



HET FINANCIEREN VAN VASTGOED
GAAT NIET ALLEEN LOUTER OVER HET
REGELEN VAN EEN HYPOTHEEK. DAAROM
PAKT **JAN PIETER MAKKINK**, EIGENAAR
VAN **123VASTGOEDFINANICERING**, HET
ANDERS AAN. MET EEN LUISTEREND OOR
EN ÉCHTE AANDACHT VOOR DE WENS
VAN DE KLANT.

GESCHIEDENIS ‘Vijf jaar geleden ben ik 123vastgoedfinanciering begonnen. Hoe dat zo kwam? Vanuit een interim opdracht. Bij de FGH bank was ik één op één gekoppeld aan de kantoordirecteur Den Haag. Met hem doorliep ik heel wat vastgoedtrajecten. Interessant en leerzaam, want er viel me iets op in de markt. Er liepen (te) veel adviseurs rond die, platgezegd, de taxatie over de toonbank gooiden en aan de bank vroegen; kunnen jullie dit financieren? Dat was de manier van zaken doen. Punt. Ik dacht toen; als dit het niveau is, moet dat toch zeker anders kunnen? Ik rondde mijn interim klus af en begon 123vastgoedfinanciering: de specialist voor de beste verhuurhypotheek. Voor vastgoedinvesteringen vanaf 100.000 euro. En Duitse rentes, vanaf 10 jaar, voor 1,7 procent. Mét goede begeleiding en écht goed advies.’

PASSIE ‘Mijn liefde voor het vastgoed? Die is zo gegroeid vanuit mijn achtergrond in het bankenwezen. Daar leerde ik dat ik niks mooier vind, dan mooie panden. Als ik samen met mijn vrouw in de stad loop, kijkt zij náár de winkels en ik bóven de winkels: naar de stenen. Wat zit erin? En wat zou je ervan kunnen maken? Dat vind ik fascinerend.’

WENS ‘Vijf jaar geleden had ik één grote wens: ik wilde het anders doen. Voornamelijk qua begeleiding. Die was, en is helaas nog steeds, vaak erg gericht op het regelen van een hypotheek. Terwijl het helemaal niet gaat om de hypotheek in het vastgoed. Het gaat om het vastgoed zelf. En om waar de klant naartoe wil. Daar maak je als adviseur écht verschil mee. Een vastgoedfinanciering is niet zo spannend. Die regelen we wel. Maar écht goed advies geven, daar blinken wij in uit. Waar staat de klant nu? Hoe ziet zijn vastgoedportefeuille eruit? Wat heeft hij aangekocht? En waar wil hij naartoe? Daarbinnen zijn heel veel financieringsstrategieën mogelijk.’

**‘HET GAAT NIET OM
HET REGELEN VAN EEN
HYPOTHEEK IN HET
VASTGOED. HET GAAT OM HET
VASTGOED ZELF. EN OM WAAR
DE KLANT NAARTOE WIL’**

**‘ALS IK SAMEN MET MIJN
VROUW, IN DE STAD LOOP, KIJKT
ZIJ NAAR DE WINKELS EN IK
BOVEN DE WINKELS: NAAR DE
STENEN’**

EEN BEETJE ANDERS ‘Kortom, heb je een financiering nodig omdat je wil gaan beleggen in vastgoed? Of heb je een vastgoedfinanciering die afloopt? Dan weten wij raad. Wij zijn er voor de beginnende belegger die een stap wil maken, de bestaande belegger die vastgoed wil herfinancieren én de bestaande belegger die een pand wil aankopen. Bij ons gaat het niet zo zeer om een financiering. Dat is bijzaak. Wij vinden het veel belangrijker om met aandacht naar de klant te luisteren. Waar wil je naartoe? En wat is je ambitie? Op basis van die analyse, kijken we welke financiering daar het beste bij past. Een beetje anders, maar klanten voelen zich eindelijk gehoord en worden echt geadviseerd.’

