VASTGOED JOURNAAL

Tien vragen aan Thierry Stokkink van Thuiz Hypotheken

20-08-2021 09:00

Vastgoedfinancier Nestr Smart Finance gaat 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 Thierry Stokkink, eigenaar van Thuiz Hypotheken.

Als zoon van een tussenpersoon was Thierry Stokkink voorbestemd om ook als tussenpersoon te gaan opereren. Na een aantal jaar in loondienst werkzaam te zijn geweest als hypotheekadviseur, werd zijn interesse gewekt door verhuurd vastgoed. Hij besloot het helemaal anders te doen dan tot op dat moment gebruikelijk was in de vastgoedbranche.

Thierry postte korte items op YouTube en deelde al zijn kennis gratis op social mediakanalen. In korte tijd ontstond een community van duizenden volgers op zijn kanalen. Inmiddels kent de hele markt hem. Beleggers omarmen hem doordat hij veel kennis deelt in een markt die tot voor kort gesloten was, sommige collega-intermediairs verguizen hem juist, omdat hij júist alles transparant wil maken. Kortom iedereen heeft een mening over Thierry Stokkink. Hoog tijd om de 'tien vragen aan' aan hem te stellen.

Welke diensten biedt Thuiz Hypotheken aan?
"Wij helpen zowel de startende en zeer ervaren vastgoedbelegger met het platform Vastgoedcommunity.nl om zijn of haar kennis te vergroten met Masterclasses, ervaringen met elkaar uit te wisselen en wekelijks online andere vastgoedbeleggers te ontmoeten. Met Thuiz Hypotheken helpen we de vastgoedbelegger met het financieren van vastgoed en het opnemen van overwaarde uit de eigen woning en huidige vastgoedportefeuille om verder door te groeien.

Wat is jouw rol in Thuiz Hypotheken en de Vastgoed Community?
"De aansturing van de teams en de marketing."

Waarin onderscheidt Thuiz Hypotheken zich van andere adviseurs?
Allereerst in het delen van kennis via gratis podcasts en webinars met zeer ervaren vastgoedbeleggers en specialisten in het vastgoed. Ten tweede zijn alle tools die wij als specialisten gebruiken, beschikbaar gesteld aan onze klanten zoals rendementsberekening-tools, hoe je panden kan vinden en vergelijkingen van alle verhuurhypotheken. Tot slot zijn we één aanspreekpunt om je kennis en netwerk te vergroten en zowel je eigen woning als vastgoed te financieren. Dus gecertificeerd adviseurs in zowel box1 als box3 hypotheken.

Wat is het effect van Covid-19 op jouw dagelijkse werkzaamheden?
"Wij werkten al volledig online, dus we hebben de grootste groei in klanten sinds de oprichting meegemaakt."

Hoe zie jij de vastgoedmarkt in de 2e helft van 2021 en 2022?'
"Soortgelijke krapte als de 1e helft van 2021 met betrekking tot het aanbod van woningen."

Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich verder ontwikkelen?
"Soepelere mogelijkheden om vastgoed te financieren, aangezien er meer geldverstrekkers bij komen."

Wat verwacht je van politiek Den Haag op de korte en middellange termijn?
"Nog meer beperkingen tot het verhuren van woningen."

Waar zie jij nog ruimte voor innovatie op het gebied van vastgoedfinanciering?
"Nog meer transparantie van acceptatievoorwaarden. Niet alleen inzichtelijk voor de hypotheekacceptanten,

maar ook direct inzichtelijk voor de adviseurs en de belegger.”

Als jij het voor het zeggen had bij Nestr, welke innovatie of dienst zou jij morgen introduceren?
“Als ik vanuit de vastgoedbelegger deze vraag zou beantwoorden: een krediethypotheek op een vastgoedportefeuille, zodat je nog flexibeler bent als vastgoedbelegger. Als hypotheekadviseur: combipanden financieren. Brugfinancieringen. Verhuurhypotheken voor beginnende vastgoedbeleggers.”

“Ik heb de vraag ook gesteld aan onze leden uit de Vastgoed Community. Hier zijn veel reacties uit naar voren gekomen Hierbij een korte samenvatting hiervan:
De keuze kunnen hebben om bij een extra aflossing te kiezen of de maandlast verlaagd wordt of de looptijd verkort;

- Financiering van recreatiewoningen;
- Engels vastgoed financieren vanuit Nederland;
- Meer financieringsopties voor in het buitenland wonende Nederlanders;
- Meer digitalisering om nog sneller te kunnen handelen;
- Meer boetevrij af kunnen lossen

Nu volgen 3 stellingen waar je met ‘kans’ of ‘bedreiging’ op mag antwoorden:

De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien; "Kans."
Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data; "Kans."
Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als adviseur starten. "Kans."

Redactie