VASTGOED JOURNAAL

De shake-out in de vastgoedmarkt versterkt de rol van de gespecialiseerde intermediair

14-10-2022 10:19



VastgoedFinance.Com van Jeffrey Strik is het betrouwbare label voor vastgoedfinancieringen tot €25 miljoen. “Ik bied mijn cliënten graag een beetje houvast in deze dynamische tijden,” vertelt Jeffrey Strik aan Vastgoedjournaal. Een intermediair met een nuchtere kijk en opmerkelijke resultaten, iemand met veel kennis en ervaring. Maak kennis met deze eigenzinnige solist die de markt kan lezen.

Hoe kijk jij als intermediair aan tegen de ontwikkelingen in de vastgoedmarkt?

“Ik volg alles op de voet, al jaren, niet alleen in Nederland maar ik kijk ook over de grens. Wat nu gebeurt, bevestigt mij in de ideeën die ik al een tijdje geleden heb ontwikkeld. De markt spitst zich toe op de professionele vastgoedbeleggers die het geduld kunnen opbrengen om voor de lange termijn te gaan. De jongens die meteen wilden cashen hebben een paar jaar huisgehouden en kunnen niet langer meekomen. Het is gedaan met goedkoop inkopen, snel verbouwen en voor absurd veel geld verhuren. Toch kun je nog steeds een mooi rendement maken als je de tijd neemt en verstandig te werk gaat.”

Hoe kun je nu nog rendement maken op vastgoed?

Ontwikkelingen in de vastgoedmarkt

- De rente stijgt;

- Verbouwen wordt duurder door inflatie en trager door schaarste aan grondstoffen en tekort aan vaklieden;

- De rendementen dalen;

- Meer regulering ontmoedigt beleggen in vastgoed door:

A. het instellen van zelfbewoningsplicht in steeds meer delen van het land;
B. opkoopbescherming in steden;
C. huurprijsbescherming door invoering woningwaarderingsstelsel voor 90% van alle huurwoningen vanaf 2024;

- ESG's (duurzaamheid, maatschappij en goed bestuur) zullen steeds meer een rol spelen bij financieringen;

- Verregaande digitalisering verandert de vraag in vastgoed.

"Beleggers die bereid zijn om met hun vastgoed aan de slag te gaan, zullen nog steeds goed verdienen. Maar dan ga je van direct naar deels indirect rendement door te verduurzamen en te besparen. Professionele beleggers kunnen inzetten op een mix van residentieel en commercieel vastgoed. Die spreiding en ook de schaalvergroting in portefeuilles gaan de rendementen positief beïnvloeden. Maar vooral de factor tijd gaat de serieuze belegger rendement opleveren, geduld is altijd nog een schone zaak. Daarnaast zie ik ook veel mooie kansen voor direct rendement op de kortere termijn in bijvoorbeeld Spanje of Duitsland en adviseer ik mijn cliënten graag over het starten of uitbreiden van hun portefeuille over de grens."

Wat is de rol van de intermediair in de huidige financieringsmarkt?

"Op dit moment wordt het grootste deel van de productie door gespecialiseerde intermediairs aangebracht en dat zie ik persoonlijk nog alleen maar groeien. Je moet echt weten wat je doet. Een gespecialiseerd intermediair heeft een netwerk om zich heen waarmee de cliënt wordt ontzorgd. Ik werk sowieso met vaste taxateurs, bouwkundigen, notarissen en aankoop- en verhuurmakelaars met wie ik kan lezen en schrijven. Zij snappen dat zorgvuldigheid niet ten koste moet gaan van snelheid. Ook vergunningen komen steeds vaker om de hoek kijken en dan moet je de weg weten qua haalbaarheid, bestemmingsplannen, en hoe de ambtenarij werkt. Daarnaast heb ik bij verschillende financieringspartijen afspraken over service levels en fast lanes waar mijn cliënten profijt van hebben. En diezelfde financieringspartijen worden ontzorgd omdat ik samen met mijn cliënt alle zaken op orde heb, mijn integriteit en goede naam aan de aanvraag verbindt, en als onafhankelijk expert het proces monitor."

Hoe vergroot de intermediair het rendement?

VASTGOED JOURNAAL



“Goede vraag! In deze financieringsmarkt levert kwalitatieve en kwantitatieve samenwerking tussen financieringspartijen en gespecialiseerde intermediairs betere producten op voor de vastgoedbelegger. Ik heb op basis van mijn palmares bij verschillende financieringspartijen een korting op het rentetarief afgesproken of andere gunstige voorwaarden rondom acceptatie en doorlooptijden. Daarnaast denk ik mee over welke mix van vastgoed op de lange termijn het meest rendeert. Ik help met de herfinanciering van verduurzaming waardoor kostenbesparingen voor indirect rendement zorgen. En ik zie de mogelijkheden in het buitenland, daar maken mijn cliënten nog direct goede rendementen. Kort gezegd, als intermediair kan ik vaak een betere rente bieden, betere producten en een betere service dan elders in de markt.”

VastgoedFinance.Com is een relatief nieuwe speler in de financieringsmarkt. Hoe positioneer je jezelf?

“Het label VastgoedFinance.Com heb ik samen met mijn goede zakenvriend Jack van Marle van Van Marle Advies in Groningen in 2019 ontwikkeld en daarmee staat VastgoedFinance.Com gelijk aan vele jaren ervaring en expertise. Met VastgoedFinance.Com richt ik me op financieringen vanaf €1.000.000 tot €25.000.000. Nederland heeft behoefte aan ruim één miljoen woningen, dat kan niet alleen maar uit nieuwbouw komen. De bestaande vastgoedvoorraad moet waar het kan slim en verstandig omgevormd worden. Beleggers met visie

sta ik graag bij om hun plannen goed gefinancierd te krijgen.”



Jeffrey Strik in het kort

Jeffrey Strik (1969) is zijn carrière in hypotheken ruim 25 jaar geleden begonnen bij Royal Nederland. Daar heeft hij het vak geleerd van zijn oom, Pleun Strik. “Veel mensen kennen hem nog wel als verdediger bij PSV en Oranje, de lichting van 1974. Dat was de tijd van het totaalvoetbal,” vertelt Jeffrey, “en dat is precies wat ik van mijn oom heb geleerd, denken in totaalconcepten.” Met zijn bedrijf Royal Hypotheek Service adviseert Jeffrey Strik particuliere cliënten over de meest complexe financieringsvraagstukken. “Daarnaast ben ik een nieuw concept in de markt aan het zetten, Search & Finance, een service voor expats en hun werkgevers gericht op comfort. We ontzorgen expats door zowel een eigen huis als de garantie voor financiering te regelen. En met

VASTGOED JOURNAAL

VastgoedFinance.Com stel ik mijn expertise en netwerk in dienst van de professionele vastgoedbelegger die financiering zoekt tussen de 1 en 25 miljoen euro.” In de nabije toekomst wil Jeffrey de capaciteit van zijn bedrijven uitbreiden. “Ik zou het erg leuk vinden als mijn kinderen in het bedrijf komen. Ze zijn nu allebei hun studie aan het afronden en denken na over hun toekomst. Qua waarden en normen zijn zij de enigen aan wie ik mijn cliënten zou toevertrouwen, ik steek mijn hand voor ze in het vuur. Een familiebedrijf, dat is mijn droom. Zou mijn oom ook mooi hebben gevonden.”

Redactie