3 STAPPEN ‘Hoe wij anders, maar beter, werken? Volgens ons driestappenplan. **1:** Wij scannen de haalbaarheid binnen één dag. We nemen contact met je op. We spreken je wensen door. We checken de mogelijkheden. En we geven je ons advies. **2:** We benaderen meerdere financiers voor de beste deal. Daarin werken we met bekende financiers. Ook met Duitse financiers. En in dat ‘assortiment’ checken wij welke financierer de beste deal heeft. En **3:** Wij handelen en begeleiden tot en met het passeren bij de notaris. Met onze kennis regelen we de scherpste deal. En geen zorgen, wij regelen alles volgens jouw wensen. Wij ontzorgen. Van A tot Z.’

VASTGOEDFINANCIERS ‘Kortom, wij kennen de weg, de regels en de juiste partijen in deze markt om een passende vastgoedfinanciering voor onze klanten te arrangeren. Om dat voor elkaar te krijgen, ben ik vijf jaar geleden letterlijk met m’n koffertje Duitsland ingereden. Daar heb ik veel gesprekken gevoerd met Duitse financiers. En een mooi netwerk van Duitse banken opgebouwd. In Nederland doen we overigens met alle vastgoedfinanciers zaken. En daarnaast hebben we nog een eigen pool met private financiers. Zo vinden wij voor ieder vraagstuk de juiste match.’



Waar kom je vandaan?

Geboren en getogen in Gorssel. Deventer aan het Saxion Commerciële Economie gestudeerd, 9 maanden op Aruba gewoond. Waarnaar ik aan de Nyenrode Business Universiteit de Master in the Management of Science heb gestudeerd. Nu ben ik woonachtig in het mooie Twello samen met mijn vrouw en 4 kinderen.

Wat houd je bezig? Mijn gezin en mijn werk. **Aan welk project werk je?**

Ontwikkeling van het vastgoedportaal voor onze relaties.

Wat wil je bereiken? Leuke transacties blijven begeleiden zodat onze klanten kunnen blijven groeien.

Wat is je visie voor de toekomst?

De verkrijgbaarheid van geld neemt enorm toe. En omdat er veel kapitaal is, is het beleggen in vastgoed een stuk laagdrempeliger geworden. Het hebben van goede geldstromen naast het reguliere kanaal wordt alleen maar belangrijker. En dat geld is er ook want vermogenden zijn



steeds meer bereid om een onderdeel te zijn van de reële economie door financieringen te verstrekken.

Wat wilde je vroeger later worden?

Advocaat

Welke wijze les neem jij ter harte?

Blijf luisteren naar jezelf en doe dingen die je energie geven.

Van wie heb je het meeste geleerd?

Een klant die ik in 2 jaar tijd heel intensief heb begeleid bij alle aankopen, herstructureringen en herfinancieringen van de bestaande vastgoedportefeuilles. Deze klant heb ik bij

alle grootbanken weer in the picture geplaatst. Achteraf realiseerde ik me pas hoe bijzonder en leerzaam deze periode was door de verscheidenheid aan werkzaamheden en trajecten.

Ben jij altijd zeker van je zaak?

Ja, dat heeft me ook gebracht waar ik nu sta.

Waar kunnen ze jou voor wakker maken?

Met vier kleine kinderen ben ik blij met mijn slaap. **Wat/wie maakt jou boos?** Ik word niet meer boos, wel teleurgesteld in mensen die heel erg in de korte termijn leven en uit zijn op snel geld ten koste van alles.

Wat/wie maakt je blij?

Mijn kinderen als ze me weer zien en naar me toe rennen.

Waar moet je heel erg om lachen?

Niet specifiek om iets maar een dag niet gelachen is een dag niet geleefd.

Waar kun je wakker van liggen?

Zaken die net even niet lekker lopen.

Waar ben je trots op?

Mijn gezin en mijn klanten.

Wie is jouw held?

Een held heb ik niet wel diverse personen waar ik veel (zakelijk) respect voor heb.

