VASTGOED JOURNAAL

‘Markt kan een stuk transparanter’

02-10-2020 09:33



De vastgoedfinancieringsmarkt kan een stuk transparanter. “Vaak is onduidelijk welke financiële partij er achter een organisatie staat of zijn de criteria waarop een financiering wordt toe- of afgewezen allesbehalve helder.” Met ‘De Nederlandse’ brengt Paul Wessels, directeur van Tulp Groep, daar verandering in. “Onze kredietregels staan op onze website en de kredietgids is gewoon op te vragen. Daarmee maken we inzichtelijk wat we wel of niet financieren en wat onze voorwaarden zijn.” Robert van Lambalgen, salesmanager van ‘De Nederlandse’: “We richten ons puur op de professionele beleggers.”

''De ambitie lag voor dit eerste jaar op het uitzetten van zo’n 100 miljoen euro. We liggen wat dat betreft meer dan op koers, zegt Wessels"

De Tulp Groep introduceerde ‘De Nederlandse’ in het begin van dit jaar. Met ‘De Nederlandse’ betreedt de Tulp Groep de professionele vastgoedmarkt. Immers, sinds 2018 is de Tulp Groep onder het label Tulp Hypotheken met verschillende hypotheekvormen op de consumentenmarkt actief. “Wat we echter zagen is dat grootbanken zich steeds meer uit de markt terugtrekken”, vertelt Wessels. “En tegelijkertijd is er een groeiende behoefte om in vastgoed te beleggen. Maar in vergelijking met bijvoorbeeld de particuliere hypotheekmarkt komen er maar weinig nieuwe aanbieders op deze markt.” Hoewel exacte bedragen ontbreken denken Wessels en Van Lambalgen dat de markt tussen de 1,5 tot drie miljard euro groot is. “Dat is een beetje de bandbreedte. En dan heb ik het vooral over residentieel vastgoed in onze doelgroep. Reden voor ons om met ‘De Nederlandse’ in deze markt te stappen.” Met ‘De Nederlandse’ streeft hij ernaar om jaarlijks zo’n 200 tot

250 miljoen euro uit te zetten.



Netwerk

Om de klanten hiervoor te bereiken werkt ‘De Nederlandse’ met een netwerk van adviseurs. “Zij zijn de intermediair tussen ons en hun relaties. Wij doen de kredietacceptatie van de zakelijke aanvragen”, vertelt Van Lambalgen. Robert en zijn team hebben volgens Wessels een huzarenstukje uitgehaald toen corona een flinke streep zette door het introductieprogramma van ‘De Nederlandse’. Van Lambalgen knikt. “Het is inderdaad wel flink spannend geweest. We hadden alles opgelijnd, de marketing en communicatie geregeld en toen kregen we te maken met corona. Onze medewerkers moesten thuis gaan werken. Adviseurs waar we mee wilden gaan samenwerken en die het product bij hun klanten moesten gaan introduceren, hebben we grotendeels online moeten binden. Dat was soms best lastig omdat zij voor ons de belangrijkste schakel met de professionele klant zijn. Gelukkig kunnen we elkaar nu, met inachtneming van de regels, weer ontmoeten.”

