

‘De Nederlandse onderscheidt zich met snelle en goede dienstverlening’

23-11-2020 16:08

Professionele woningbeleggers ontdekken de Verhuurhypotheek van De Nederlandse. Michiel Meijer, algemeen directeur van Van Bruggen Adviesgroep, prijst de duidelijkheid die deze nog jonge speler op de vastgoedfinancieringsmarkt biedt. “Vooraf is duidelijk of we bij hen terecht kunnen. Vervolgens wordt de aanvraag snel en goed afgehandeld. Daarin onderscheiden zij zich in positieve zin van andere aanbieders.”

De Nederlandse richt zich met de Verhuurhypotheek specifiek op professionele beleggers met minimaal drie huurwoningen. “De Tulp Groep heeft bij de introductie van De Nederlandse begin dit jaar voor een heel duidelijke profilering gekozen. Wij laten ons leiden door de professionele activiteiten van beginnende tot meer ervaren beleggers, en baseren onze hypotheekverstrekkingen op de te realiseren huurinkomsten”, zo zegt directeur Paul Wessels. “We hanteren daarbij redelijk conservatieve kredietnormen. Er wordt nooit meer dan tot tachtig procent van de waarde gefinancierd. En voor de totale portefeuille geldt dat de huurinkomsten minimaal 1,25 zo hoog moeten zijn als de totale betalingen voor rente en aflossing. Dat geeft ons ook in minder goede tijden voldoende marge.”

Nieuwe aanbieders

De business gaat goed ondanks de uitbraak van Covid-19. “De corona-uitbraak maakte het niet makkelijk om onze Verhuurhypotheek onder de aandacht te brengen van hypotheekadviseurs, maar sinds het begin van de zomer halen we een prima volume en kunnen we ons meten met de andere spelers op die markt.” Dat zich op die nichemarkt steeds meer aanbieders aandienen, is voor Wessels geen reden van zorg. “Ik verwacht eerlijk gezegd nog wel één of twee nieuwe aanbieders. Dat is gezond. Concurrentie is goed voor die investerende beleggers. En ik heb er alle vertrouwen in dat De Nederlandse zich met goede en snelle dienstverlening kan onderscheiden.”

Het gaat volgens Wessels niet alleen om prijs en concurrentie. De inrichting van de werkprocessen speelt ook een voorname rol. “Op de consumentenmarkt valt dankzij digitalisering en automatisering binnen een dag een hypotheek te regelen en kan de akte binnen een week bij de notaris passeren. In de buy-to-letmarkt is een dergelijke snelheid nog niet heel gebruikelijk. Wij hebben de aanvraagkant goed gedigitaliseerd. Daardoor kunnen we binnen 24 uur in belangrijke mate duidelijkheid bieden over de prijs en de voorwaarden van de kredietaanvraag. Er volgt feitelijk alleen nog een afwijzing als sprake blijkt te zijn van een tegenvallende taxatie, fraude of twijfel over de kredietwaardigheid. Vervolgens is het proces zo geautomatiseerd dat we binnen 72 uur een kant- en-klaar dossier naar de notaris kunnen brengen. Die snelheid wordt door klanten en adviseurs onwijs positief gewaardeerd.”

Paul Wessels, Michiel Meijer, Jacco Sangers

Paul Wessels is directeur van de Tulp Groep. In die rol is hij ook verantwoordelijk voor De Nederlandse. Wessels werkte eerder bij De Hypothekers Associatie en Blauwtrust Groep, de holding van onder meer De Hypotheker. Michiel Meijer is de ‘team captain’ van Van Bruggen Adviesgroep. In het verleden was hij werkzaam bij onder meer ABN Amro en De Hypotheker. Jacco Sangers is manager support en products bij Van Bruggen Adviesgroep. Eerder werkte hij als hypotheekadviseur bij Zicht.

Geen uitzonderingen

Michiel Meijer, algemeen directeur van Van Bruggen Adviesgroep, onderschrijft van harte die constatering. Hij

prijst De Nederlandse vanwege alle duidelijkheid over de te financieren objecten. "Waar andere partijen bepaalde gebieden of bepaalde objecten uitsluiten, maakt De Nederlandse vrijwel geen uitzonderingen. Dat maakt hen tot een heel voorspelbare hypotheekaanbieder. Klanten en adviseurs weten op voorhand waar ze aan toe zijn: past het niet, dan past het niet. Andere aanbieders zijn niet altijd zo duidelijk. Voor hypotheekadviseurs en hun klanten is die duidelijkheid meer dan prettig. En past het wel, dan is er aan alle opzichten volledige empathie om de lening goed en snel mogelijk te verlenen."