Wat is je favoriete muziek?

Breed spectrum van Deep House tot lekkere klassiekers.

Wat is je favoriete sport? (Kick)boksen, kracht en tennis.

Ben je een einzelgänger of een groepsdier?

Beide, kan heerlijk alleen werken maar kom er dan ook achter dat ik gezelligheid mis.

Introvert of extravert?

Extravert.

Optimist of pessimist?

Optimist, het leven is te kort om als een pessimist te leven.

Welke eigenschap waardeert u in uw partner?

Haar doorzettingsvermogen, daar ik niet tegen op.

Guilty pleasure?

Kerstmuziek luisteren terwijl het zomer is.

Welk jaargetijde is het fijnst?

Zomer.

Welk vakantieland?

Nog veel te ontdekken maar ga graag weer verre vakanties maken.

Wat zou je graag nog eens willen bezitten?

Een leuke oldtimer.

Waar wil je vanaf?

Nergens.

Wat heb je leren waarderen in coronatijd?

Minder hectiek.

Wat ga je zeker nog een keer doen?

Een studie.

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2021

Welk cijfer geef je 2021:

8,5

Mooiste moment:

De start van de

ontwikkeling van het vastgoedportaal.

Beste zet:

Uitbreiding van het personeelsbestand.

Mooiste deal:

Te veel mooie transacties met hele leuke klanten.

Beste zakelijke bijeenkomst:

Geen, corona maakte niet veel mogelijk.

Opvallendste nieuws:

Beleggers zijn tegenwoordig huisjesmelkers en veroorzaken krapte op de woningmarkt?

Grootste irritatie:

De opkomst van vastgoed coaches en trainingen zonder inhoud.

Leukste spontane ontmoeting:

Ontmoetingen met mij zijn altijd spontaan.

Aan wie geërgerd:

Doe ik niet meer, ik accepteer zaken hoe ze zijn en ga weer verder.

Beste speech:

Geen idee.

Beste zakenboek:

Geen tijd gehad om te lezen.

Het meest geleerd van: Mijn keuzes.

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2021

Welk cijfer geef je 2021:

9

Topserie Netflix:

Dynasty.

Sportieve hoogtepunt:

Dat ik weer een vast ritme heb in het sporten.

Beste boek:

Geen tijd gehad te lezen.

Beste aankoop:

De quad van mijn zootje.

Vakantie:

Italië en Curaçao.

Leukste Diner:

Thuisbox van Restaurant

Intens Bussloo.

Onverslaanbaar:

Mijn vrouw.

Sportmaatje:

Meerdere.

Zorgwekkend:

Huidige Covid-19 beleid en tweedeling maatschappij

Geluk:

Iedere dag.

Restaurant:

Graag weer heen.

Afzien:

Kick boks trainingen.

Meest gelachen:

Iedere dag.

Grootste verlies:

Vrijheid.

Grootste irritatie:

Het gebruik van de corona check app.

Allergezondste:

Sporten met een personal trainer.

‘WIJ ZIJN ER VOOR DE BEGINNENDE BELEGGER DIE EEN STAP WIL MAKEN, DE BESTAANDE BELEGGER DIE VASTGOED WIL HERFINANCIEREN EN DE BESTAANDE BELEGGER DIE EEN PAND WIL AANKOPEN’

DUITSLAND ‘Waarom wij, naast Nederlandse, ook met Duitse financiers samenwerken? Dat antwoord is eenvoudig. De rente bij Duitse hypotheekverstrekkers is aanzienlijk lager dan bij Nederlandse financiers. Zo kun je een Duitse hypotheek vanaf €50.000 al afsluiten met een rente van net geen twee procent voor tien jaar vast, bij een vastgoedfinanciering van 75 procent, ten opzichte van de marktwarde in verhuurde staat. En bij een bedrag vanaf €15 miljoen worden die tarieven nog veel scherper. De reden dat de rente zo laag staat? In Duitsland is er veel competitie tussen de verschillende banken, wat in Nederland weer minder het geval is. Daarnaast is de fundingstructuur anders waardoor de Duitse banken genoeg nemen met een lagere marge, terwijl Nederlandse financiers de marges mijn inziens decennialang kunstmatig hoog houden.’