Ambitie

Over De Nederlandse

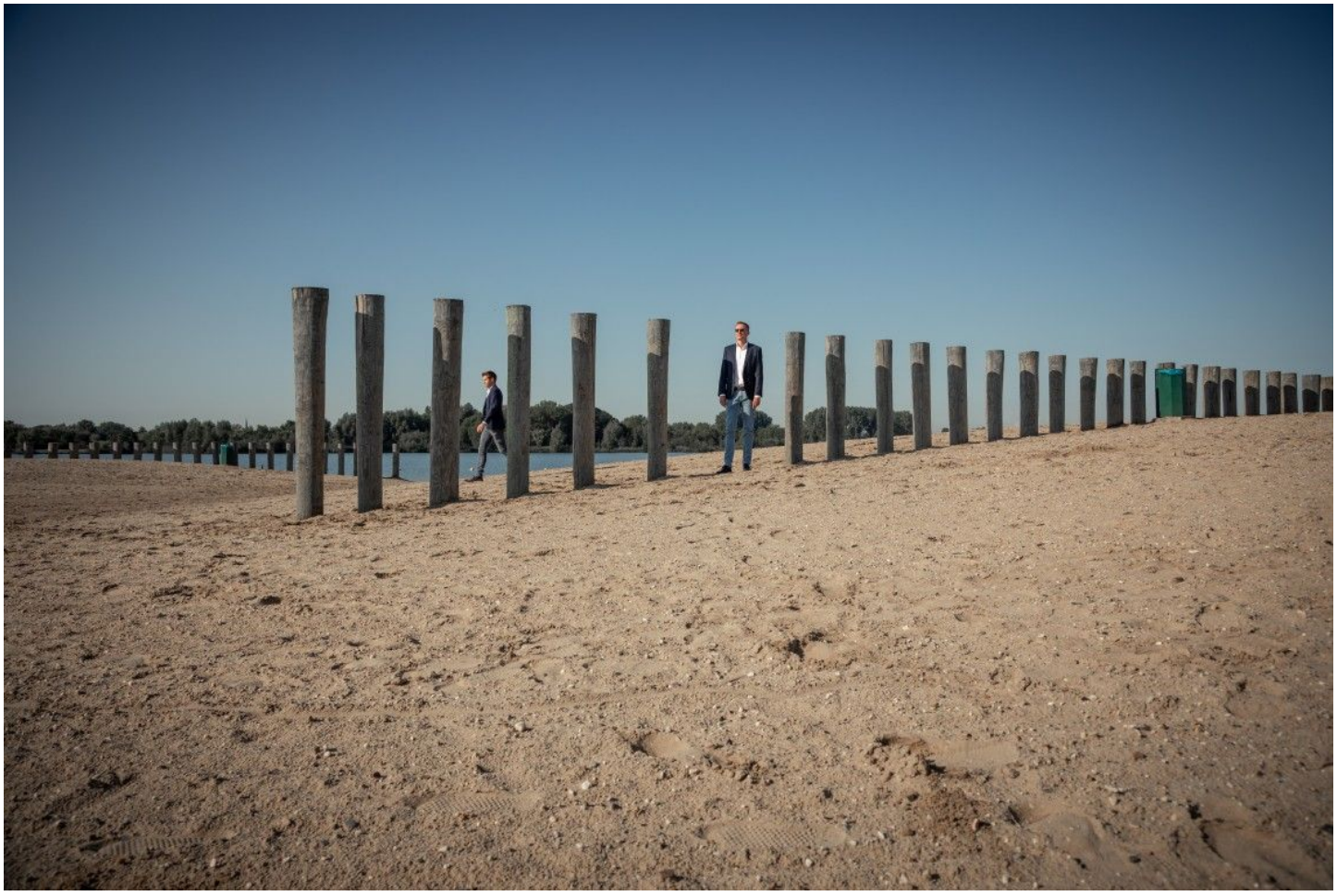
VASTGOED JOURNAAL

‘De Nederlandse’ verstrekt vastgoedfinancieringen aan professionele beleggers die minimaal drie panden voor de verhuur bezitten. De Nederlandse verstrekt hypotheken voor beleggingspanden vanaf € 100.000,-. Per aanvraag is het maximum € 2.000.000,-, en er geldt een maximum van in totaal € 5.000.000,- per klant. De lening kent een maximale looptijd van 35 jaar en financieringen tot 60% mogen aflossingsvrij. Daarnaast is er de mogelijkheid om jaarlijks 10% boetevrij af te lossen.

Verder kent De Nederlandse een snel en digitaal proces.

Ondanks de start die dus wat anders was dan gedacht, is ‘De Nederlandse’ in de markt goed ontvangen. De ambitie lag voor dit eerste jaar op het uitzetten van zo’n 100 miljoen euro. “We liggen wat dat betreft meer dan op koers”, zegt Wessels. Als reden voor de goede ontvangst in de markt ziet Van Lambalgen de toegankelijkheid van het product. “We hebben de kredietverstrekking zowel aan de voorkant als achterkant goed geregeld. Zo werken de adviseurs bijvoorbeeld met een digitaal aanvraagformulier. Dit vullen zij samen met de klant in. Op basis van de gegevens doen wij een eerste beoordeling.” Als in deze eerste scan blijkt dat de aanvraag er goed uit ziet dus de beoordeling positief is, ontvangt de adviseur direct een rente-aanbod. Daarna volgt de acceptatiefase waarin alle gegevens worden beoordeeld. Belangrijkste voorwaarde is dat het om woningen voor de verhuur gaat. Wessels: “Er mag uiteraard een winkelstripje onder bijvoorbeeld het appartementengebouw liggen maar de nadruk ligt op residentieel. Ook financieren wij geen transformatieprojecten. Reden? Simpel, daar zit vaak een vergunningentraject aan vast en daardoor is de kans op vertragingen in de uitvoering groot. En verder moeten de inkomsten uit de huur de lasten van de financiering compleet dekken. Wij kijken dan ook niet of nauwelijks naar de hoogte van de inkomsten van de debiteur maar naar de huurstromen en de waarde van het onderpand.”

VASTGOED JOURNAAL



Snelheid

Door de kredietverstrekking aan de voorzijde zoveel mogelijk te stroomlijnen wordt er snelheid in de procedure gebracht. “Bij ons hoeft een beslissing geen drie weken te duren”, benadrukt Van Lambalgen. “In principe heeft de adviseur binnen 48 uur een rente-aanbod in huis. En complete dossiers beoordelen wij binnen 72 uur. Die snelheid vinden vastgoedbeleggers en hun adviseurs fijn. Die willen een pand kopen of herfinancieren en willen graag snel weten of het wel of niet kan.”