Wessels constateerde vorig jaar bij de voorbereiding van De Nederlandse dat hypotheekadviseurs zich doorgaans óf alleen op particulieren óf alleen op die professionele belegger richten. "Wij vinden die scheiding niet logisch. Een ondernemer is ook een particulier met een woninghypotheek. En andersom: die particuliere woningeigenaar kan op een dag een beginnende belegger worden. Bij de Van Bruggen Adviesgroep begrijpen ze dat."

Meijer koppelt dat begrip aan de doelgroep die Van Bruggen Adviesgroep bedient. "Wij focussen ons op IB-ondernemers en moderne senioren. Onder hen bestaat een nadrukkelijke wens meer aan vastgoed te doen. Eigenlijk beweegt die groep zich richting professionele vastgoedbeleggingen. Juist dan telt een lange termijnvisie op de waarde van het vastgoed en de omvang van de huurinkomsten. De propositie van De Nederlandse sluit daar goed op aan."

Mensgericht

Jacco Sangers, manager support en products bij Van Bruggen Adviesgroep, benadrukt in dat verband dat De Nederlandse zich meer richt op de mens, dan op het object. "Als een ondernemer bij een adviseur komt voor de financiering van een eigen woning, dan telt het inkomen. Uiteraard. Maar als blijkt dat hij ook over beleggingspanden beschikt, dan is het volgens ons niet meer dan logisch dat die inkomsten eveneens een rol spelen. De Nederlandse heeft daar in tegenstelling tot andere aanbieders wel oog voor. Wij zien dat en kunnen onze klanten, onze ondernemers door die integrale afweging aan de kant van de verstrekker dus beter helpen."

Paul Wessels ziet door de corona-uitbraak de financieringsmarkt wel veranderen. "Er ontstaat in de markt meer ruimte voor partijen als De Nederlandse, ook vanwege de terugtrekkende beweging bij de grootbanken. Onder andere nieuwe regelgeving (Basel IV) maakt buy-to-let-financiering voor hen minder aantrekkelijk. Ook verandert de financieringsvraag. Vanwege de lage hypotheektarieven zijn meer vastgoedbeleggers op zoek naar herfinanciering." De derde beweging heeft te maken met de stabiele prijzen op de woningmarkt. "Het heersende woningtekort legt als het ware een fundament onder de woningmarkt. Dat maakt dat beleggers vertrouwen hebben in de waardeontwikkeling van hun onroerend goed. Zij kunnen bovendien vertrouwen op een grote woningvraag, ook omdat de sociale sector vanwege de strenge inkomenseisen geen alternatief biedt. Scheefwoners willen bovendien graag doorstromen, maar koopwoningen zijn te duur. Dat maakt dat veel huurders aangewezen zijn op de vrije sector, de markt van onze klanten."

Groenhypotheek

Voor die beleggers overweegt De Nederlandse, ook in overleg met Van Bruggen Adviesgroep de ontwikkeling van een zogeheten 'Groenhypotheek'. "Anders dan op de gewone consumentenmarkt, bestaan er voor beleggers nog geen hypotheek waarbij extra geld kan worden geleend voor de verduurzaming van de woningportefeuille. Er zijn ontzettend veel beleggers die hun panden willen verduurzamen. Een Groenhypotheek kan die maatschappelijk zo gewenste verduurzaming makkelijker maken", aldus Wessels.

De Nederlandse

De Nederlandse is onderdeel van de Tulp Groep. Sinds 2020 biedt De Nederlandse in heel Nederland professionele beleggers de Verhuurhypotheek aan. De hypotheek van De Nederlandse is specifiek bedoeld voor woningen die bestemd zijn voor de verhuur. Er worden hypotheekleningen verstrekt tot 80% van de marktwaarde. Bij een verstrekking boven de anderhalf miljoen euro is de maximale vertrekking 60% van de woningwaarde. Bij meerdere leningen wordt per klant een maximum van in totaal vijf miljoen euro aangehouden.