

Verdienmodel
Huisje Boompje Beleggen Adviesbureau



HuisjeBoompjeBeleggen

Adviesbureau

Analyse hypotheekmarkt

Als onderzoeksgebied hebben we gebruik gemaakt van Zuid-Holland en gekeken naar de tarieven van concurrenten binnen dit gebied. Alle kantoren gebruiken een vaste prijs, dit komt waarschijnlijk door het provisieverbod.

Adviseurs mogen bij het provisieverbod geen provisie meer ontvangen voor het aanbevelen van een bepaald financieel product en mogen ze alleen nog een directe betaling van de klant accepteren. Dit zorgt ervoor dat je eerlijk, onafhankelijk en het beste advies mogelijk krijgt als klant (Autoriteit Financiële Markten, z.d.)

Gemiddelde tarieven

- Het gemiddelde vaste tarief ligt tussen de 2000 en 3000 euro
- Starters 2200 tot 2700 euro
- Doorstromers 2600 tot 3300 euro
- Oversluiten 1500 tot 2500 euro
- Ondernemers 3000 tot 4000 euro
- Uurtarieven tussen de 80 en 150 euro

(Eigen Huis, z.d.; Hypotheekadvies.nl, z.d.; Independer, z.d.; De Hypotheker, z.d.).

Je hebt veel verschillende type aanbieders in de markt. Je hebt veel onlinekantoren, waar weinig aan persoonsbinding wordt gedaan. Je hebt regionale adviseurs en je hebt de grote advieskantoren. Ook heb je nog grote banken die vaak goedkoper zijn dan advieskantoren. Dit maakt het best een moeilijke markt om in op te starten voor kleine bedrijven, doordat het moeilijk is om naamsbekendheid te krijgen.

Je ziet dat er enorme prijsverschillen zijn tussen het type klant, dit komt doordat ze meer tijd kwijt zijn aan ondernemers, scheiden en verbouwingsadvies. Dit komt dus boven op het normale tarief.

Ik denk dat we onze prijs ongeveer in het midden van deze prijzen moeten richten en goed kijken naar onze doelgroep, dit is een doelgroep die vaak bij het kopen van een huis niet al het geld van de wereld heeft om te besteden, dus we moeten voor die doelgroep scherper in de markt zitten. Dus dan zit je op 2250 euro voor starters, 2950 euro voor doorstromers, 2000 euro voor oversluiten, 120 euro per uur en een toeslag van 650 euro voor ondernemers op het tarief voor doorstromers.

Grote van de hypotheekmarkt

Per jaar worden er gemiddeld tussen de 350.000 en 400.000 hypotheeklen afgesloten. In 2024 zijn er zelfs 483.922 hypotheekaanvragen gedaan.

Kijkend naar onze doelgroep heeft volgens HDN 'starters jong' 40.356 aanvragen gedaan, 'starter stabiel' 59.500 aanvragen gedaan en 'starter hoog segment' 67.743 aanvragen gedaan. Dus op basis van deze cijfers bestaat onze doelgroep uit ongeveer 168.000 hypotheek aanvragen (Hypotheek Data Netwerk, 2024).

Van deze aanvragen zijn er totaal 303.230 aanvragen over de ‘kopersmarkt’ en 180.692 ‘oversluiten/verhoging’. We zijn daarvoor bij de volgende verdeling uitgekomen voor onze klanten over 3 jaar in een laag, midden en hoog scenario.

Voorspelling klanten Hypotheek

Scenario	Jaar	Starters	Doorstromers	Oversluiters	Ondernemers	Totaal
Laag	1	29	12	5	2	48
	2	36	15	6	3	60
	3	44	19	8	4	75
Midden	1	88	36	14	7	145
	2	103	42	17	8	170
	3	120	50	20	10	200
Hoog	1	146	60	24	12	242
	2	168	70	28	14	280
	3	199	82	33	16	330

Wij denken dat dit realistische doelen zijn op basis van de eerder beschreven situatie in Nederland. De huidige situatie met de huizenmarkt kan natuurlijk veranderen en dan kloppen deze inschattingen natuurlijk niet meer.

