

Onze Dienstwijzer.

Inleiding

In deze dienstenwijzer kunt u lezen hoe wij onze dienstverlening uitoefenen. Wij vinden het belangrijk dat u een goede voorlichting krijgt op het gebied van hypotheek. Markant Financieel hypotheekadviseurs streeft naar een open en eerlijke relatie met haar relaties. Voor u hebben wij daarom dit informatiedocument opgesteld.

Hoe kunt u ons bereiken?

Wij zijn geopend op werkdagen van 9.00 uur tot 17.00 uur open. Daarnaast maken wij desgewenst afspraken in de avonduren op kantoor, bij u thuis of via de digitale snelweg.

Markant Financieel

Locatie Groningen	Locatie Drachten
Leonard Springerlaan 7	M.L.Kingsingel 3-10
9727 KB Groningen	9203 JC Drachten
050-5258958	0512-202067
info@markantfinancieel.nl	iinfo@markantfinancieel.nl
http://www.markantfinancieel.nl/	www.markantfinancieel.nl

Locatie Grijpskerk / Westerkwartier	
Friesestraatweg 2	
9843 TL Grijpskerk	
0594-855999	
info@markantfinancieel.nl	
www.markantfinancieel.nl	

Wie zijn wij?

Hypotheek en andere financiële vraagstukken zijn voor de meeste mensen geen alledaagse bezigheid. Graag helpen wij u daarbij. U mag van ons dan ook een onafhankelijk, betrouwbaar en deskundig advies verwachten. Onze enthousiaste medewerkers staan graag voor u klaar om een passend antwoord te geven op uw financiële vraagstukken. Zij zijn in het bezit van de benodigde diploma's en worden daarnaast continu opgeleid om goed op de hoogte te blijven van de nieuwste ontwikkelingen in ons vakgebied.

Ons adviestraject bestaat uit vier stappen



Stap 1
Kennismaken/
Oriënteren



Stap 2
Analyseren



Stap 3
Advies



Stap 4
Afsluiten



Stap 5
Nadat alles
is geregeld



Stap 1. Kennismaken / Oriënteren

Met behulp van een hypotheekgesprek, op ons kantoor, bij u thuis of via de digitale snelweg inventariseren uw persoonlijke omstandigheden, uw wensen en uw doelstellingen op het gebied van wonen. Hierbij kijken wij niet alleen naar uw situatie op dit moment, maar ook gedurende de looptijd van het hypothecaire krediet en op het moment dat het hypothecaire krediet afloopt. Voor deze inventarisatie zullen wij een klantprofiel van u opstellen. Voor een goede analyse is het van belang dat u zoveel mogelijk relevante informatie verzamelt en beschikbaar heeft tijdens ons inventarisatiegesprek. Wij zullen u vooraf opgeven welke informatie wij graag van u ontvangen.

Vervolgens gaan wij na welke doelstellingen voor u het belangrijkste zijn om te realiseren. Wij gaan u op basis van de ontvangen informatie, informeren over de mogelijke oplossingen en de daarbij behorende productkeuzes. Wij gaan hierbij na of u zich bewust bent van de door u gemaakte keuzes en uitgangspunten, die wij zullen gebruiken voor onze berekeningen, analyses en advies.

Tenslotte lichten we u toe hoe een advies bij Markant Financieel eruit ziet, wat de kosten daarvan zijn en welke stappen we doorlopen.

Wat kost het?

Oriënteren bij Markant Financieel is kosteloos. Als u zich bij ons oriënteert, waarderen wij het als u ons ook om advies vraagt. Maar u bent nergens aan gebonden.



Stap 2. Analyseren

Het aangaan van een lening voor een woning, een hypotheek is een belangrijke financiële beslissing voor vele jaren. De adviseur bespreekt met u het te lenen bedrag, de hypotheekvorm, het terugbetalen van de lening, de rente en de betaalbaarheid van de lasten op dit moment en bij pensionering. Ook staat de adviseur samen met u stil bij de betaalbaarheid van uw lening bij arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en overlijden. Uw woonwens en behoeften staan daarbij steeds centraal.

Met de van u ontvangen informatie maken wij diverse berekeningen om uw risico's in kaart te brengen en om na te gaan welke risico's u verantwoord kunt lopen. Vervolgens bepalen wij welke productoplossingen volgens ons passend zijn bij uw persoonlijke omstandigheden en voorkeuren en vergelijken deze producten op prijs en kwaliteit.

Let wel: deze analyse is een momentopname en is afhankelijk van aannames over toekomstige ontwikkelingen.

