VASTGOED JOURNAAL

# ‘Huurwoningen blijven een aantrekkelijke beleggingscategorie’

25-10-2023 09:41



**Hyra Hypotheken is een betrekkelijke nieuweling op de markt van hypotheken voor woningbeleggers. Bij hen bestaat geen twijfel over de vraag naar verhuurhypotheken voor de lange termijn. Ook biedt Hyra Hypotheken professionele beleggers een vlotte dienstverlening tegen een concurrerende prijs, menen relatiemanager Mervyn Cuppen en Loes Lakenman, manager van de Hypothekendesk.**

'We zien breed in de markt dat aanbieders de voorwaarden aanpassen om zo een rol te kunnen blijven spelen op de financieringsmarkt'

'Iedereen moet lekker kunnen wonen,' zegt Mervyn Cuppen, 'maar ons land kampt met een tekort van 400.000 woningen. Bovendien kunnen veel mensen zich vanwege de hoge prijzen geen koopwoning permitteren. Dat maakt dat een omvangrijke groep is aangewezen op de vrije huurwoningmarkt. De marktomstandigheden zijn vandaag minder gunstig dan één of twee jaar geleden, maar economische omstandigheden zijn altijd aan verandering onderhevig. De rente is de afgelopen tijd flink gestegen en de politiek bereidt veranderingen in de hoogte van de huren en in de fiscaliteit voor, toch is volgens ons voor de lange termijn onverminderd sprake van een aantrekkelijke beleggingscategorie'.

VASTGOED JOURNAAL



**Professionele beleggers**
Hyra Hypotheken richt zich nadrukkelijk op professionele beleggers. Niet de belegger die voor het eerst een object verwerft, maar de particuliere belegger met ervaring die zijn vastgoedportefeuille verder wil laten groeien. Cuppen: 'We gaan graag in gesprek met beleggers die nieuwe kansen zien, met name mensen die al eerder met succes beleggingen hebben gedaan.' Vooraf hanteert Hyra Hypotheken een kennistoets. Loes Lakenman: 'We toetsen vooraf de kennis en de financiële mogelijkheden van onze potentiële klanten. Op die manier weten we zeker dat we een belegger aan tafel hebben die de risico's van woningbeleggingen begrijpt en dat het iemand is die bijvoorbeeld bij een periode van leegstand niet onmiddellijk in de problemen komt.' In de praktijk leidt die toets ertoe, aldus Cuppen, dat klanten met onvoldoende kennis van zaken worden geweigerd.

De markt van verhuurhypotheken kent sinds enkele jaren een veelheid aan bancaire en non-bancaire aanbieders. Wat doet Hyra Hypotheken anders? Voor Loes Lakenman zit het onderscheid onder meer in de kracht van de dienstverlening. 'We hebben het hele proces van aanvragen, verstrekken en beheren van hypotheken in eigen hand. Wij beoordelen zelf de aanvraag, brengen zelf de voorlopige en daarna definitieve offertes uit en uiteindelijk betalen we ook zelf de gelden uit. Vervolgens houden we het beheer van de hypotheek in eigen hand. Onze adviseurs hoeven bij vragen ook niet langs allerlei loketten, maar kunnen direct

contact met ons leggen. Dat maakt onze hypotheekverstrekking efficiënt en overzichtelijk.' Mervyn Cuppen hoort dat ook terug van de financieel adviseurs in het land. 'Ze vinden het heel prettig dat ze snel met ons hoofdkantoor kunnen schakelen, dat de lijnen kort zijn en vragen makkelijk worden beantwoord.'



**Snel en betrouwbaar**

VASTGOED
JOURNAAL



Lakenman wijst daarnaast op snelheid en betrouwbaarheid. 'We denken mee met de klant. Soms is haast geboden, bijvoorbeeld omdat een verhoging van de rente aanstaande is. Dan spannen we ons met zijn allen in om die klant snel te helpen. En dat we doen wat we die klant hebben beloofd: snelle en solide dienstverlening. Daarmee maken we onszelf tot een betrouwbare financieringspartner.'

Hyra Hypotheken verstrekt hypotheken van minimaal honderdduizend tot maximaal tien miljoen euro per hypotheekgever. Daarmee kunnen ook in de wat grotere aanvragen voor de aankoop van bijvoorbeeld vijftien tot twintig woningen worden voorzien. Vooral de laatste tijd vertoont het aantal aanvragen voor Hyra Hypotheken een stijgende lijn. De dit najaar doorgevoerde  verbetering van enkele voorwaarden speelt daarbij een rol, menen Lakenman en Cuppen. Zo verlangt Hyra Hypotheken van de belegger minder snel een aanvullend inkomen. De toekomstige exploitatiekosten drukken niet langer op de hoogte van de lening en bij een combinatiepand kunnen de huurinkomsten van het commerciële gedeelte, afhankelijk van de huurder en het huurcontract, soms volledig meetellen. Ook anderszins zijn de mogelijkheden om combinatiepanden te financieren verruimd; wonen mag veertig procent uitmaken van de totale huurstroom. Ook wijzen zij op de in eigen huis ontwikkelde najaarscampagne: iedere klant krijgt een half procent van de hypotheeksom terug als bijdrage in de kosten van de taxateur en de notaris. 'Hyra Hypotheken is niet de enige geldverstrekker die heeft gekozen voor aanpassing van de voorwaarden', benadrukt Loes Lakenman. 'We zien breed in de markt dat aanbieders de voorwaarden aanpassen om zo een rol te kunnen blijven spelen op de financieringsmarkt.'

**Klein team**
Lakenman en Cuppen zijn trots op hun bedrijf. Cuppen: 'We hebben met een klein team in een kleine anderhalf jaar tijd een goed product neergezet. We begonnen op nul en vanaf de lancering in februari weten beleggers de weg naar ons te vinden. Bovendien slagen we erin mee te bewegen met de markt.'

**Hyra Hypotheken**
Het woord hyra komt uit het Zweeds en betekent huren. Hyra Hypotheken staat in de eigen bedrijfstermen voor HYpothekendesk, Raad en Aandacht. Het is een nieuw merk van Ingage, ook het moederbedrijf van de franchiseformules Huis & Hypotheek en de Hypotheekshop. De complete afhandeling van de hypotheken is ondergebracht in Ingage Servicing. Ingage voert ook de hypotheekmerken: Merius Hypotheken en Impact Hypotheken.

Hyra verstrekt hypotheken van minimaal honderdduizend tot maximaal tien miljoen euro