

Tien vragen aan Wouter van der Putten Financiële Dienstverlening

28-09-2020 09:58

In een nieuwe serie zal vastgoedfinancier Nestr Smart Finance maandelijks intermediairs, met wie zij nauw samenwerken, onderwerpen aan 10 vragen en enkele stellingen. Deze maand is het de beurt aan Wouter van der Putten, eigenaar van het gelijknamige bedrijf Wouter van der Putten Financiële Dienstverlening.

Deze maand schuift Nestr in Haarlem aan bij Wouter van der Putten voor de rubriek '10 vragen aan'. Wouter is de oprichter en eigenaar van Wouter van der Putten Financiële Dienstverlening. Direct uit de schoolbanken is hij gaan werken bij ABN Bank, de latere ABN AMRO. Binnen de bank heeft hij in ruim 26 jaar alle disciplines doorlopen en na een korte uitstap in de accountancy is hij in januari 2013 voor zichzelf gestart.

Welke diensten biedt Wouter van der Putten Financiële Dienstverlening aan?

Van der Putten: "Ik ben een onafhankelijk specialist die bemiddelt in bedrijfsfinancieringen, uiteraard vastgoedfinancieringen en eigenlijk wel alle zakelijke financieringen. Consumenten financier ik niet. Daarnaast kan ik met mijn accountancy-achtergrond bedrijven ook helpen met bijvoorbeeld het opstellen van liquiditeitsprognoses."

Wat is jouw rol in Wouter van der Putten Financiële Dienstverlening?

"Mijn rol binnen het bedrijf is in een persoonlijk gesprek met de klant inventariseren waar de behoefte ligt. Ondanks dat ik bij veel partijen een aanstelling heb, kom ik in de praktijk vaak bij dezelfde handvol loketten uit. Een klant komt vaak binnen met de wens van de laagste rente, maar ik vertel hen dat dat er meer aspecten zijn die van belang zijn. Snelheid en goede bereikbaarheid staan voor mij met stip op 1."

Waarin onderscheidt jouw bedrijf zich van andere adviseurs?

"Ik heb geen kantoor en ga dus altijd naar de klant. Persoonlijk contact vind ik erg belangrijk. Vandaag de dag zie je veel .nl-jongens waarbij de advisering steeds vaker op afstand plaats vindt. Ik ben nog van de oude stempel en wil naar de mens achter de getallen kijken. Dat doe ik soms ook in de avonden of in het weekend."

Wat ik ook altijd doe, is dat ik bij elke aanvraag ik een kort investeringsmemorandum schrijf. Hierin komt het verhaal achter de aanvraag goed naar voren en mede hierdoor worden mijn aanvragen altijd snel gefiatteerd. Tot slot voer ik geen poppenkast op. What you see is what you get."

Wat is het effect van Covid-19 op jouw dagelijkse werkzaamheden?

"Het is dit jaar drukker geworden, alhoewel ik dit niet alleen aan Covid relateer. Ik merk namelijk dat mijn netwerk steeds groter wordt en dat ik zonder enige vorm van marketing steeds meer klanten krijg. Sterker nog, ik heb niet eens een website. Maar bijna elke nieuwe klant komt binnen met de mededeling; "Ik moest van meneer X bij jou zijn". Wat wel lastiger is geworden, zijn de fysieke bezoeken bij de klanten thuis. Dit vindt nu meer plaats via beeldbellen."

Hoe zie jij de vastgoedmarkt in 2021?

"Ik vind het lastig om te voorspellen, dus wie het weet, mag het zeggen. Ik verwacht dat het volgend jaar iets minder goed zal zijn, omdat de economische gevolgen van Covid zich ook doen gelden in de vastgoedmarkt. Wellicht dempen de huren iets, maar niet schokkend. Verder verwacht ik dat de gelukzoekers wat wegvallen, maar de professionele beleggers gaan rustig verder waar ze altijd mee bezig waren."

Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich in 2021 ontwikkelen?

"Je hebt de afgelopen periode gezien dat de grootbanken nog wat lastiger konden financieren en voor op het gebied van commercieel vastgoed was dat goed zichtbaar. Ik denk dat partijen zoals Nestr, Dominvest en NIBC gewoon blijven doen wat ze op dit moment ook doen."

Waarom denk je dat?

"De afgelopen periode is gebleken dat de woningmarkt ondanks Covid stabiel is gebleven. Daarnaast is de vraag naar woningen en huurwoningen nog steeds fors groter dan het aanbod. Zelfs met een iets terugvallende vraag in de nasleep van Covid, zal de vraag nog steeds groter zijn het aanbod."

Waar zie jij nog ruimte voor innovatie op het gebied van vastgoedfinanciering?

"Een trend is dat er vandaag de dag steeds meer geautomatiseerd wordt en gebruik wordt gemaakt van big data. Ik snap dat dit van toegevoegde waarde is, maar ik hoop dat dit niet doorslaat naar een ja/nee cultuur. Ik ben een oude rot in het vak en ben benieuwd naar het verhaal achter de data. Overleg met een bank hebben, vind ik heel belangrijk. Partijen waar ik veel zaken mee doen, bieden ondanks de technologische vooruitgang, deze mogelijkheid nog steeds."

Als jij het voor het zeggen had bij Nestr, welke innovatie of dienst zou jij morgen introduceren?

"Ik zou de rente verlagen (lacht). Daarnaast zou ik het pakket verbreden en meer soorten producten leveren dan alleen financiering voor verhuurde woningen. Verder zou ik graag op taxatiewaarde willen financieren dan op basis van de koopsom. Goed koopmanschap wordt nu namelijk niet beloond. Uiteraard is de voorwaarde hierbij dat het wel goed verklaarbaar en onderbouwd dient te zijn."

Tot slot 3 stellingen waar je met 'kans' of 'bedreiging' op moet antwoorden:

1. De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien: "Kans. Hierdoor kan ik alleen maar verder groeien."
2. Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data: "Ik hink op 2 gedachten hierbij. Ik zeg 'kans', omdat ik ook de toegevoegde waarde hiervan zie, maar ik ben bang dat het door kan slaan. De processen moeten niet op de automatische piloot komen te staan. Zoals al eerder gezegd, ik ben van de oude stempel en hecht veel waarde aan het contact met zowel klant als bank."
3. Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als intermediair starten: "Kans. Ik zie het namelijk niet als een bedreiging omdat ik door de jaren een stabiele plek heb verworven in het intermediaire landschap. Veel ex-bankiers zijn prima adviseurs, maar of ze allemaal ook een goede ondernemer zijn? Maar ook voor de online-adviseurs zie ik niet als bedreiging. Ik spreek nog regelmatig klanten die ook bij dergelijke bedrijven hebben aangeklopt, maar wordt er vervolgens niet teruggebeld. Ondanks de techniek zijn het toch de mensen erachter die de business doen."

Alle artikelen uit deze reeks zijn [hier](#) te vinden.