Vervolgens maken wij een eerste selectie van mogelijke producten die aansluiten op uw wensen. In deze fase lichten wij de mogelijkheden toe en geven aan wat, naar ons oordeel, de voor- en nadelen zijn. Hiermee scherpen wij uw klantprofiel verder aan en maken deze definitief.



Stap 3. Adviseren

Op basis van de inventarisatie, analyses en berekeningen komen wij uiteindelijk tot een concreet totaaladvies. Bij dit advies motiveren wij uiteraard welke specifieke financiële producten naar ons oordeel het beste aansluiten bij uw wensen en financiële mogelijkheden. Daarnaast geven we aan bij welke aanbieder en tegen welke voorwaarden deze kunnen worden afgesloten. Ons advies en de motivatie leggen we voor u vast in een adviesrapport.



Stap 4. Afsluiten

Als u zich kunt vinden in de door ons geadviseerde oplossing(en), dan kunnen wij bemiddelen bij het afsluiten van de verzekeringen en/of financiële producten die bij dit advies horen. Wij treden dan namens u op in de verhouding tot de aanbieder van het product. Wij zullen een aanvraag actief begeleiden en nagaan of het door de aanbieder afgegeven product overeenstemt met wat is aangevraagd.

Als u wilt afwijken van ons advies dan is dat soms mogelijk. Er zijn gevallen dat wij een afwijking van ons advies niet verantwoord vinden. In die gevallen zullen wij ook niet meewerken aan het bemiddelen van deze afwijkende producten. In alle gevallen zullen wij u wijzen op de financiële risico's die u loopt als gevolg van deze afwijking.



Stap 5. Nazorg

Wij blijven u ondersteunen, ook nadat het financiële product is afgesloten. U kunt met al uw vragen over het afgesloten product bij ons terecht. Verandert er iets in uw persoonlijke situatie? Dan is het mogelijk dat dit van invloed is op het door ons geadviseerde financiële product. Afhankelijk van uw persoonlijke situatie, spreken wij af hoe wij u hierbij kunnen adviseren.

Bovenstaand adviesproces hanteren wij als leidraad. Afhankelijk van uw persoonlijke situatie geven wij nader invulling aan deze stappen. De specifieke wijze van invulling van uw adviestraject, leggen wij voor aanvang van onze dienstverlening voor u vast in een dienstverleningsopdracht.

Welke aanbieders en producten kunnen wij u bieden?

Wij kunnen voor u bemiddelen bij vele zorgvuldig geselecteerde aanbieders van financiële producten, zoals banken, verzekeraars en vermogensbeheerders. Er is dus een ruim assortiment aan producten en aanbieders voor handen. Wij zijn volledig vrij in onze advisering en behartigen uitsluitend uw belangen. Op geen enkele wijze zijn wij verplicht om producten te bemiddelen bij één bepaalde aanbieder. Geen enkele aanbieder heeft eigendomsrechten en/of zeggenschap in ons kantoor.

Wat zijn de kosten voor onze dienstverlening?

De kosten voor onze dienstverlening treft u aan in de offerte die u van ons via de mail ontvangt. In deze offerte staat omschreven welke dienstverlening we leveren en wat u van ons mag verwachten tegen welke kosten.

BTW

De genoemde tarieven zijn vrij van BTW voor zover de dienstverlening leidt tot de totstandkoming van een of meerdere financiële producten (bemiddeling).

Externe kosten

Externe kosten zoals omzettingkosten van de geldverstrekker, notariskosten en van een eventueel benodigd taxatierapport, komen voor uw eigen rekening. Deze kosten zijn dus niet verwerkt in het verrichtingentarief. In incidentele gevallen maken wij gebruik van een service provider (via een service provider kunnen wij bij nog meer geldverstrekkers en verzekeraars voor u bemiddelen). Deze service provider brengt eveneens kosten in rekening. Bij het uitbrengen van de offerte zullen wij u exact de hoogte van deze kosten aangeven.

Vergoeding makelaar

Naast hypotheek, ook terecht kunt voor makelaardij. Hierdoor bieden wij al uw zaken onder 1 dak!

Maakt u gebruik van de diensten van Markant Garantiemakelaars? Dan ontvangt u een korting als uw hypotheek door ons tot stand wordt gebracht.

Registratie AFM

Makelaardij Markant Groningen staat geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM) onder nummer 12013582. Markant Financieel is een geregistreerde handelsnaam van Makelaardij Markant Groningen V.O.F.

Heeft u een klacht?

