VASTGOED JOURNAAL

“Betrouwbaarheid en consistentie blijven de rode draad in onze dienstverlening”

26-10-2026 11:07



De buy-to-let-markt is volop in beweging. Zo is de rente de afgelopen jaren flink gestegen, terwijl de fiscale maatregelen in box 3 een bedreiging vormen voor het nettorendement van particuliere vastgoedbeleggers. Hierdoor blijft het uitponden van huurwoningen onverminderd doorgaan. Ondanks dat alles blijft het bij De Nederlandse business-as-usual, aldus Martijn Couwenberg, Manager Marketing & Sales van Tulp Group, waaronder De Nederlandse valt. De Nederlandse is het label waarmee de groep zich richt op de buy-to-letmarkt.

“Het is lastiger geworden voor beleggers een goed rendement te behalen, waardoor de totale aankoopmarkt duidelijk is teruggelopen. Dat zagen we vorig jaar al, maar deze ontwikkeling heeft zich dit jaar duidelijk voortgezet. Er zijn nog steeds beleggers die wel geloven in aankopen, maar die kiezen wel voor bepaalde segmenten, zoals panden die relatief makkelijk naar een goed label te transformeren zijn of in de vrije sector. De huurmarkt is krap, dus er liggen nog steeds kansen. De verschuiving naar het hogere segment zagen we vorig jaar al, en die heeft zich dit jaar doorgezet.”

VASTGOED JOURNAAL



Zorgvastgoed
“Ook een andere duurzame trend die we zagen op het gebied van zorgvastgoed, die zo’n twee jaar geleden opkwam en vorig jaar doorgestoten is, zet door. Wij hebben dat goed opgepakt en zijn daar ook steeds bekender om. Dat is een trend die al bijna geen trend meer genoemd kan worden. Want de onderliggende demografische ontwikkeling, de dubbele vergrijzing, blijft voorlopig nog wel even doorgaan, waardoor de vraag naar zorgvastgoed ook blijvend is. Zo bepalen we onze koers en ontwikkelingen op basis van marktontwikkelingen, maar ook van wat we terugkrijgen van adviseurs. Hun feedback is erg belangrijk en daar komen ook ideeën vandaan om ons beleid op aan te passen.

Niet al die feedback en trends komen terug in ons beleid. We maken ook bewuste keuzes om dingen, vooralsnog, niet te doen. Zo bieden we geen financieringsoplossingen voor commercieel vastgoed. Dat is een segment waar zeker markt voor is, maar waar ook de onderliggende risico’s groter zijn en die bij een veranderend sentiment als eerste tot problemen kunnen leiden."

Herfinancieringen
Couwenberg gaat vervolgens in op de herfinancieringsmarkt: “Voor de specialistische buy-to-letpartijen, dus ook voor ons, is de herfinancieringsmarkt belangrijk geworden. Doordat de rentes opliepen en de beleggers moesten herfinancieren, liepen de kosten van het financieren in de afgelopen jaren op, een van de redenen waardoor de rendementen onder druk kwamen te staan. Daardoor gingen beleggers ook meer ‘shoppen’ en

gingen ze kritischer kijken naar de rente en maandlast. Ze zijn door de sterk gestegen rente kritischer gaan kijken naar betaalbaarheid. Iets wat we daarvoor vooral kenden bij de markt voor woninghypotheken. Doordat de rente is gestegen, is de prijs een belangrijker element geworden in de totale rendementsmix.”



Houvast

“De markt is volop in beweging; wij bewegen mee op de belangrijke thema’s, maar we blijven herkenbaar De Nederlandse met onze dienstverlening. Je wordt daardoor een soort houvast voor adviseurs. De context van de belegger is heel erg veranderd. Maar als je kijkt naar onze dienstverlening, dan is die consistent. Aan de strategie die we al jaren geleden hebben ingezet, blijven we vasthouden. De betrouwbaarheid en consistentie van onze dienstverlening, onze propositie en benaderbaarheid, blijven de rode draad. Wat de marktomstandigheden ook zijn, koers houden, daar gaat het om. Wij bieden onze intermediairs een samenwerking die gestoeld is op een goede dienstverlening en op inhoud. We begrijpen elkaar en richten ons niet op korte-termijntrends of extreme kortingen die uiteindelijk voor niemand goed uitpakken.”

De belangrijke rol van de adviseur

De rol van de adviseur wordt volgens Couwenberg steeds belangrijker, omdat deze niet alleen kijkt naar tarieven, maar ook naar de voorwaarden en performance om uit te maken welke geldverstrekker het beste bij

een aanvraag past. Bovendien is bijna elke aanvraag voor een buy-to-let-hypotheek, of het nu aankoop of herfinanciering betreft, maatwerk. De adviseur is voor De Nederlandse belangrijk, maar omgekeerd geldt hetzelfde. De adviseur weet waar De Nederlandse voor staat: betrouwbaarheid, consistentie en creativiteit in het bieden van financieringsoplossingen. De Nederlandse denkt graag mee. Couwenberg: “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 enorm veel kennis en ervaring, die we graag blijven inzetten voor nieuwe en bestaande klanten. Door alle stormen heen, blijven wij koers houden.”

Band

“Wij werken als De Nederlandse ook actief aan de goede band met onze adviseurs. We moeten het leuk hebben met elkaar en elkaar kunnen inspireren. We organiseren bijvoorbeeld jaarlijks een event voor bijna honderd adviseurs, waarin we kennis delen via gerenommeerde sprekers en adviseurs. Daarnaast organiseren we bij ons op kantoor regelmatig wat kleinschaliger bijeenkomsten met een bepaald thema. Zo lieten we adviseurs onlangs een verduurzamingspropositie beoordelen op hoe die het best naar de klanten gepresenteerd kan worden. Maar ook organiseren we geregeld wat actiefs of ontspannends, zoals een padeltoernooi.

De toekomst

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Martijn Couwenberg is optimistisch over de markt en hoe het gaat bij De Nederlandse. Ook over de toekomst is hij vol vertrouwen. “We hebben een consistente funding, onze organisatie staat als een huis. We blijven vooral doen waar we goed in zijn en blijven eraan werken dat we het leuk met elkaar hebben en dat we elkaar inspireren. Dat is een tandje meer dan zaken doen met elkaar. We streven daarbij naar duurzame groei.”

Meer weten?
Wil je meer weten over wat De Nederlandse voor jou kan betekenen? Kijk dan op www.de-nederlandse.nl of neem contact op met Martijn Couwenberg, manager Marketing & Sales, via 030 30 70 500.