

# ALS HYPOTHEEKADVISEUR MET JE KLANTEN MEEGROEIEN

JMJ Hypotheken & Verzekering uit Amsterdam is gespecialiseerd in hypotheekadvies, vastgoedfinancieringen en verzekeringen. De onderneming werkt voor individuele huizenbezitters, kleine beleggers en partijen met omvangrijker vastgoedportefeuilles. Joël Plet, die het vak bij verschillende banken leerde, is financieel & vastgoed adviseur bij JMJ.

‘Door mijn jarenlange ervaring als “bankman” weet ik hoe de banken denken. Soms is dat echt een meerwaarde voor de cliënten. Want daardoor weet ik vaak samen met de bank tot een passende oplossing voor onze cliënten te komen. Als werkelijk onafhankelijk advieskantoor voor hypotheken, adviseren we zowel de professionele belegger als de particulier. De meeste adviseurs die professionele partijen bedienen houden het daarbij en adviseren geen kleine vastgoedbeleggers. Maar bij ons kan ook de startende belegger terecht. Iemand die 1 of 2 pandjes heeft en wil uitbreiden. Ook de belegger die in privé circa 5 tot 15 panden heeft en de echte professionele belegger bedienen wij. Een prettige zekerheid voor onze klanten is dat we een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten hebben. We staan dus onder streng toezicht en als klant weet je dat er kwaliteit wordt geboden.’

## Langdurige relaties

JMJ Hypotheken & Verzekeringen is weliswaar gevestigd in Amsterdam, maar de klanten zitten door het hele land. ‘Van Groningen tot Bergen op Zoom, de grote steden, echt overal. We hebben een persoonlijke benadering en vaak onderhouden we langdurige

relaties met onze klanten. Sommigen van mijn klanten ken ik zelf nog vanuit mijn bankverleden en soms adviseer je dan op een gegeven moment de hele familie. Ze groeien als het ware met mij mee met hun vastgoedportefeuille en ik groei met hen mee. Je streeft ernaar om voor hen op een gegeven moment financiële onafhankelijkheid te waarborgen. Daarbij vind ik ook de verduurzaming van panden heel belangrijk. Dat maakt de panden toekomst bestendig en een toekomstig voordeel is dat je rentekorting krijgt bij de bank waardoor je financieringslasten wat lager zijn. Daarbij maak ik gebruik van ervaren verduurzaam-experts en taxateurs.’

## Meer geldgevers

Het voordeel van de huidige markt vindt Plet dat het aanbod van geldgevers toeneemt. ‘Meer smaken dus, betere voorwaarden. Dat is natuurlijk goed voor de klant. Maar het is natuurlijk nu tevens een hectische markt, een gekke markt. Dat wordt mooi geïllustreerd door een recente deal. Een klant van mij heeft geboden op een object dat ik 3 jaar geleden voor de huidige eigenaar heb gefinancierd. Dat pand deed destijds € 145.000, nu wordt € 280.000 gevraagd. Een enorme prijsstijging in 3 jaar. Je ziet nu wel in sommige regio’s, zeker in de

Randstad, dat er een plafond lijkt te worden bereikt. Je merkt inmiddels ook de dat het wat langer duurt om een woning te verhuren tegen de juiste prijs.’

## Niet zoals in 2008

Plet ziet de woningmarkt nog wel wat verder in prijs stijgen. ‘Maar ergens in de komende 2 tot 3 jaar zie ik een stabilisatie en wellicht zelfs een daling. Overigens verwacht ik geen fikse crisis op de huizenmarkt, zoals bijvoorbeeld in 2008. Maar ik ben wel voorzichtiger aan het worden. En ik probeer hierin ook mijn klanten bij de hand nemen. Met zo’n huizenmarkt als de huidige hebben sommige klanten het gevoel: the sky is the limit. Ik probeer juist nu wat meer zekerheden voor mijn klanten in te bouwen. Ik heb bijvoorbeeld profvoetballers als klant die al “voetbalgepensioneerd” zijn en jongens die net hun eerste profcontract hebben getekend. Vooral die laatsten willen soms meer dan verstandig is. Dan is het mijn taak vind ik, zeker als hun voetbalcarrière misschien bescheidener zal blijven, om ze wat af te remmen. Niet het maximale lenen, maar het wat behoudender insteken. Echt meedenken wat het beste is voor je klant. Ook dat zie ik als mijn taak.’



## WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN:

Het idee was er jaren geleden al toen ik op het advieskantoor van mijn oom werkte. In 2017-2018 heb ik de stap genomen het plan uit te werken wat vervolgens in 2019 werd geëffectueerd

## WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIËEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET:

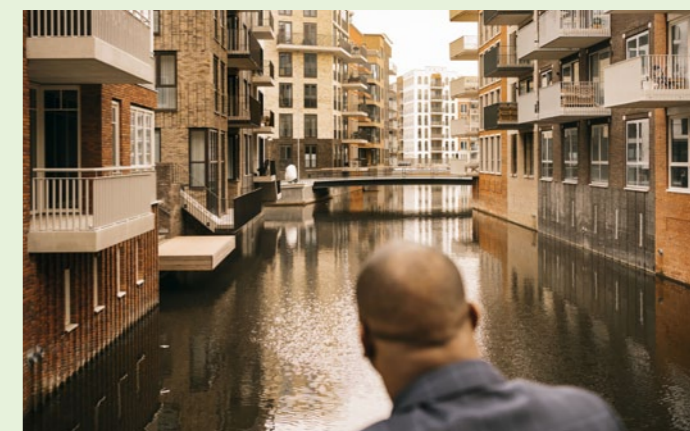
Altijd plezier hebben in wat je doet als ondernemer  
WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN:  
Ik zou Budgetcoach of Schuldhulpverlener zijn. Gewoon omdat het mij voldoening geeft om mensen te helpen  
WELKE DROOM HAD JE VLAK

## VOORDAT JE BEGON:

Een goedlopend bedrijf te runnen  
HOE BEN JE VERANDERD/ GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN:  
In het begin had ik het idee dat ik alles moest aanpakken maar dat is met de tijd veel minder geworden  
HOE WORD JIJ BEÏNVLOEDT DOOR SUCCES:  
Positief. Ik leer ervan en bouw daarop verder  
EN WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOUW HET MEESTE BEÏNVLOED (EN HOE?):  
Dat was een deal waar ik 1 jaar aan heb moeten werken. Niet opgeven en blijven geloven in de case heeft ervoor gezorgd dat het is gelukt  
VAN WELKE BESLISSING HEB JE SPIJT:  
Geen, van elke beslissing ben ik een stukje wijzer geworden. Al was het, achteraf gezien, niet het juiste

## WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE:

Delen maakt gelukkig  
HOE KOM JE TOT JEZELF:  
Af en toe een wandeling te maken met mijn gezin  
WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU:  
Veel, het is een vast onderdeel geworden van mijn advies  
WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT:  
Herpakken en doorgaan  
WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2019:  
De afgifte van mijn AFM vergunning  
WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER:  
Als kleine onderneming grote busreclame/campagne lanceren in Amsterdam  
WANNEER BEN JE SUCCESVOL:  
Succes is voor mij een beleving en niet uit te drukken in materie of geld  
WELKE ROL SPEELT MOBILITEIT IN JE



Holland Park in Diemen waar JMJ Hypotheken & Verzekering enkele appartementen heeft gefinancierd. Buiten de stad wonen maar toch het knusse gevoel van de binnenstad.

ONDERNEMERSLEVEN:  
Heel veel. Ik opereer door heel Nederland  
WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG:  
Tot hoe ver stijgen de huizenprijzen nog...  
IN HET WEEKEINDE WERK IK NIET OMDAT:  
Ik dan tijd maak voor mijn gezin  
OVER WELKE INVESTERING HEB JE LANG NAGEDACHT/ DENK JE LANG NA:  
Welke (bedrijfs) auto ik zou

kopen  
DIGITAAL VERGADEREN:  
WAAROM WEL/NIET:  
Zeker wel! We leven in een digitaal tijdperk  
ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBIJ, WAT ZOU DAT ZIJN:  
Digital Art  
WAT HEEFT COVID-19 MET JOUW ALS ONDERNEMER GEDAAN:  
Slimmer en creatiever gemaakt