VASTGOED JOURNAAL

'De Nederlandse wil de constante factor zijn voor de adviseurs en beleggers. Wij staan voor kwaliteit en betrouwbaarheid'

21-10-2025 11:38



De markt voor vastgoedbeleggers is een zeer dynamische. Er verandert veel, alleen al vanuit regelgeving en politiek. We spreken erover met Martijn Couwenberg, Manager Marketing & Sales van Tulp Group. Martijn: “Het Umfeld van de belegger is heel erg veranderd. Maar als je kijkt naar onze dienstverlening dan is die consistent en proberen we steeds een beetje beter te worden. De betrouwbaarheid en consistentie van onze dienstverlening blijven de rode draad. Wat de marktomstandigheden ook zijn, koers houden, daar gaat het om.”

Martijn Couwenberg gaat er graag dieper op in. Met name hoe De Nederlandse, het label waarmee de Tulp Group zich richt op de buy-to-let markt, zich blijft profileren en een bestendige business partner is. Martijn: “Wij bieden met onze intermediairs een samenwerking die gestoeld is op een goede dienstverlening en op inhoud. We begrijpen elkaar en richten ons niet op vluchtige deals of extreme kortingen die uiteindelijk voor niemand goed uitpakken.”

VASTGOED JOURNAAL



Huisjesmelkers

Vervolgens schetst hij een beeld van de afgelopen twee jaar, waarin met name de belegger het behoorlijk voor zijn kiezen kreeg. Martijn: “Door de politiek werden de beleggers geframed als huisjesmelkers. Door de onzekerheid die er heerste drukten ze massaal op de pauzeknop. De aankoopmarkt viel bijna helemaal stil. Ze kregen te maken met een aantal veranderingen die enorme gevolgen hebben gehad. Trouwens niet alleen voor de belegger, maar voor de hele woningmarkt en dan met name de markt voor huurwoningen. Ik noem ze even: de Wet goed verhuurderschap, de Wet betaalbare huur en de box 3 belasting die flink omhoog ging. Dat zijn drie maatregelen waar eigenlijk maar één ding positief aan was en dat is dat er duidelijkheid kwam. Het gevolg was echter wel dat de aankoopmarkt instortte en niet meer op het niveau is gekomen van vóór de maatregelen. En er heeft zich een verschuiving voorgedaan naar het hogere segment, omdat daar nog gezond rendement valt te halen. Wie zich bijvoorbeeld richt op de expatmarkt met luxe appartementen, kan nog steeds een prima rendement maken. Maar het doel van alle genoemde maatregelen, namelijk eerlijker huren in het middensegment en meer betaalbare huurwoningen en kamers, is totaal mislukt, zoals iedereen heeft kunnen zien. En dat werd ook door veel experts al voorspeld. Doordat in dat segment de rendementen voor beleggers negatief werden, hebben veel beleggers hun panden verkocht. Met als gevolg dat de uitpondingsgolf startte en de huurmarkt in dat segment onder nog veel grotere druk is komen te staan.”

Rol van De Nederlandse

Vervolgens komen we te spreken over hoe De Nederlandse is omgegaan met dit alles. Martijn: “Wij zagen het in zekere zin al aankomen. Eind jaren tien was de buy-to-let markt spiksplinternieuw. Voor die tijd kocht iedereen zijn beleggingspanden uit eigen middelen. Het financieren van beleggingspanden nam in de jaren

2018-2020 een grote vlucht. Omdat wij met Tulp Hypotheken al vanaf 2017 actief zijn op het gebied van woninghypotheken en met De Nederlandse in 2019 startten met financieringen voor de buy-to-let markt, hebben we niet alleen kennis en expertise op beide markten, maar kunnen we ook trends en ontwikkelingen volgen en de duidelijke verschillen tussen beide zien.” Het grote verschil tussen een woninghypotheek en een buy-to-let-hypotheek, legt Martijn uit, is dat huiseigenaren hun rente het liefst zo lang mogelijk vastzetten, terwijl de rentevastperiode bij buy-to-let-hypotheken meestal tussen de twee en zeven jaar ligt.



Rol van de adviseur
Martijn: “Doordat de rentes opliepen en de beleggers moesten herfinancieren, liepen de kosten van het financieren in de afgelopen jaren op, waardoor de rendementen onder druk kwamen te staan. Daardoor gingen beleggers ook meer ‘shoppen’ en gingen ze kritischer kijken naar de rente en maandlast. Iets wat we daarvoor vooral kenden bij de markt voor woninghypotheken. Terwijl het in onze ogen bij buy-to-let vooral gaat om meedenken en hoe je een zo goed mogelijke financiering rond krijgt.”

Volgens Martijn wordt de rol van de adviseur steeds belangrijker, omdat hij niet alleen kijkt naar tarieven, maar ook naar de voorwaarden om te kijken welke geldverstrekker het beste bij hem past. Bovendien is bijna elke aanvraag voor een buy-to-let hypotheek, of het nu aankoop of herfinanciering betreft, maatwerk. De adviseur is

ook voor De Nederlandse belangrijk, omdat hij weet waar De Nederlandse voor staat: betrouwbaarheid, consistentie en creativiteit in het bieden van financieringsoplossingen. Martijn: “Onze adviseurs kennen inmiddels onze propositie heel goed en weten met welke klanten ze bij ons terecht kunnen. Ook als het gaat om complexere dossiers, bijvoorbeeld op het gebied van zorgvastgoed of kamerverhuur. Wij zijn geen partij die alleen op prijs zit. In ons DNA zit dat wij het elke dag een beetje beter willen doen, zowel voor de belegger als voor de adviseur. Met een enorme bak aan kennis en ervaring, die we graag blijven inzetten voor nieuwe en bestaande klanten. Door alle stormen heen, blijven wij koers houden.”

Meer weten?
Wie meer wil weten over wat De Nederlandse voor hen kan betekenen, kijkt op www.de-nederlandse.nl of neemt contact op met Martijn Couwenberg, manager Marketing & Sales, via 030 30 70 500.

Tulp Group in het kort

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