbij additionele inkomsten worden gegenereerd.’ We willen echt een bijdrage leveren aan de woningmarkt’, stelt Mervyn Cuppen. ‘Niet alleen starters, maar ook middeninkomens kunnen heel moeilijk aan een woning komen. Deze groep kan of wil vaak niet kopen en komen ook niet meer in aanmerking voor een sociale huurwoning. Ze zullen op een andere manier toch onderdak moeten krijgen. Daarvoor moeten ze het hebben van het aanbod van professionele vastgoedinvesteerdere en de vrije huursector. Het buy-to-let label Hyra Hypotheken



## DE VISIE VAN HYRA HYPOTHEKEN

We hebben in Nederland een huisvestingsprobleem: in 2023 was er al een tekort van 390.000 woningen - en dit aantal loopt verder op. Als gevolg daarvan kunnen steeds meer Nederlanders, vooral jongvolwassenen en middeninkomens, moeilijk aan een koop- of corporatiewoning komen. Zij zijn aangewezen op het huurwoningaanbod van, onder meer, professionele vastgoedinvesteerdere. Wij geloven daarom dat ook professionele

vastgoedbeleggers verlichting kunnen bieden in deze woningcrisis. Want met de huizen die zij aankopen en renoveren, verschaffen ze Starters en middeninkomens alsnog toegang tot de Nederlandse (huur) woningmarkt.

## DE MISSIE VAN HYRA HYPOTHEKEN

Hyra Hypotheken helpt professionele vastgoedinvesteerdere bij het bouwen aan hun vastgoedportefeuille. Wij zorgen ervoor

dat zij op een aangename manier kunnen blijven investeren in de Nederlandse (huur)woningmarkt. Hyra Hypotheken begeleidt deze professionals en hun hypotheekadviseur met aandacht, voor, tijdens en na een hypotheekaanvraag. Want bij Hyra Hypotheken kunt u rekenen op onze Hypothekendesk, Raad en Aandacht. Onze eigen financieringsspecialisten zorgen er met onze HYRA-service voor dat het aanvraagproces aangenaam, soepel en zo bevredigend mogelijk verloopt

is in het leven geroepen om ervoor te zorgen dat vastgoedinvesteerdere kunnen blijven investeren en verhuren op de Nederlandse woningmarkt. Zij zorgen er namelijk uiteindelijk voor dat de eerdergenoemde groep niet tussen wal en schip belandt.

Naast de korte lijnen zijn er andere elementen die Hyra aantrekkelijk maken, zoals Cuppen uitlegt: ‘Bij ons betaal je automatisch minder rente als je (extra) aflost en in een lagere LTV-klasse terecht komt. Ook bieden we financiering tot 85% van de LTV en kun je een bouwdepot aanhouden. Voor combinatiepanden hebben we interessante voorwaarden, waarbij het commerciële gedeelte tot 60% van de marktwaarde mag

vertegenwoordigen en wij het inkomen uit het commerciële gedeelte ook tot 100% meenemen in de financieringsberekening.’

## FEESTELIJKE VERJAARDAG

Ter ere van het eerste jubileum biedt Hyra een speciale actie aan: ze vergoeden tijdelijk 0,5% van het totale hypotheekbedrag aan klanten, zonder maximumbedrag en geldig voor zowel herfinancieringen als nieuwe aanvragen met een rentevaste periode van vijf jaar of langer. Cuppen nodigt tussenpersonen uit om contact op te nemen: ‘We leggen graag uit hoe we kunnen samenwerken. Een persoonlijke afspraak werkt altijd beter dan online communicatie.’