Analyse beleggingsadviesmarkt

In het derde kwartaal van 2025 is de omvang van beleggingen van Nederlandse huishoudens over de 200 miljard gestegen dankzij de beurskoersen (De Nederlandsche Bank, 2024). De aandelenmarkt is natuurlijk erg afhankelijk van de rentestand, door de mogelijke renteverlagingen van de EBC en de FED is dit heel goed uitgekapt op de beurs.

Begin 2025 waren er 8,4 miljoen particulier huishoudens in Nederland, waarvan 3,4 miljoen eenpersoonshuishoudens. Gemiddeld wonen er 2,10 mensen in een Nederlands huishouden aldus CBR (Centraal Bureau voor de Statistiek, z.d.) Hiervan geeft 1 op de 5 Nederlanders toe dat ze beleggen, maar naar schatting is het een kwart van alle huishoudens. Vanaf 2022 zien we een lichte verschuiving van mensen die zonder beleggingsadviseur beleggen en met. Hierbij ging het van zonder beleggingsadviseur van 70% naar 67% in 2024, alleen advies van 4% naar 6% en via een vermogensbeheerder van 32% naar 33%. 25% van de beleggingen in minder dan 5000 euro en 20% meer dan 50.000 euro. 34% van de beleggers belegd duurzaam en 24% van wie het niet doet is wel geïnteresseerd (bron AFM 2).

Uit deze analyse komt naar voren dat je veel kansen hebt als adviseurbureau, dit komt door het lage percentage van maar 6% via een adviseur belegd en 59% het laat controleren jaarlijks door een adviseur (Autoriteit Financiële Markten, 2024) Hier liggen dus grote kansen in de markt om het onder de aandacht te brengen van het belang van een adviseur. Ook zie je uit deze cijfers een enorme interesse in duurzaam beleggen, dit zijn ook goede kansen om met een goed aanbod van duurzame obligatie- en

aandelenfondsen en transparant advies zeker klanten mee naar binnen kunt halen. We kiezen om geen beginkapitaal te stellen aan ons beleggingsadvies, dit is realistisch om een breder bereik te creëren, uiteindelijk voor iedereen er te kunnen zijn en goed advies kunnen geven bij het opbouwen van vermogen.

Gemiddelde tarieven

- Adviseurs werken met een uurtarief vaak tussen 100 euro en 175 euro
- Voor vermogensbeheer hebben ze vaak kosten in percentage van het beheerde vermogen tussen de 0,5% en 1,5% per jaar
- Private banking vraagt vaak iets hogere percentages door de grote vaak van de portefeuille

(ABN AMRO, z.d.; 1Vermogensbeheer, z.d.; Trustoo, z.d.).

Wij gaan voor een starterspakket van 3 uur voor het opzetten van een beleggingsadvies dat aansluit bij de klant voor 300 euro. Hierbij is een optie om voor 200 euro per jaar dus 1 keer per kwartaal advies te geven bij het beleggen en kijken of deze strategie nog bij je past. Voor een vermogen boven de 100.000 hanteren wij een 0,8% kosten per jaar.

Waarom dit model werkt

- Lage instap voor starters
- Eerlijk tarief dat past bij klein vermogen
- Duidelijke opbouw naar percentage zodra begeleiding intensiever wordt
- Voorkomt dat klanten met klein vermogen te hoge beheerkosten betalen
- Schaalbaar zodra je klantenbestand groeit

Voorspelling klanten Beleggen

Scenario	Jaar	Advies	Onderhoud	Beheerd	Totaal
Laag	1	1	0	0	1
	2	2	1	0	2
	3	3	2	0	3
Midden	1	7	0	0	7
	2	9	3	0	12
	3	10	6	1	17
Hoog	1	22	0	0	22
	2	28	12	1	41
	3	33	25	2	60

Wij denken dat dit realistische doelen zijn op basis van de eerder beschreven situatie in Nederland. De huidige situatie dat steeds meer mensen in Nederland gaan beleggen en het steeds belangrijker worden van advies.

