

‘Automatisering is niet alles, het draait om persoonlijk contact’

03-06-2020 16:43

Begin dit jaar kwam er een nieuwe toetreders op de Nederlandse markt voor professionele vastgoedhypotheken: De Nederlandse. Om hun dienstverlening verder uit te breiden zijn zij een samenwerking gestart met MO.servicing, onderdeel van Romeo Financiële Diensten. VJ sprak hierover met Edsel de Graaf, directeur bij MO.servicing, en Paul Wessels, algemeen directeur van De Nederlandse.

Financier De Nederlandse richt zich op de buy-to-let markt en biedt financieringen aan voor professionele beleggers die al minimaal drie panden verhuren of op korte termijn zullen gaan verhuren. De maximale verstrekking is 75% van de marktwaarde in verhuurde staat, met een maximale hoofdsom per lening van € 1.000.000,- en maximaal € 5.000.000 per leningnemer.

De Nederlandse kenmerkt zich door een driemaands-variabele rente en de mogelijkheid tot het aanbieden van een bouwdepot. Daarnaast is de aflossingscomponent zeer laag, door de mogelijkheid om annuïtair af te lossen over maximaal 35 jaar.

€300 tot €400 miljoen per jaar

Volgens Paul Wessels, algemeen directeur van de Nederlandse en moederbedrijf Tulp Hypotheken, is er een vliegende start gemaakt. “Ons doel is om dit jaar €150 miljoen aan financiering te verstrekken. We zitten, ondanks de coronacrisis, op schema en we zitten pas halverwege 2020. Uiteindelijk willen we €300 miljoen per jaar gaan verstrekken, met de mogelijkheid om dit bedrag te verhogen als de vraag groter blijkt te zijn.” Om dit te kunnen aanbieden werkt De Nederlandse samen met een investeerder uit het Verenigd Koninkrijk om de hypotheekportefeuille te financieren.

Kring steeds verder uitbreiden

De Nederlandse is klein begonnen en was eerst alleen beschikbaar via de adviseurs van Beleggingspanden-financiering.nl. In maart is de kring uitgebreid door samen te werken met [adviseur Barlavento](#), die helpt betaalbare en passende financieringen voor ondernemers te vinden op de buy-to-let-markt. Wessels: “We zijn bewust begonnen met het samenwerken met een beperkte groep tussenpersonen om te kijken wat werkt en onze producten en systemen te controleren. Snappen we de dynamiek en kunnen we de beste service verlenen? Nu we antwoorden hebben op deze vragen willen we de volgende stap zetten en opschalen. Dit kunnen we niet alleen, daarom hebben we samenwerking gezocht met MO.servicing.”

Acceptatie van verhuurhypotheken

MO.servicing, onderdeel van Romeo Financiële Diensten, heeft jarenlange ervaring in acceptatie van verhuurhypotheken voor de professionele belegger. Zij zijn de schakel tussen de adviseur en de financier en begeleiden de aanvraag, maar regelen ook de acceptatie. Edsel de Graaf vult aan: “Romeo biedt een platform aan distributiepartners, die bij ons hypotheekaanvragen inschieten en wij verrichten het acceptatieproces van de hypotheek voor aanbieders. Wij hebben jarenlange ervaring in professionele en residentiële hypotheek met een uitgebreid team van acceptanten, waarvan 8 dedicated voor professionele verhuurhypotheken.”

“De doelstelling om binnen 24 uur een offerte te leveren. Een compleet dossier kan binnen 48 uur finaal worden geaccordeerd. Met onze snelheid willen we ons ook onderscheiden. We zijn bijzonder verheugd met de samenwerking met De Nederlandse en zien nu al een succesvolle start”, aldus De Graaf.

Wessels reageert: “Op deze manier kunnen nog meer adviseurs profiteren van het scherpe aanbod van De Nederlandse maar kunnen we tegelijkertijd ook meer klanten helpen met hun hypotheek. We zijn pas net begonnen, maar ik ben tevreden over hoe de adviseurs ons via MO.servicing weten te vinden. Sinds we begin

mei zijn gestart hebben we een flink aantal nieuwe aanvragen zien binnenkomen.”

Edsel de Graaf (links) en Paul Wessels (rechts).

Eerdere lessen toepassen

De twee bedrijven zijn geen vreemden van elkaar. Zo werken het moederbedrijf van De Nederlandse, de Tulp Group, en het moederbedrijf van MO.servicing, Romeo Financiële Diensten, ook samen maar dan op de residentiële markt. Wessels vertelt: “Voor buy-to-let hypotheek is er minder structuur en zijn er minder datasystemen beschikbaar die er wel zijn voor de residentiële hypotheekmarkt. Wat we hebben geleerd van de residentiële markt passen we toe in onze huidige business en dat biedt voordelen voor adviseurs en klanten. Zo kunnen we snellere processen realiseren.”

Persoonlijke contact doorslaggevend

Maar snelheid is niet het enige wat belangrijk is volgens Wessels en De Graaf, het draait voornamelijk om het persoonlijke contact. “Tegenwoordig kan alles via geautomatiseerde systemen worden afgehandeld, maar wij vinden het belangrijk dat er meer ruimte komt voor persoonlijk contact en het meedenken met de klant. Vaak heb je situaties of aanvragen die afwijken van de standaard en de uitdaging is om dit tot een goed einde te brengen.”

De Graaf vult aan: “Er zijn meer kleuren dan alleen zwart en wit. Door persoonlijk contact en het gesprek aan te gaan, kom je veel verder dan alleen naar een invulformulier kijken. Zo kan je aan de voorkant al fouten in de aanvraag wegnemen en zo een sneller acceptatieproces realiseren.”

Dat persoonlijk contact ziet er in de anderhalvemetersamenleving iets anders uit dan voorheen. “We hebben telefonisch contact met MO.servicing, maar we zien elkaar ook regelmatig op kantoor. Met gepaste afstand natuurlijk. Zo kunnen we overleggen en leren van elkaar. Want automatisering zorgt voor efficiency, maar een goed gesprek nog meer.”

Soelaas bieden aan kleine(re) belegger

En dat goede gesprek is nodig want de vraag naar financiering blijft alleen maar toenemen, zien De Graaf en Wessels. De Graaf zegt hierover: “In deze onzekere tijden maakt het voor meer Nederlanders onmogelijk of tijdelijk onmogelijk een woning te kopen en er is dus meer behoefte aan huurwoningen dan daarvoor. Buy-to-let is daarmee een goed oplossing voor dit probleem.”

Wessels zegt tot besluit: “Het vinden van een geldverstrekker is lastig, zeker voor kleinere beleggers. Wij merken dat banken veel zeggen dat hun loket open is, maar dat ze in de praktijk de daad niet bij het woord voegen. Dus voor de kleinere beleggers tot vijf miljoen willen wij soelaas bieden en helpen waar mogelijk. We zijn een onafhankelijke partij en geen onderdeel van een bank of verzekeraar dus we zijn wendbaar en kunnen ons snel aanpassen. We zijn in de coronacrisis begonnen en groeien nog steeds, dus als we dit aankunnen dan kunnen we alles aan.”

Kimberly Camu