



[NIEUWS](#) [HYPOTHEKEN](#) [DOMEK](#) [DOMEK-GROUP](#) [HYPOTHEEKADVIES](#) [HYPOTHEEKADVISEUR](#) [HYPOTHEKEN](#)
[VAN WEL HYPOTHEKEN](#)

Aäron van der Sanden | Eerste publicatie op 8 mrt. 2023

Met Van Wel Hypotheken lanceert Domek ook label voor Nederlandse klanten

Na Midden- en Oost-Europeanen kunnen nu ook Nederlanders bij een label van Domek-Group terecht om een hypotheek aan te vragen. Afgelopen maandag maakte oprichter en CEO van Domek-Group Dirk Swinkels de lancering van Van Wel Hypotheken wereldkundig. Een label dat zich puur op

de Nederlandse klant richt en honderd procent deel uitmaakt van Domek-Group. We belden Swinkels op met een paar vragen.

Waarom nu ook een label voor Nederlandse klanten, nadat jullie je eerder primair richtten op Midden- en Oost-Europese arbeidsmigranten?

“We zijn marktleider in het aanbieden van hypotheeklen aan medewerkers en ondernemers uit Midden- en Oost-Europa. Maar vanuit makelaars en potentiële klanten klonk steeds vaker de vraag: doen jullie dit ook voor Nederlanders? Dat deden we sporadisch ook wel. Maar als je naar de website van Domek gaat, zie je dat die direct in het Pools staat ingesteld, met nog zeven andere talen. Dat riep toch wel wat vragen op. Daarom hebben we uiteindelijk besloten om Van Wel Hypotheken op te richten. Een nieuw hypotheeklabel, vernoemd naar onze senior hypotheekadviseur Edwin van Wel. Omdat hij steengoed is in zijn werk, en omdat de naam prima resoneert.”

Hoe gaan jullie je met Van Wel Hypotheken onderscheiden van andere hypotheekadvieskantoren?

“Met de lessen die we al vanuit Domek hebben geleerd. Kijk, net zoals ieder hypotheekadvieskantoor hebben we toegang tot vrijwel alle hypotheekverstrekkers; daar gaan we niet het verschil mee maken. Maar we zijn wel zeven dagen per week open. Als je op zondagmiddag om 16.00 uur een hypotheekgesprek wilt, dan kan dat bij ons.”

“Ook doen we de aankoopbegeleiding. Als je een bod doet en de verkoopmakelaar gaat daarmee akkoord, dan wil je als klant natuurlijk ook zo snel mogelijk een finaal akkoord van de hypotheekverstrekker. We kregen laatst de cijfers van ING binnen: in 98 procent van de gevallen dat wij de benodigde documenten bij hen aanleveren, gaat de deal ook daadwerkelijk door. We snappen dat het niet alleen draait om het hoogste bod: de bank moet het uiteindelijk ook accepteren. Daar zijn wij erg goed in.”

“

Met rentes die stijgen en dalen is het juist ontzettend belangrijk dat je goed in de smiezen hebt of een bod nog wel te financieren valt

Is het niet spannend, een label oprichten nu de hypotheekwereld honderdtachtig graden is gedraaid ten opzichte van een jaar geleden?

“De rente is inmiddels weer gestegen en het aantal biedingen neemt inderdaad af. Maar onderin de markt wordt nog altijd volop geboden en overboden en is de vraag nog steeds ontzettend groot. Met rentes die stijgen en dalen is het juist ontzettend belangrijk dat je goed in de smiezen hebt of een bod nog wel te financieren valt. Daarom is het dus extra belangrijk om een expert van begin tot eind in het aankoopproces tot je beschikking te hebben. En zie je dat verkoopmakelaars niet meer gaan voor altijd maar het hoogste bod. Ze willen vooral een betrouwbare partij aan de kopende kant, zodat die deal ook

echt wordt gesloten. Met Van Wel Hypotheken kunnen we optimaal gebruikmaken van alle ervaringen die men de afgelopen jaren al met Domek heeft opgedaan.”