Naast handelingssnelheid ziet Wessels vooral in de transparantie van ‘De Nederlandse’ een onderscheidende factor. Hij kan zich doodergeren als hij van klanten hoort dat een hypotheek geweigerd is maar de reden daarvoor niet wordt vermeld. “Of dat de criteria voor de kredietverstrekking volstrekt onduidelijk zijn? Waarom? Met ‘De Nederlandse’ willen we vooral een transparante speler op de markt zijn.”

Het is om die reden dat de kredietgids van ‘De Nederlandse’ voor iedereen op aanvraag beschikbaar is. “In deze gids geeft staat exact aan welke criteria de aanvraag moet voldoen. Daarmee zijn we heel transparant en weten onze adviseurs en hun klanten ook direct waar ze aan toe zijn. Met andere woorden, het is vooral duidelijk welke financieringsvraag bij ons kansrijk is en welke bij wijze van spreken niet eens hoeft te worden ingediend.”

Imago

VASTGOED JOURNAAL

''Professionele vastgoedbeleggers zorgen juist voor woonruimte voor mensen die te veel verdienen voor de sociale huursector en te weinig om een huis te kopen''

Wessels zou het een stap in de goede richting vinden wanneer meerdere partijen in de markt het voorbeeld van ‘De Nederlandse’ zouden volgen. “Het maakt de markt wellicht ook wat minder schimmig.” En met dit laatste zet de beleggersmarkt wellicht een stapje naar een beter imago. Wessels: “Er hangt soms een geur van pandjesbazen rond vastgoedbeleggers. Dat is natuurlijk onzin want het zijn vooral professionele beleggers die een grote groep mensen aan woonruimte helpt. Wij financieren bijvoorbeeld geen aankopen voor verhuur via airbnb-achtige constructies.” Dat deze sector toch in de hoek zit waar de klappen vallen, blijkt volgens Wessels wel uit het kabinetsbesluit om de overdrachtsbelasting voor woningbeleggers naar acht procent te verhogen. “Het is vooral symboolpolitiek. Het is geen echte oplossing voor het probleem van starters op de woningmarkt. En professionele vastgoedbeleggers zorgen juist voor woonruimte voor mensen die te veel verdienen voor de sociale huursector en te weinig om een huis te kopen. Met zo’n besluit wordt voorbijgegaan aan het probleem waar het in de huidige woningmarkt om gaat en dat is het tekort aan woningen. Daar moet de focus op worden gelegd.”

En waar ligt jullie focus de komende tijd? Wessels: “Een verdere uitbouw van ‘De Nederlandse’. We zijn bezig met de voorbereidingen voor een eventuele securitisatie van onze portefeuille. Dat betekent dat we straks weer kapitaal voor investeringen vrij kunnen maken en daarmee een groter bereik richting beleggers hebben. Een hoop werk op de achtergrond, maar”, voegt hij er na een korte stilte aan toe, “dat traject betekent ook een stap in de verdere professionalisering van onze organisatie. En dat komt ook ten goede aan onze adviseurs waarmee we een aanstellingsovereenkomst aangaan. Voorlopig hebben we uitdagingen genoeg.”

Over Paul Wessels

Paul Wessels is directeur van De Nederlandse en Tulp Group. In 2015 is hij samen met Pierre de Vos Tulp Group gestart. Tulp Group is een platform waar beleggers kunnen investeren in hypotheekportefeuilles. De kredietverstrekking en het portefeuille management wordt verzorgd door Tulp Group. Met het label Tulp Hypotheken is Tulp Group aanwezig in de Nederlandse hypotheekmarkt voor woninghypotheken voor consumenten en met De Nederlandse richt zij zich op de professionele buy to let beleggers.

Paul heeft ongeveer 25 jaar ervaring in de financiële dienstverlening, waarbij de nadruk heeft gelegen op business development en productontwikkeling. Als ondernemer is Paul betrokken geweest bij verschillende start-ups, hoofdzakelijk binnen de financiële dienstverlening.

Over Robert van Lambalgen

Robert van Lambalgen is 40 jaar en woonachtig in Vleuten. Hij is nu 2 jaar werkzaam bij de Tulp Groep als Salesmanager. In deze rol verzorgt hij samen met zijn team accountmanagement, marketing en (online) communicatie voor zowel Tulp Hypotheken als De Nederlandse.

Robert heeft ongeveer 20 jaar werkervaring in de financiële dienstverlening. Gestart bij Bouwfonds Hypotheken, daarna bij GMAC Hypotheken en DBV Verzekeringen. Na een uitstap van 8 jaar in de pensioenwereld (PGGM & Pensioenfonds Zorg en Welzijn) is hij nu dus weer terug gekeerd in de hypothekenbranche.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie