

## Tien vragen aan Jan Pieter Makkink van 123vastgoedfinanciering.nl

20-11-2020 11:01

**In deze artikelenreeks gaat vastgoedfinancier Nestr Smart Finance maandelijks in gesprek met intermediairs met wie zij nauw samenwerken en leggen hen 10 vragen en enkele stellingen voor met betrekking tot vastgoedfinanciering. Deze maand is het de beurt aan Jan Pieter Makkink van 123vastgoedfinanciering.nl uit Deventer.**

Na zijn studie Commerciële Economie aan Saxiom Hogeschool en Nyenrode Business Universiteit is Makkink 8 jaar werkzaam geweest bij Rabobank als relatiemanager zakelijk om in 2013 voor zichzelf te starten met Boost Bedrijfsadviesing. Naast het adviseren van bedrijven, heeft hij ook een interim-werkzaamheden verricht bij de vroegere FGH Bank NV. Daar is de interesse voor vastgoed aangewakkerd en heeft hij zich daar verder in gespecialiseerd met in 2016 de oprichting van 123vastgoedfinanciering.nl als gevolg. Sindsdien is de focus helemaal op advies in vastgoedfinanciering gezet.

### **Welke diensten biedt 123vastgoedfinanciering.nl aan?**

We zijn een onafhankelijk landelijk werkend advieskantoor gespecialiseerd in het financieren van commercieel vastgoed. Ondanks dat Boost Bedrijfsadviesing nog actief is, is onze core business 123.vastgoedfinanciering.nl.

### **Wat is jouw rol in 123vastgoedfinanciering.nl?**

Mijn rol in het bedrijf is om gezamenlijk met onze klant naar een optimale financiering toe te werken. We kijken samen naar wat onze klant wil bereiken, zowel op korte- als lange termijn en zoeken wij hier de beste financieringsstructuur bij. Samen maken we een plan voor de toekomst en ik fungeer hierbij onder andere als financieel sparringpartner.

### **Waarin onderscheidt 123vastgoedfinanciering.nl zich van andere adviseurs?**

Ik durf te zeggen dat wij breder adviseren dan alleen maar het vinden van een hypotheek voor de aankoop of herfinanciering van een pand. Vanuit onze bedrijfsadviserende achtergrond kijken wij altijd verder dan het hier en nu. We gaan met onze klanten in gesprek over de huidige financieringsbehoefte, maar kijken hierbij ook zeker naar de toekomst. Met de toekomst in het vizier kan het advies heel anders uitvallen. We zijn dus meer dan een 'productverkoper'. Daarnaast houden we geen wollige verhalen maar zijn we right to the point. Vinden wij dat potentiële beleggers iets niet moeten doen, geven wij dit ook aan. Advies is het uitgangspunt, niet een product.

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

Covid is eigenlijk een beetje 'voorbij gewaaid'. Doordat we volledig focussen op vastgoed met als leeuwendeel residentieel vastgoed, is er geen sprake van een dip geweest, net zoals de tendens op de woningmarkt. De laatste periode is het duidelijk drukker in verband met de aangekondigde verhoging van de overdrachtsbelasting voor beleggers. Iedereen wil dit jaar nog iets aankopen.

### **Hoe zie jij de vastgoedmarkt in 2021?**

Door de run die nu gaande is verwacht ik dat het eerste kwartaal van 2021 minder transacties laat zien, maar over-all verwacht ik een stabiele markt voor verhuurde woningen. Doordat er veel geld beschikbaar is, zal de vlucht naar het stabiele vastgoed zich voort blijven zetten. Wel verwacht ik in het eerste kwartaal wel meer herfinancieringsvraagstukken. Covid zal economische gevolgen hebben wat zich wel vertaalt in een spannende tijd voor commercieel vastgoed zoals kantoren en retail.