Financieringsbegroting

Financieringsbegroting	
Eigen vermogen	
Eigenaar 1	€ 20.000,00
Eigenaar 2	€ 20.000,00
Eigenaar 3	€ 20.000,00
Eigenaar 4	€ 20.000,00
Eigenaar 5	€ 20.000,00
Vreemd vermogen	
Banklening	€ -
Rekening courant krediet	€ -
Totaal beschikbaar	€ 100.000,00

INVESTERINGSBEGROTING	
Software en systemen	€ 15.000,00
Hypotheeksoftware	
Beleggingsadviessoftware	
CRM systeem	
Koppelingen en extralicenties	
Kantoorinrichting	€ 15.000,00
Bureaus en stoelen	
Laptops en schermen	
Printer en kantoorbenodigdheden	
Kantoorruimte (inrichting, borg, eerste maanden kosten)	€ 8.000,00
• Borg (1 tot 2 maanden huur)	
• Inrichting	
• Internet en installatie	
Vergunningen en inschrijvingen	€ 2.000,00
KVK inschrijving	
AFM-gerelateerde kosten	
Aansluitingen bij ketenpartijen	
Eventuele beroepsregistraties	
Verzekeringen (startpremies)	€ 3.000,00
Beroepsaansprakelijkheid	
Bedrijfsaansprakelijkheid	
Cyber/gegevensverzekering	
Marketing en communicatie	€ 5.000,00
Huisstijl	
Materiaal voor online en fysiek gebruik	
Opstartcampagne	
Opleiding, PE en trainingen	€ 5.000,00
Permanente educatie	
Specialisaties Wft	
Training adviesproces	
Startkosten bedrijfsvoering	€ 7.000,00
Boekhoudsoftware	
Telefoonnummers	
Hosting	
Administratie	
Kleine buffer voor onverwachte uitgaven	
Buffer	€ 35.000,00
Liquiditeitsbuffer voor de eerste jaar/jaren	
Onvoorziene kosten	
Totale investering	€ 100.000,00

Beginbalans

Beginbalans			
Vaste activa		Eigen vermogen	
Inventaris	€ 15.000,00		€ 100.000,00
IT en Software	€ 15.000,00		
Vlottende activa			
Vooruitbetaalde kosten	€ 2.000,00		
Liquide middelen	€ 68.000,00		
Totaal activa	€ 100.000,00	Totaal passiva	€ 100.000,00

Prognose omzet

Omzetprognose Jaar 1	Starters	Doorstromers	Oversluiters	Ondernemers	Advies	Onderhoud	Beheerd (Gemiddeld vermogen van 150.000 euro)	Totale omzet
Laag	€ 65.250,00	€ 35.400,00	€ 10.000,00	€ 7.200,00	€ 300,00	€ -	-	€ 118.150,00
Midden	€ 198.000,00	€ 106.200,00	€ 28.000,00	€ 25.200,00	€ 2.100,00	€ -	-	€ 359.500,00
Hoog	€ 328.500,00	€ 177.000,00	€ 48.000,00	€ 43.200,00	€ 6.600,00	€ -	-	€ 603.300,00

Omzetprognose Jaar 2	Starters	Doorstromers	Oversluiters	Ondernemers	Advies	Onderhoud	Beheerd (Gemiddeld vermogen van 150.000 euro)	Totale omzet
Laag	€ 81.000,00	€ 44.250,00	€ 12.000,00	€ 10.800,00	€ 600,00	€ 200,00	-	€ 148.850,00
Midden	€ 231.750,00	€ 123.900,00	€ 34.000,00	€ 28.800,00	€ 2.700,00	€ 600,00	-	€ 421.750,00
Hoog	€ 378.000,00	€ 206.500,00	€ 56.000,00	€ 50.400,00	€ 8.400,00	€ 2.400,00	1.200,00	€ 702.900,00

Omzetprognose Jaar 3	Starters	Doorstromers	Oversluiters	Ondernemers	Advies	Onderhoud	Beheerd (Gemiddeld vermogen van 150.000 euro)	Totale omzet
Laag	€ 99.000,00	€ 56.050,00	€ 16.000,00	€ 14.400,00	€ 900,00	€ 400,00	-	€ 186.750,00
Midden	€ 270.000,00	€ 147.500,00	€ 40.000,00	€ 36.000,00	€ 3.000,00	€ 1.200,00	1.200,00	€ 498.900,00
Hoog	€ 447.750,00	€ 241.900,00	€ 66.000,00	€ 57.600,00	€ 9.900,00	€ 5.000,00	2.400,00	€ 830.550,00

