

'Onze kennis, expertise én transparantie zijn doorslaggevend bij klanten en adviseurs'

25-10-2023 09:29



De Tulp Group ontwikkelde zich binnen een jaar of vijf van één merk met één product tot een multi-label en multi-service leenplatform. Een ondernemende club dus die zowel haar klanten, als haar adviseurs en investeerders koestert. Als er kansen zijn met een haalbare businesscase, dan grijpt ze deze. We spreken er over met Martijn Couwenberg, manager marketing & sales van Tulp Group en met Michel Nagtegaal, één van de directieleden van Tulp Group, waar hij zich vooral bezighoudt met operations.

'Een klant die kan aantonen dat hij zijn energielabel van C of hoger verbetert, krijgt de rentekorting voor de resterende duur van de lening'

Michel Nagtegaal schetst om te beginnen een stukje geschiedenis van De Nederlandse, waarbij hij met name nader ingaat op het waarom van de oprichting: 'We zijn in 2019 met De Nederlandse gestart, als een merk van Tulp, dat in 2015 begon als Tulp Hypotheken, maar dat inmiddels is uitgegroeid tot de Tulp Group, een multi-label en multi-service leenplatform. Met De Nederlandse richten we ons specifiek op de buy-to-let markt, op de professionele belegger. Wij zagen dat er veel vraag was op dat gebied en vonden dat die markt werd gekenmerkt door ondoorzichtigheid. Er waren verschillende aanbieders, maar niemand wist precies waar die merken voor stonden en wat ze wel of niet accepteerden. Wij zagen dus een mooie kans, met de ervaring die we hadden opgedaan met Tulp Hypotheken, om daar meer transparantie in aan te brengen en het intermediair

VASTGOED JOURNAAL

te voorzien van een acceptatiegids waar hij zich aan vast kon houden. Zodat duidelijk was aan welke voorwaarden moest worden voldaan en we een voorspelbaar proces creëerden.'



Vergroening

Dat ging erg goed, want de eerste leningen werden in 2020 gepasseerd en De Nederlandse veroverde een mooie positie in de markt en werd als een prettige partner gewaardeerd door adviseurs/intermediairs. Michel Nagtegaal: 'Ons concept sloeg dus aan. Die transparantie vinden wij belangrijk. De productvoorwaarden en algemene voorwaarden moeten goed leesbaar en te begrijpen zijn voor iedereen.' In 2021 werd een nieuwe stap gezet door De Nederlandse en voegde ze als eerste buy-to-let partij een kenmerk toe aan de propositie die al gebruikelijk was op het vlak van residentiële hypotheekleningen, namelijk een rentekorting bij het vergroenen van onderpanden. Martijn Couwenberg: 'Wij hebben dat de Groene Vastgoedhypotheek genoemd, waarbij we enerzijds rentekorting geven bij onderpanden die al energie efficiënt zijn, de A- en B-labels. Anderzijds geven we een hogere korting bij onderpanden die een vergroening doormaken. Dat laatste is belangrijk, want de grootste winst is te behalen bij onderpanden met een laag energielabel. De vergroeningswinst, om het zo maar even te noemen, is vele malen groter wanneer je van energielabel F naar D gaat, dan van B naar A. Wij vinden dat je dat moet belonen. Een klant die kan aantonen dat hij zijn energielabel van C of hoger verbetert, krijgt de rentekorting voor de resterende duur van de lening. Wij faciliteren dat met een bouwdepot, dus de klant kan de

vergroening meefinancieren.' Het mes snijdt daarbij trouwens aan twee kanten, want panden met een hoger energielabel brengen vaak ook meer huur op en zijn beter verkoopbaar en vaak tegen een betere prijs.

Uniek



Martijn Couwenberg

De Nederlandse maakte vanaf 2019 een stabiele groei door. En bouwde in de daarop volgende jaren met een groeiend marktaandeel een mooie portefeuille op. Martijn Couwenberg: 'We zagen en zien dat onze kennis en expertise, in combinatie met de transparantie die we bieden, de doorslag geeft bij klanten en adviseurs. De hoogte van de rente is wel belangrijker geworden vanwege de betaalbaarheid, maar is niet zo doorslaggevend als in de residentiële markt. Transparantie, acceptatiecriteria en voorwaarden zijn, met het proces, onze belangrijkste usp's. Met het proces bedoelen we hoe snel een klant weet wat er wel of niet mogelijk is. Plus de transparantie over de tijdlijn. Dat hebben we vanuit onze ervaringen bij Tulp gekopieerd naar de buy-to-let markt. Wij hebben het hele aanvraagproces geautomatiseerd met een duidelijke webportal, zodat de financieel adviseur makkelijk zijn aanvraag kan doen. Dat gemak en die duidelijkheid ontbraken op het moment dat wij startten compleet.'

Actualiteit



Michel Nagtegaal

Tot slot komen te spreken over de huidige marktsituatie. Liggen er nog kansen en mogelijkheden? Michel Nagtegaal: 'Het is een lastige markt, maar wij zien nog wel voldoende mogelijkheden. Met name op het gebied van vergroening. We zitten op dit moment in een soort van vacuüm, waarbij er vanuit de overheid geen uitspraken worden gedaan over maatregelen die wel of niet worden getroffen. Ik denk dat dat zakelijke beleggers tegenhoudt aan te kopen of te herfinancieren. Iedereen kijkt een beetje wat er gaat gebeuren. Met name de groep waarin wij ons bewegen, de belegger met tussen de vier en tien panden, daar is het niet meer zo aantrekkelijk als voorheen door de dreigende maatregelen op het gebied van onder andere de middenhuur en de fiscale aanpassingen in box 3. Dan is het de vraag: wel of niet aanhouden? Ook de hoge rentestand speelt de belegger parten bij het herfinancieren of het aankopen van nieuwe panden. Maar de onduidelijkheid is het belangrijkste op dit moment, want we zien ook dat deze groep van beleggers vaak meer dan voldoende eigen middelen heeft om tekorten op te kunnen vangen of door te investeren.'

Tulp Group

Tulp Group is een platform dat investeerders en hypotheekverstrekkers faciliteert om deel te nemen in de

VASTGOED JOURNAAL

Nederlandse hypotheekmarkt. Naast haar eigen merken Tulp Hypotheken en De Nederlandse, verzorgt Tulp Group ook voor andere partijen het volledige traject van funding tot verstrekking.

De brede ervaring van het team stelt partijen in staat kwalitatief hoogwaardige hypotheekportefeuilles in Nederland op te bouwen. Tulp Group is actief op de Nederlandse woninghypotheekmarkt met Tulp Hypotheken en met De Nederlandse op de buy-to-let markt. Met zes securitisaties in de markt is Tulp een actieve speler op de internationale financiële markten. Tulp Group bestaat sinds 2015.

Special