Uiteraard doen wij ons best u zo goed mogelijk van dienst te zijn. Bent u echter niet tevreden, dan vragen wij u ons dit schriftelijk te laten weten. U kunt eventueel gebruik maken van ons klachtenformulier. Deze kunt u vinden op onze website. Dit formulier kunt u, eventueel aangevuld met bewijsstukken, sturen naar ons kantoor, ter attentie van de Klachtenadministratie. Wij zullen uw klacht dan zo spoedig mogelijk in behandeling nemen en u van de uitkomst schriftelijk op de hoogte stellen. Mocht u niet tevreden zijn over onze klachtafhandeling, dan kunt u terecht bij de onafhankelijke Stichting Klachteninstituut Financiële Dienstverlening (Kifid).

Kifid

Postbus 93257

2509 AG Den Haag

(0900) 3552 248

info@kifid.nl

www.kifid.nl

Aansluitnummer: 300.009309

Tot slot

Wij hopen u met deze informatie van dienst te zijn. Heeft u nog vragen? Stel ze ons gerust. Wij helpen u graag verder.

Tabel kosten dienstverlening.

Hypotheek & bemiddelingskosten nieuwe relaties						
Adviestype	Toelichting	Kosten advies	Kosten bemiddeling ***	Overlijdens risico verzekering	Woonlasten bescherming	Partner toeslag **
Hypotheek doorstromer Loondienst	U heeft inkomen uit loondienst en u heeft al eerder een woning in eigendom gehad. Of als u uw hypotheek wilt oversluiten.	€ 1.700	€ 500	€ 150	€ 150	€ 250
Hypotheek doorstromer Ondernemer**	U heeft inkomen uit onderneming en u heeft al eerder een woning in eigendom gehad. Of u uw hypotheek wilt oversluiten.	€ 1.900	€ 575	€ 150	n.v.t.	€ 250
Hypotheek starter Loondienst	U heeft inkomen uit loondienst en u heeft niet eerder een woning in eigendom gehad*.	€ 1.450	€ 500	€ 150	€ 150,00	€ 250
Hypotheek starter Ondernemer**	U heeft inkomen uit onderneming en u heeft niet eerder een woning in eigendom gehad*.	€ 1.650	€ 575	€ 150	n.v.t.	€ 250
Hypotheek bij echtscheiding Loondienst	U gaat scheiden of uw relatie beëindigen en wilt u de hypotheek en de woning alleen op uw naam hebben.	€ 1.850	€ 500	€ 150	€ 150	n.v.t.
Hypotheek bij echtscheiding Ondernemer**	U scheiden of uw relatie beëindigen en wilt u de hypotheek en de woning alleen nog op uw naam hebben.	€ 2.050	€ 575	€ 150	n.v.t.	n.v.t.
Hypotheek Senioren	U heeft inkomen uit pensioen & AOW	€ 1.450	€ 450	n.v.t.	n.v.t.	€ 250
Nazorg bestaande relaties						
Adviestype	Toelichting	Kosten advies	Kosten bemiddeling ***	Overlijdens risico verzekering	Woonlasten- bescherming	Partner toeslag **
Wijzigen hypotheekvorm	U wilt de hypotheekvorm wijzigen.	€ 500	€ 250	€ 150	€ 150	n.v.t.
Verhoging hypotheek Loondienst	U wilt uw hypotheek verhogen.	€ 1.000	€ 250	€ 150	€ 150	€ 200
Verhoging hypotheek Ondernemer*	U wilt uw hypotheek verhogen.	€ 1.200	€ 250	€ 150	n.v.t.	€ 200
Aanpassing Rente	U wilt de rente tussentijds aanpassen.	€ 250	€ 100	€ 150	€ 150	n.v.t.
Relatie einde Loondienst	U gaat scheiden of uw relatie beëindigen en wilt u de hypotheek en de woning alleen op uw naam hebben.	€ 1.250	€ 250	€ 150	€ 150	n.v.t.
Relatie einde Ondernemer	U gaat scheiden of uw relatie beëindigen en wilt u de hypotheek en de woning alleen op uw naam hebben.	€ 1.450	€ 325	€ 150	€ 150	n.v.t.
Overlijdensrisico	U wilt een overlijdensrisicoverzekering afsluiten.	€ 300	€ 150	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Arbeidsongeschiktheid Loondienst	U wilt een arbeidsongeschiktheidsvoorziening afsluiten.	€ 300	€ 150	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
* Uw situatie is minder complex. Wij minder tijd nodig voor uw advies- en afsluittraject.						
** Met een partner is uw situatie is complexer. Het adviestraject vraagt meer tijd.						
*** Zonder eventuele kosten van de geldverstrekker.						
Genoemde tarieven zijn vrij van BTW voorzover de dienstverlening de intentie heeft tot bemiddeling van één of meerdere financiële producten.						