VASTGOED JOURNAAL

De Nederlandse: ‘Markt kan een stuk transparanter’

23-10-2020 14:22

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 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.

Lees het gehele interview hier.

Dit interview is onderdeel van de VJ Special Vastgoedfinanciering. Om alle overige (19) artikelen te lezen, klik hier.

Kimberly Camu