GELD ‘De belangrijkste trend van dit moment? Geld. Dat is er op dit moment in de markt aan overvloed. Daardoor zijn ook veel mensen op zoek naar investeringen en rendement. Dat zorgt ervoor dat de prijzen in het vastgoed blijven stijgen. En dat er mensen in vastgoed gaan, die er eigenlijk niet thuishoren. Dan heb ik het over een steeds groter wordende groep startende vastgoedbeleggers in de markt: de kleine particuliere beleggers die eigenlijk geen vermogen hebben, maar vermogen uit hun huis liquide maken. En met dat vermogen gaan beleggen in het vastgoed. Mede door deze extra toevlucht van kapitaal ontstaat er meer druk en schaarste. Iedereen, klein en groot, is op zoek naar rendement. Zo ontstaat er op dit moment een gigantische druk op de vastgoedbranche. De prijzen stijgen. Wat tot een enorme uitdaging leidt.’

VERTROUWEN ‘Die trend zorgt er overigens wel voor dat wij in iedere discipline van het vastgoed klanten hebben. Zo loopt er op dit moment bijvoorbeeld een heel leuk traject voor de ontwikkeling van een aantal vakantiehuizen. High end, met prachtige rieten kappen, op een geweldige locatie aan het strand. De ontwikkelaar koppelden wij aan een private financier. En dat terwijl een projectontwikkeling tegenwoordig haast niet meer te financieren valt. Ook bijzonder: deze

klant is tijdens Covid-19 bij ons gekomen. Dat betekent dat we hem niet fysiek ontmoet hebben, maar alleen telefonisch hebben gesproken. Toch kregen wij het vertrouwen om hem te mogen begeleiden. En binnen no-time vonden we een private financier die dit project wilde ondersteunen. Dat was echt geweldig.’

LIEFDESVERHAAL ‘Nog een voorbeeld van een mooi project? Dan noem ik een liefdesverhaal. Van een klant die vastliep bij zijn eigen financier. Dankzij onze hulp heeft hij inmiddels al meerdere aankopen gedaan. Zijn laatste aankoop? Het pand waarin hij zijn vrouw heeft leren kennen. Dat is toch fantastisch?’

INSPIRATIE ‘Ondernemen doe ik vaak vanuit de relaties die ik tegenkom. Dat is het pad dat ik volg. Mijn inspiratie om te ondernemen, haal ik dan ook vaak uit mijn eigen klanten. Hoe? Door te doen wat mijn klanten ook doen. Zo heb ik alle strategieën, die mogelijk zijn in het vastgoed, inmiddels ook zelf al eens toegepast. Door zelf vastgoed aan te kopen. Daar ben ik nu zakelijk gezien ook mee bezig. Eind 2020 kocht ik een pand met daarin vier appartementen aan. In dat pand realiseer ik nu drie extra appartementen. In dat ondernemen geloof ik vooral dat je moet doen wat je leuk vindt. Wat je energie geeft. Dat is het voornaamste. Dan volgt de rest vanzelf.’

NIEUWTJE ‘Wat er op de planning voor komend jaar staat? Een heleboel. Waaronder een nieuwe website én een vastgoedplatform. Dat laat ik op dit moment in India ontwikkelen. Dit platform gaat onze dienstverlening, met mooie tools, nog beter ondersteunen. Zo bieden we onze klanten straks nog meer inzicht in hun eigen portefeuille. En wordt het mogelijk om een vastgoedfinanciering grotendeels online te regelen. Helemaal anno nu.’

‘DE BELANGRIJKSTE TREND VAN DIT MOMENT? GELD. DAT IS ER OP DIT MOMENT IN DE MARKT AAN OVERVLOED’