Extra inkomsten

1. Cursussen voor starters

Mogelijke modules

- Beleggen voor beginners
- Eerste huis kopen
- Risico en spreiding
- Hoe bouw je vermogen op

Vormen

- Avondcursus
- Online sessie
- Kleine groepen

Prijs

- 25 tot 75 euro per deelnemer per sessie

Waarom dit werkt

- Lage drempel
- Klanten leren je kennen
- Eenvoudige manier om nieuwe klanten binnen te halen

2. Financiële planning aanbieden

Je kunt dit koppelen aan hypotheek en beleggen.

Voorbeelden

- Jaarplan
- Pensioencheck
- Opbouwplan voor vermogen
- Combineren van hypotheek en sparen
- Ondernemersplanning

Prijs

- Eenmalig pakket van 300 tot 750 euro
- Optioneel jaarlijks onderhoud voor 150 tot 300 euro

Waarom dit werkt

- Planning is waardevol
- Veel klanten hebben geen overzicht
- Wij zijn al hun adviseurs

3. Cadeaubon voor kinderen

Idee

- Ouders openen voor hun kind een rekening
- Er wordt 100 euro op als cadeau van ons kantoor
- Ouders moeten wél klant zijn voor hypotheek of beleggen

Hoe wij het terugverdienen

- Jaarlijkse check
- Adviesabonnement
- Instroom van jonge klanten voor de toekomst

4. Doorverwijzing door klanten

Idee

- Bestaande klanten krijgen een waardebon als zij een nieuwe klant aanbrengen
- De nieuwe klant krijgt ook een klein voordeel, zodat het voor beide partijen aantrekkelijk is
- Je kunt dit koppelen aan hypotheekadvies, beleggingsadvies of financiële planning

Vormen

- Waardebon van 50 tot 100 euro korting op een volgend advies
- Gratis kwartaalcheck voor klanten die iemand introduceren
- Cadeaubon voor een cursus naar keuze
- Klant krijgt pas de beloning als de nieuwe klant een adviestraject afrondt

Waarom dit werkt

- Tevreden klanten praten graag over hun ervaring
- Starters vertrouwen aanbevelingen van vrienden meer dan reclame
- Dit is een goedkope manier om nieuwe klanten binnen te halen
- De kwaliteit van doorgestuurde klanten is vaak hoog, omdat ze al een match hebben met jullie manier van werken

Exploitatiebegroting

Exploitatiebegroting Scenario Laag	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	€ 118.150,00	€ 148.850,00	€ 186.750,00
Huisvesting	€ 30.000,00	€ 90.000,00	€ 90.000,00
Loonkosten	€ 60.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00
Afschrijvingen	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00
Marketing	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00
Software	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Verzekeringen	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Overig	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Totaal kosten	€ (130.000,00)	€ (160.000,00)	€ (160.000,00)
Resultaat	€ (11.850,00)	€ (11.150,00)	€ 26.750,00

Exploitatiebegroting Scenario Midden	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	€ 359.500,00	€ 421.750,00	€ 498.900,00
Huisvesting	€ 30.000,00	€ 90.000,00	€ 90.000,00
Loonkosten	€ 60.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00
Afschrijvingen	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00
Marketing	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00
Software	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Verzekeringen	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Overig	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Totaal kosten	€ (130.000,00)	€ (160.000,00)	€ (160.000,00)
Resultaat	€ 229.500,00	€ 261.750,00	€ 338.900,00

Exploitatiebegroting Scenario Hoog	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3
Omzet	€ 603.300,00	€ 702.900,00	€ 830.550,00
Huisvesting	€ 30.000,00	€ 90.000,00	€ 90.000,00
Loonkosten	€ 60.000,00	€ 30.000,00	€ 30.000,00
Afschrijvingen	€ 3.000,00	€ 3.000,00	€ 3.000,00
Marketing	€ 12.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00
Software	€ 15.000,00	€ 15.000,00	€ 15.000,00
Verzekeringen	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Overig	€ 5.000,00	€ 5.000,00	€ 5.000,00
Totaal kosten	€ (130.000,00)	€ (160.000,00)	€ (160.000,00)
Resultaat	€ 473.300,00	€ 542.900,00	€ 670.550,00

