VASTGOED JOURNAAL

‘Verandering is de enige constante in de vastgoedwereld’

22-10-2024 10:16



De Nederlandse haalt veel kennis op over de markt, is goed op de hoogte van alle ontwikkelingen en weet nieuwe vragen snel te implementeren in haar vastgoedhypotheek. “Door telkens weer de veranderingen te omarmen”, zo zegt Martijn Couwenberg, manager Marketing & Sales, “slagen wij erin de vastgoedwereld aanhoudend aantrekkelijke proposities te bieden.”

De buy-to-let markt heeft het niet makkelijk, erkent Martijn Couwenberg. Het vorige kabinet heeft gekozen voor regulering van het middensegment. Ook heeft minister De Jonge tijdelijke huurcontracten beperkt. Gemeenten hebben meer mogelijkheden gekregen om ongewenst verhuurgedrag tegen te gaan. En er woeden discussies over het extra belasten van vermogen. “Het is wel allemaal een kwestie van perspectief, onze markt is telkens aan verandering onderhevig. Wij zeggen vaak tegen elkaar: verandering is de enige constante. Beleggers is niks menselijks vreemd. Zij zoeken naar houvast, maar die is er niet. Dan kunnen we ons daar allemaal tegen afzetten, maar we kunnen die steeds veranderende wereld ook omarmen. Die beleggers hebben op zich geen ongelijk, woningbeleggingen worden met al die overheidsmaatregelen ontmoedigd. De nog jonge vastgoedfinancieringsmarkt maakt een snelle verandering door. Vier jaar geleden kwam de buy-to-let markt pas op, in 2021 zagen we een flinke groei, in 2022 bereikten we de top en vlak daarna ging de rente snel omhoog en daalde het aantal transacties. Bovendien werden de beleggers die hun vastgoed met een korte looptijd hadden gefinancierd, geconfronteerd met flink hogere rentekosten. De combinatie van stijgende rente en onaangenaam overheidsbeleid jaagt hen schrik aan, de kleine beleggers met een enkel pandje voorop.”

VASTGOED JOURNAAL



Professionele beleggers

De Nederlandse doet alleen zaken met professionele beleggers. “Ook wij werden in 2023 geconfronteerd met een afnemende vraag naar nieuwe vastgoedhypotheken, maar onze klanten raakten niet in paniek. Zij hebben een portefeuille te managen. En binnen die groep bestaat wel vraag naar herfinanciering. Sinds het stijgen van de rente hebben wij ons met onze adviseurs meer gericht op de oversluitmarkt. Door die hogere rente neemt de betaalbaarheid af, maar in de praktijk blijken we toch die beleggers te kunnen bedienen. Veel beleggers zijn al langer actief. Er is niet zelden sprake van een flinke overwaarde. Ook beschikken ze over langer lopende huurstromen, dat maakt dat ze bij ons financiering kunnen vinden.”

De Nederlandse heeft een heel goed oog voor de veranderingen die zich aandienen, meent Couwenberg. “We zijn voortdurend in dialoog met ons netwerk van vaste adviseurs en businesspartners over wat zij in Nederland zien gebeuren. Daar proberen wij vervolgens snel op te acteren. Nu zien we dat grootbanken zich wat strikter lijken op te stellen bij renteherzieningen. Wellicht heeft het te maken met het toenemende risico op mogelijke afwaardering van het deel commercieel vastgoed. Daardoor komen er meer portefeuilles op de markt. Wij denken bij zo’n aanvraag graag met onze adviseurs mee of we toch een aantrekkelijke aanbieding kunnen doen. Onze directe concurrenten zeggen dat vast ook, maar De Nederlandse is persoonlijk. Warm en

menselijk. Ook wij hebben ons beleid, maar proberen toch bij elke stap het persoonlijke op een zorgvuldige manier inhoud te geven.”



Aantrekkelijke woningbeleggingen
Hij ziet in de huidige markt aantrekkelijke woningbeleggingen opkomen. “Portefeuilles met ruime, duurzame vrije sectorhuurwoningen op aantrekkelijke locaties bieden rendement. Het aantal aankopen stijgt nog niet spectaculair, maar het is een groeiende markt die wordt gestimuleerd door een dalende rente. Wij verwachten de komende tijd zeker een toename in het aantal aanvragen.” Negatief bijeffect is wel, zo zegt Couwenberg, dat het toch al krappe middenhuursegment nóg kleiner wordt. “De kleinere panden komen op de markt en worden verkocht aan koopstarters, de ruimere panden kunnen - wellicht na een verbeterslag - een plek vinden in de vrije sector, en voor die hele grote groep die zoekt naar een betaalbare huurwoning is er vervolgens geen aanbod meer. Dat is echt schrijnend. Ook beleggers die van goede wil zijn, kunnen vanwege de hoge woningprijzen niet tot een passende exploitatie in het middensegment komen.”

Financiering zorgvastgoed
Zorgvastgoed is voor De Nederlandse zo’n andere aantrekkelijke markt. “Zoals ik al zij, verandering zit in ons DNA. Vorig jaar zagen we vraag naar financiering van zorgvastgoed opkomen. Binnen enkele maanden hebben

wij onze propositie daarop aangepast. Bijvoorbeeld de aankoop van een pand met zelfstandige woningen met een zorgaanbod kan binnen onze vastgoedhypotheek worden gefinancierd. Ons aanbod is door de zorgwereld opgemerkt en we zien het aantal aanvragen gestaag toenemen. En die markt zal door de toenemende vergrijzing alleen maar groeien." Niet op de laatste plaats heeft De Nederlandse belangstelling voor transformaties in binnensteden. "We zien dat aan de grenzen van winkelgebieden bepaalde straten een andere invulling krijgen. Gemeenten bieden daarvoor steeds meer ruimte. Wij bieden binnen onze vastgoedhypotheek een goede propositie voor wat we noemen combinatiepanden of voor de (gedeeltelijke) transformatie van winkels, kantoren of ander vastgoed zoals een voormalige bibliotheek naar woningen. Hoofdeis is wel dat uiteindelijk meer dan de helft van het object een woonbestemming heeft."



De Nederlandse
De Nederlandse is onderdeel van de Tulp Group. De groep biedt een zogeheten lending platform voor meerdere financiers. Met twee merken. De Nederlandse is sinds vijf jaar actief op de buy-to-let markt met De Nederlandse Vastgoedhypotheek. En onder de merknaam Tulp Hypotheken worden woninghypotheken aangeboden voor particuliere kopers.

Redactie