VASTGOED JOURNAAL

‘Ik wil dromen waarmaken’

14-10-2021 10:44



Jan Pieter Makkink, directeur van 123Vastgoedfinanciering, ziet concullega’s soms nogal lichtvaardig doen over het verstrekken van financieringen en in zekere zin missen ze de clou". In de kern heb je het maar over drie stappen die moeten worden gezet. Kortom, het is geen rocket science wat we doen, maar je moet alleen het spel wel weten te spelen, ofwel je vak verstaan", Een gesprek over de gevolgen van de toestroom van geld, de focus op private financieringskanalen en drijfveren. “Ik vind vastgoed heel gaaf en niets is leuker dan letterlijk en figuurlijk dromen waarmaken.”

“Het hebben van goede financieringskanalen naast het reguliere kanaal wordt alleen maar belangrijker “

Over het antwoord op de vraag wat in zijn ogen de belangrijkste marktontwikkeling is, hoeft Jan Pieter Makkink niet lang na te denken. “De verkrijgbaarheid van geld neemt enorm toe. En omdat er veel kapitaal is, is het beleggen in vastgoed een stuk laagdrempeliger geworden.” Daar schuilt volgens hem het gevaar in dat buy-to-let hypotheken nu zelfs al bij hypotheekadviseurs verkrijgbaar zijn. “Maar de hypotheekadviseur verkoopt hypotheken en weet vaak geen bal van vastgoed. Wij doen niets anders dan beleggingsfinancieringen en hebben ons in beleggingsvastgoed gespecialiseerd. We doen dat bij Nederlandse financiers, zowel de reguliere grootbanken als de buy-to-let spelers. Daarnaast”, voegt hij er aan toe, “hebben we een goed kanaal met Duitse financiers die in sommige gevallen goedkoper zijn dan hun Nederlandse collega’s. Zo werk ik met Duitse financiers die heel actief zijn in de grensstreken en Duitse partijen die gewoon landelijk financieren.”

VASTGOED JOURNAAL



Keuze
De beschikbaarheid van geld zorgt er wel voor dat er ook voor de klanten van 123Vastgoedfinanciering meer keuze is. Bij de keuze van financier kijkt Makkink naar het type klant en de aard van het vastgoed dat wordt aangekocht. “Wat is de achterliggende strategie van de klant om het vastgoed aan te kopen in relatie tot zijn portefeuille? Die vraag staat centraal. Bij ons is het dus niet ‘u vraagt en wij draaien’. Uiteraard leveren wij het eindproduct in de vorm van de financiering.”

VASTGOED
JOURNAAL



Maar eigenlijk vindt hij de lening niet zo spannend. Veel interessanter vindt Makkink het om stil te staan bij de vraag wat die klant wil en welke strategie daarop kan worden toegepast om de beste financiering te kunnen leveren. Als voorbeeld geeft hij de financieringsvraag van een klant voor de aankoop van elf appartementen in één deal. “Die financiering moest binnen drie weken worden geregeld. Dat was op zich geen probleem geweest. Alleen toen we met de klant door de portefeuille liepen bleek dat er appartementen waren die hij wilde aanhouden en panden die hij wilde afstoten.” Makkink stelde toen voor om de aankoop met een tijdelijke financiering te doen bij een particulier. Daarmee kocht de klant tijd om de portefeuille te optimaliseren. “Aan het einde van de rit konden we de portefeuille bij een reguliere bank herfinancieren. Deze aanpak had voor de klant tot gevolg, dat hij nul euro aan eigen investering in die portefeuille heeft zitten. Sterker, hij haalt er geld uit. Het opzetten van wat ik zo’n treintje noem, kan overigens alleen als je de hele keten beslaat.” En met die hele keten bedoelt hij naast de reguliere financieringspartners ook private financiers. Voor één op één financieringen onderhoudt Makkink een lijn met particuliere financiers. Dat geeft mij wel voldoening. Juist bijzondere dingen mogelijk maken met privaat kapitaal vind ik heel mooi.” Het is volgens Makkink ook zijn toegevoegde waarde. “Die zit niet meer in het geld, want dat is ruimschoots voor handen. Het zit meer in wat voeg je tijdens het proces toe en wat maak je ermee mogelijk.”

