

‘Mogelijkheden in transformatie van kantoren’

08-11-2021 12:43

Joël Plet, directeur van JMJ Advies ziet met lede ogen de prijzen van het vastgoed stijgen. Het gevolg daarvan is dat de rendementen voor beleggers onder druk komen te staan. Volgens hem is er maar één medicijn en dat is nieuw aanbod creëren. “Nieuwbouw, maar ook transformatie van kantoren en bedrijfsgebouwen. Het zijn ontwikkelingen waar ik mijn klanten ook graag in adviseer en projecten waar ik de financiering van wil organiseren.”

Plet heeft, als het om ervaring in het vastgoed gaat, al een flinke trackrecord opgebouwd. Wie kan er immers zeggen dat die al op 15-jarige leeftijd zijn eerste meters in de financiële dienstverlening heeft gezet? “Mijn oom”, legt hij uit, “had een hypotheekkantoor en als vakantiebaantje mocht ik hem helpen.” En daarmee werd wel het zaadje bij Plet geplant.

Toen hij het aanbod kreeg om als net twintigjarige het bedrijf van zijn oom over te nemen, vond hij zichzelf daarvoor nog veel te jong. “Ik wilde eerst meer ervaring opdoen.” Dat deed hij in verschillende takken van sport. Het ging van administratief medewerker naar binnendienst hypotheke tot adviseur hypotheke en kredieten. En van teamleider hypotheekacceptatie tot accountmanager vastgoedfinancieringen. Deze laatste functie bekleedde hij eerst bij FGH Bank en later bij RNLB. “Ik merkte alleen dat ik gaandeweg steeds verder van de klant af kwam te staan. Er kwam steeds meer standaardisatie in het werk.”

Verder lezen? Het volledige interview met [Joël Plet van JMJ Advies](#) vindt u hier. Het maakt deel uit van de VJ Special over vastgoedfinancieringen.

Redactie