

OPZET INGAGE UNIEK IN NEDERLAND

Financieel dienstverlener Ingage biedt aantrekkelijke beleggingsmogelijkheden, hypotheekservice en onafhankelijk hypotheekadvies. Met hypotheeklabel Merius Hypotheken en franchiselabels als De Hypotheekshop en Huis & Hypotheek heeft Ingage dan ook een unieke positie in Nederland. Sander van Lent, director Ingage Servicing, en Mervyn Cuppen, relatie manager van Hyra Hypotheken, zijn trots op hun nieuwe loot aan de boom: Hyra Hypotheken.

‘Ingage staat voor invest, innovate & mortgages’, beschrijft Sander van Lent de organisatie. De opzet van Ingage is uniek in Nederland. Via het Ingage Platform verzorgt het bedrijf de volledige levenscyclus van leningen en ondersteunt het leningnemers, financieel adviseurs en investeerders. Digitaal en datagedreven. Van Lent: ‘Met ons platform beheersen we alle disciplines en dienstverlening in de gehele hypotheekketen, van advies, via funding naar servicing en beheer. Vergelijkbare bedrijven zijn vaak actief op een of een paar onderdelen. Ons team is, in vergelijking met de concurrentie, niet heel groot, maar we zijn kwalitatief wel heel sterk.’

De grootste succesfactor noemt hij dan ook het engagement van de medewerkers. ‘We hebben zelfs een eigen Capital Markets-team, waardoor we ook de kapitaalmarkt goed in de gaten kunnen houden. Wij kunnen daardoor dienstverlening aanbieden die de gehele hypotheekketen beslaat of slechts een deel daarvan. Een soort plug-and-play platform’, verduidelijkt Van Lent. Als een business partner alleen behoefte heeft aan een beheerservice, dan kan dit. Maar Ingage kan zijn financiering ook wegzetten in een (nieuwe) hypotheek – zoals bij het nieuwe buy-to-let-label Hyra Hypotheek is gebeurd.

Goede hypotheek voor vastgoedbeleggers

Er waren twee redenen volgens Van Lent om de nieuwe buy-to-let

hypotheek Hyra te introduceren. ‘Wij zien dat steeds meer Nederlanders, vooral jongvolwassenen en middeninkomens, moeilijk aan een koop- of corporatiewoning kunnen komen. Deze groepen moeten het dan ook hebben van huurwoningen die worden aangeboden door vastgoedinvesteerders. Om ervoor te zorgen dat professionele vastgoedinvesteerders huurwoningen aanhouden voor de verhuur, moeten zij ook een goede hypotheek kunnen krijgen. Daarvoor is Hyra Hypotheken bedoeld.’

Daarnaast kwam vanuit investeerders de vraag naar een buy-to-let-hypotheek. ‘Door onze kennis van en ervaring in de residentiële hypotheekmarkt én door onze visie op de woningmarkt, vinden wij dat een vastgoedfinanciering heel goed past bij ons Ingage Platform. Dat maakt het plaatje compleet.’

Optimale klantreis aanbieden

Het bijzondere aan deze buy-to-let hypotheek is volgens Mervyn Cuppen dat Ingage hiermee een volledige, optimale klantreis kan aanbieden. In het voordeel van de professionele vastgoedinvesteerder, maar ook van de onafhankelijke adviseurs met wie Hyra Hypotheken werkt. ‘Daartoe blijven we ons platform ontwikkelen om een snellere terugkoppeling te geven aan adviseur en eindklant. Door onze andere producten hebben we op dit vlak veel kennis opgedaan en data vergaard. Dat werkt nu in ieders voordeel.’ Het

eigen specialistische acceptatieteam van Ingage kijkt samen met onafhankelijke adviseurs naar hun aanvragen. Cuppen: ‘We werken met korte lijnen, dat versnelt het acceptatieproces. Onze specialisten weten alles over ons product en onze processen. Zo kunnen we snel kijken of klanten voldoen aan de voorwaarden en zijn we sparring partners van de adviseurs om hypotheek rond te krijgen.’

Innovatief en optimaal

Door ervaring met hun residentiële hypotheek kan Ingage ook voor deze hypotheek het hele proces zo veel mogelijk digitaliseren. Dat gebeurt nog te weinig in deze markt, vindt Van Lent: ‘Snelheid is in de woningmarkt van groot belang, vooral voor vastgoedinvesteerders. We kunnen makkelijk inspelen op kansen die er zijn en behoeften die leven in de markt. Zo ook met Hyra Hypotheken. Met dit label hebben we de vruchten geplukt van de jarenlange ontwikkeling die we met Merius Hypotheken en Impact Hypotheken hebben doorgemaakt. Die verbeteringen kunnen we ook inzetten om de klantreis, voor adviseurs én consumenten, zo optimaal mogelijk te maken. Want we zijn altijd bezig om iets nieuws neer te zetten, met het doel om er voor onze klanten te zijn.’ Na een korte pilotperiode, waarin alle kennis van residentiële hypotheek in de praktijk voor Hyra Hypotheken is getest, is dit buy-to-let-label klaar om het distributienetwerk uit te breiden.

MERVYN CUPPEN
Relatiemanager Hyra
Hypotheken

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Van mijn ouders: blijf positief en toon doorzettingsvermogen
Wat wil jij mensen mee geven?

Om vooral te genieten en positief in het leven te staan

Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?

De geboorte van mijn kinderen

Welke waarden wil je uitstralen?

Positief en betrouwbaar zijn

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Hoe mensen dingen aanpakken of iets hebben bereikt

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Ik sta altijd open voor uitdagingen. Ik heb ze ook nodig

Wat motiveert jou?

Een target, zeker als er iets tegenover staat

Wat is je diepste drijfveer?

Om het beste uit mijzelf te halen

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Bij mij of bij hen thuis, in een restaurant of café

Waar kom je tot rust? Thuis

Wat is je favoriete uitwaaioplek?

Als het er maar warm is en ik op vakantie ben

Hoe combineer jij hart en verstand?

Dat is een lastige

Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?



Om de beste te willen zijn

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Rustig op de bank met familie, of met vrienden iets leuks doen

Hoe ga je om met ergernissen?

Dan vreet ik mezelf op vanbinnen, maar ik vertel het ook als de gelegenheid zich voordoet

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Om mensen te enthousiasmeren en/of ze dingen van een andere kant te laten zien

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Ik kijk graag vooruit en wil dan ook niets overdoen

Durf jij groot te dromen? En waarover?

Jazeker. Ik droom over het moment dat ik met vroeg pensioen ga. En dan met name over wat ik dan zou gaan doen

SANDER VAN LENT
Director Ingage
Servicing

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Mijn vader zei:

‘Doe iets met vastberadenheid, werk hard en wees leergierig. Heb je de passie of voel je het niet, doe het dan niet’
Wat wil jij mensen mee geven?

Wees reflectief naar jezelf toe en laat het geluk niet afhangen van de opinie van mensen om jou heen

Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?

Het moment dat ik stopte met mijn studie Bedrijfskunde en mijn werk bij NS Vastgoed om uiteindelijk te kiezen voor wat ik echt wilde doen

Welke waarden wil je uitstralen?

Transparantie, openheid, drive en passie

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Veel, als iemand gepassioneerd vertelt of schrijft ben ik nieuwsgierig

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Letterlijk voor mijn zoon. Om hem wakker te maken of uit bed te halen

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Die pak ik graag met beide handen aan en dan vreet ik mij in die uitdaging

Wat motiveert jou?

Van niets iets maken of iets naar commercieel succes te brengen



Wat is je diepste drijfveer?

Werken vanuit het hart en hoofd, het potentieel van anderen benutten

Wat wil jij bijdragen?

Mooiere leefomgeving creëren voor iedereen. Een groot gedeelte van de maatschappij de

mogelijkheid bieden om gelukkig te zijn met hun woning en om hun woondromen waar te maken

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Thuis of in een kroeg. Ik houd van sociale plekken

Waar kom je tot rust?

Op vakantie

Wat is je favoriete uitwaaioplek?

In het bos met de mountainbike

Hoe combineer jij hart en verstand?

Luister naar jouw lichaam en je komt er vanzelf achter dat het gevoel een logica heeft bij jouw eigen lichaam

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Work hard, play hard

Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?

Doe het met overgave en zorg dat je betekenisvol kunt zijn voor je medemens

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Lekker uiteten of een goed glas wijn met mensen om mij heen

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Nooit liegen, transparant zijn en je gevoel blijven volgen

Hoe ga je om met ergernissen?

Uitspreken

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door te doen!

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Mijn middelbare schooltijd. Ik had liever naar het VWO willen gaan om zo minder lang over mijn studie te doen