Het belang van alternatieve geldstromen neemt in zijn visie de komende jaren alleen maar toe. “De tendens die je nu in de markt ziet is dat financiers heel bewust zeggen: ‘dit financieren we wel’ en ‘dit financieren we niet’. Dus het hebben van goede financieringskanalen naast het reguliere kanaal wordt alleen maar belangrijker. En dat geld is er ook want vermogenden zijn steeds meer bereid om een onderdeel te zijn van de reële economie door financieringen te verstrekken.”

Kanttekening

''Het vakgebied beleggen in vastgoed zal door toenemende wet- en regelgeving alleen maar overblijven voor de mensen die het vak echt verstaan''

Overigens plaatst hij wel als kanttekening dat door de toestroom aan kapitaal de populariteit van het beleggen in vastgoed enorm is toegenomen. “Je hoeft de sociale mediakanalen maar te openen of je wordt overladen met cursussen die beloven dat je binnen een jaar tien panden kan hebben.” Gelukzoekers die een dergelijke cursus hebben gevolgd, kloppen ook wel bij 123vastgoedfinanciering aan met de vraag wat ze kunnen. “Overigens wel tevergeefs”, benadrukt Makkink, “want dat type klant die alleen maar wil beleggen om erbij te horen of snel rijk wil worden heeft bij ons niets te zoeken.” Tegelijkertijd ziet hij wel schrijnende gevallen. Zoals die keer dat iemand door zijn hypotheek op te hogen geld had vrijgespeeld en een zogenoemde dealsourcer in de arm had genomen om voor een vast bedrag van € 5000 een geschikt investeringspand te zoeken.

“Die man komt bij mij voor een financiering en uit alles bleek dat het voor hem gewoon een slechte zet zou zijn. Ik heb hem toen geadviseerd het niet te doen en aangeboden hem te helpen om van die dealsourcer af te komen door aan te geven dat hij geen financiering kon krijgen. Dat is niet gelukt want die dealsourcer kende natuurlijk een adviseur die het wél kon regelen. Zo werd de deal alsnog beklonken met een financiële strop tot gevolg. Maar dat is wel hoe de markt momenteel in elkaar zit. Daarom hoop ik”, voegt hij eraan toe, “dat maatregelen als die opkoopbescherming die nu boven de markt hangt wellicht een remmende werking op wat ik maar die ‘wannabe beleggers’ noem. Het vakgebied beleggen in vastgoed zal door toenemende wet- en regelgeving alleen maar overblijven voor de mensen die het vak echt verstaan. Dat zijn ook de partijen die het belang van goede kredietlijnen die wij bieden weten te waarderen.” Aan het eind van het gesprek kijkt hij even voor zich uit. Dan zegt hij: “Ik vind vastgoed gewoon heel gaaf en niets is leuker dan letterlijk en figuurlijk

dromen waarmaken. En als je dat kan faciliteren met enerzijds de kennis en kunde van ons kantoor en anderzijds met goede financieringen, dan mag je mij daar ’s nacht voor wakker maken.”

Over Jan Pieter Makkink



123Vastgoedfinanciering is door Jan Pieter Makkink opgericht. Hij heeft meer dan 15 jaar ervaring in de wereld van vastgoedfinancieringen en is zelf belegger in vastgoed. Makkink is zijn hele leven al werkzaam in de financiële sector. Als relatiemanager grootzakelijk bij de Rabobank adviseerde hij menig ondernemer. Na zijn dienstverband heeft Makkink diverse ad interim opdrachten gedaan voor banken op het gebied van bijzonder beheer, herstructureringen en kredietanalyse. Vanuit zijn passie voor vastgoed en het gemis van advies is hij 123Vastgoedfinanciering begonnen. Jan Pieter ziet zichzelf de no-nonsens financieringspartner voor iedere vastgoedbelegger en investeerder.

Over 123Vastgoedfinanciering

123Vastgoedfinanciering is een fullservicekantoor als het gaat om vastgoedfinanciering. Het kantoor is er voor de bestaande belegger die vastgoed wil herfinancieren én de bestaande belegger die een pand of meerdere panden wil aankopen. Momenteel zet het bedrijf in op het digitaliseren van data waardoor beleggers up tot date worden gehouden als het gaat om de rendementsperformance van de portefeuille.

Redactie