

“Geld om leuke dingen te doen en niet te hoeven beknibbelen”

Een van de eerste Flex-klanten van Nestflow:

De familie Wim J. uit Zevenhuizen, koos medio 2024 voor Nestflow.

Vanaf dat moment hadden ze meer mogelijkheden om van het leven te genieten en zonder financiële zorgen in hun prachtige villa te blijven wonen.

Ze waren zo tevreden met de resultaten dat ze binnen het eerste jaar besloten een tweede transactie met Nestflow te doen om meer van hun overwaarde te profiteren. De waarde van hun FlexRights was ten tijde van deze tweede transactie al met 7 procent gestegen.

Lees hieronder hun verhaal in hun eigen woorden.

Waarom heeft u voor Nestflow gekozen?

Vanaf het allereerste moment dat we in contact kwamen met Nestflow liep **de communicatie goed en sympathiek**.

Onze plannen en wensen werden uitstekend begrepen. En gaande de gesprekken hebben we ondervonden, dat wat beloofd werd, ook werd nagekomen.

Er is één heel belangrijk aspect dat we niet onvermeld willen laten: **Als u voor Nestflow kiest, blijft u eigenaar van de woning!**

Hoe hoorde u voor het eerst over Nestflow?

We hebben meer dan een jaar onderzoek gedaan naar de mogelijkheden om **gebruik te maken van de overwaarde van ons huis**.

In die periode zijn we veel problemen tegengekomen en hebben we veel ervaring opgedaan in het proces, met inbegrip van de houding van de banken in dit opzicht.

De reden dat wij zo'n diepgaand onderzoek hebben gedaan, kan worden verklaard door het feit dat wij al bijna 45 jaar in ons huidige huis wonen, dat op een prachtige locatie ligt en waar wij heel graag zouden willen wonen **om er nog jaren te blijven leven**.



De trotse huis-(en hond!) eigenaren

Wat gaat u met het geld doen?

We gebruiken het geld van Nestflow om **leuke dingen te doen**. We proberen ook **ons huis verder te verduurzamen** en nu hoeven we niet meer te beknibbelen op de kwaliteit van het onderhoud.

Waarom gaf u de voorkeur aan Nestflow boven traditionele bankhypotheken en leenmogelijkheden?

- Eén van de grootste Nederlandse banken stopte in die periode met het verstrekken van de 'Opeet'-hypotheek.
- Tijdens de onderhandelingen veranderde plotseling onze eigen bankrelatie, het maximaal op te nemen bedrag en de daaraan gekoppelde periode.
- Een andere hypotheekverstrekker veranderde binnen twee jaar rigoureus zijn voorwaarden.

Deze opgedane ervaringen gaven ons een minder stabiel gevoel. De kosten van de toen bestaande geldverstrekkers stuitten ons ook tegen de borst, omdat die hoog waren. Er wordt namelijk rente op rente berekend.