Eindbalans

Eindbalans scenario laag			
Vaste activa		Eigen vermogen	
Inventaris	€ 10.500,00	EV	€ 103.750,00
IT en Software	€ 10.500,00		
Vlottende activa			
Vooruitbetaalde kosten	€ -		
Liquide middelen	€ 82.750,00		
Totaal activa	€ 103.750,00	Totaal passiva	€ 103.750,00

Eindbalans scenario midden			
Vaste activa		Eigen vermogen	
Inventaris	€ 10.500,00	EV	€ 930.150,00
IT en Software	€ 10.500,00		
Vlottende activa			
Vooruitbetaalde kosten	€ -		
Liquide middelen	€ 909.150,00		
Totaal activa	€ 930.150,00	Totaal passiva	€ 930.150,00

Eindbalans scenario hoog			
Vaste activa		Eigen vermogen	
Inventaris	€ 10.500,00	EV	€ 1.786.750,00
IT en Software	€ 10.500,00		
Vlottende activa			
Vooruitbetaalde kosten	€ -		
Liquide middelen	€ 1.765.750,00		
Totaal activa	€ 1.786.750,00	Totaal passiva	€ 1.786.750,00

Bronnenlijst:

Autoriteit Financiële Markten. (z.d.). Advieskosten. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.afm.nl/nl-nl/consumenten/themas/financieel-advies/advieskosten>

Autoriteit Financiële Markten. (z.d.). Provisieverbod. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/klantrelatie/provisieverbod>

ABN AMRO. (z.d.). Investment pricing. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.abnamro.nl/en/privatebanking/investments/investment-pricing.html>

Autoriteit Financiële Markten. (2024). Consumentenmonitor beleggers Q3 2024.

Centraal Bureau voor de Statistiek. (z.d.). Huishoudens naar samenstelling. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-bevolking/woonsituatie/huishoudens-nu>

De Nederlandsche Bank. (2024). Beleggingen huishoudens bereiken recordomvang in tweede kwartaal 2024. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.dnb.nl/algemeen-nieuws/statistiek/2024/beleggingen-huishoudens-bereiken-recordomvang-in-tweede-kwartaal-2024/>

De Nederlandsche Bank. (2025). Beleggingen huishoudens breken door de grens van 200 miljard dankzij beurskoersen. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.dnb.nl/algemeen-nieuws/statistiek/2025/beleggingen-huishoudens-breken-door-de-grens-van-200-miljard-dankzij-beurskoersen/>

Eigen Huis. (z.d.). Kosten hypotheekadvies. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.eigenhuis.nl/huis-kopen/hypotheek/hypotheek-aanvragen/kosten-hypotheekadvies>

Hypotheek Data Netwerk. (2024). Jaaroverzicht 2024. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://hdn.nl/marktcijfers/jaar-en-kwartaaloverzichten/jaaroverzicht-2024/>

Hypotheek Data Netwerk. (z.d.). Marktcijfers. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://hdn.nl/marktcijfers/>

Hypotheekadvies.nl. (z.d.). Wat kost hypotheekadvies. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.hypotheekadvies.nl/wat-kost-hypotheekadvies>

Independer. (z.d.). Kosten hypotheekadvies. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.independer.nl/hypotheek/info/kosten/advies>

De Hypotheker. (z.d.). Wat betaal je voor hypotheekadvies. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.hypotheeker.nl/hoe-wij-werken/wat-betaal-je-ons-voor-hypotheekadvies/>

Trustoo. (z.d.). Kosten financieel adviseur. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://trustoo.nl/kosten/financieel-adviseur-kosten/>

1Vermogensbeheer. (z.d.). Kosten vermogensbeheer. Geraadpleegd op 10 december 2025, van <https://www.1vermogensbeheer.nl/blogs/wat-zijn-de-kosten-van-vermogensbeheer/>