## **Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich in 2021 ontwikkelen?**

Ik verwacht een stabiele rente en dat de grootbanken helaas nog wat kritischer zullen worden. Niche spelers als Nestr en Dominvest zullen daardoor een stabielere en grotere positie vergaren in het financieringslandschap.

## **Waarom denk je dat?**

Zoals gezegd blijft de vlucht naar vastgoed gezien het stabiele rendement doorzetten, omdat er enorm veel geld beschikbaar is. De naderende implementatie van Basel-4 zorgt dat banken meer balansgericht werken, daar waar niche partijen zoals Nestr meer verkoopgericht zijn.

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

Combinatiepanden! Dit is echt een segment waarin de grootbanken erg terughoudend zijn geworden en de niche spelers zich nog niet begeven. Eigenlijk kun je hiervoor alleen terecht bij RNHB maar helaas ook zij hebben tijdens de corona-crisi terugtrekkende bewegingen gemaakt. Aan dit type financiering is dus grote behoefte.

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

Productverbreding zou bij mij bovenaan de wensenlijst staan. Zoals gezegd is in het segment combipanden de spoeling erg dun, dus daar ligt veel potentie. Verder zou ik kijken naar portefeuille-financieringen in plaats van de huidige objectfinanciering. Kijk niet alleen naar de financiering van een specifiek pand, maar kijk breder, kijk naar de klant.

Tot slot zou ik kijken, maar dat zeg ik nu natuurlijk met de bril van de adviseur op, naar uniforme werkwijzen. Een aanvraag bij Nestr vraagt een andere werkwijze dan bij RNHB en dit maakt het lastig. Loopt een aanvraag bij de ene geldverstrekker 'spak', kun je hem niet makkelijk doorloodsen naar een andere geldverstrekker. Waarom geen HDN-achtige omgeving zoals bij box 1-hypotheek al jaren gemeengoed is?

## **Nu volgen 3 stellingen waar je met 'kans' of 'bedreiging' op mag antwoorden:**

*De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien;*

Kans. Beleggers en ontwikkelaars zijn een instrument om de woningnood op te lossen. Door bijvoorbeeld het grote tekort aan woningen in Nederland, zal de groei nog wel geruime tijd doorzetten, daar het niet zal lukken om dit woningtekort snel op te lossen.

In mindere mate vind ik het ook wel een bedreiging. De drempel om in vastgoed te stappen ligt zo laag, dat mensen makkelijk mee kunnen én willen doen met de hype dat vastgoed de laatste jaren is. Als ik de verhalen om mij heen hoor van starters die hun overwaarde op de eigen woning helemaal opnemen en dan een sociale huurwoning voor de hoofdprijs aankopen en deze vervolgens voor 1.000 euro plus verhuren, houd ik mijn hart vast. Dergelijke onprofessionele situaties kunnen ervoor zorgen dat bij het minste geringste mensen volledig klem komen te zitten.

*Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data;*

Kans. Big data kan namelijk een goed middel zijn om sneller en meer gefundeerd tot een beslissing te kunnen komen. Dat geldt zowel voor beleggers bij de aankoop van een pand, bij de adviseur in zijn adviespraktijk als een geldverstrekker bij het geven van een fiat.

*Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als adviseur starten.*

Kans. Ondanks dat een toename van het aantal adviseurs tot een verschraving van je klantbestand kan lijden, geloof ik dat 'in the long run' het toch om de inhoud gaat. Wat kan je nog meer toevoegen als adviseur dan

# VASTGOED JOURNAAL

alleen maar het regelen van een offerte? Dat is waar het uiteindelijk om draait. Doordat vastgoed nu een hype is, zie je naast veel nieuwe beleggers ook veel nieuwe adviseurs, maar na verloop van tijd zal er toch weer sprake zijn van natuurlijke selectie. Degene die hun vak verstaan blijven over. Met onze jarenlange ervaring, ons uitgebreide netwerk van financiers in Nederland en Duitsland én positieve reacties van tevreden klanten denk ik dat wij hiertoe behoren.

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