



Paul Wessels (L) en Martijn Couwenberg

Tulp Group wil het verschil maken met 'De Nederlandse Verduurzamingscheck'

Professionele beleggers in vastgoed hoeven op de landingspagina van De Nederlandse maar twee bedragen in te vullen om een eerste indicatie te kunnen krijgen van het bedrag dat ze kunnen lenen: de huurinkomsten per maand of jaar en de waarde van het onderpand. Naast eenvoud, transparantie en snelheid is volgens Paul Wessels (directielid) en Martijn Couwenberg (manager Marketing & Sales) ook duurzaamheid kenmerkend voor de Tulp Group, waar De Nederlandse een van de paradepaardjes van is.

Met snelle en gestandaardiseerde processen, scherpe rentes en uitstekende voorwaarden, richtte de Tulp Group zich met Tulp Hypotheken vanaf de start in 2018 in eerste instantie alleen op consumenten. Aanvankelijk waren vooral Britse investeerders geïnteresseerd in de eerste securitisaties, die het mogelijk maakten om grootbanken het nakijken te geven en voor honderden miljoenen woningen te financieren in de woningmarkt. Van meet af aan lag de focus daarbij op niet-NHG-hypotheken.

Onder de vlag van de Tulp Group werd in 2020 ook De Nederlandse geïntroduceerd, met een businessplan dat vrijwel identiek was aan dat van Tulp Hypotheken maar dan gericht op professionele beleggers met een portefeuille met minimaal drie panden. Het minimum dat zij kunnen lenen is € 100.000, het maximum per aanvraag € 4.000.000, met een totale verstrekking per aanvrager van € 7.500.000. Net als voor consumenten geldt ook voor beleggers: binnen 24 uur een rente-aanbod, binnen 72 uur een dossierbeoordeling en, als het resultaat van die beoordeling positief is, meteen een definitief hypotheekaanbod. Met dank aan de verregaande automatisering en standaardisering

van de processen, het wijdvertakte netwerk van adviseurs waar de Tulp Group mee werkt en de expertise en ervaring van de medewerkers, bleek ook De Nederlandse in een grote behoefte te voorzien. 'En niet alleen aan de vraagkant,' verzekert Paul Wessels, die de Tulp Group in 2015 samen met Pierre de Vos oprichtte. 'In navolging van hun Britse collega's, werden ook investeerders uit andere landen getriggert door onze securitisaties. Onder hen bevond zich een Japanse bank, de op-vier-na-grootste ter wereld. Dat die met ons in zee ging, zegt veel over de stabiliteit en kracht van de Nederlandse woningmarkt en ook over het risico- en rendementsprofiel van de verschillende hypotheekproducten waarmee wij die markt van een financiële onderbouwing voorzien.'

VAN START-UP NAAR SCALE-UP

Dankzij vijf opeenvolgende securitisaties wist De Nederlandse dwars door de coronacrisis heen in enkele jaren tijd een 'buy-to-let-beleggingsportefeuille' op te bouwen met een waarde van zo'n 500 miljoen euro. De Tulp Group zat ondertussen niet stil: eveneens specifiek voor

de buy-to-let-markt introduceerde De Nederlandse in 2021 de Groene Vastgoedhypothek, die met een rentekorting als financiële prikkel beleggers stimuleert om hun woningen te verduurzamen. In de wetenschap dat er inmiddels ook vergevorderde plannen zijn voor een nieuw Tulp Group-bedrijf dat 'overbruggingsfinancieringen' dan wel 'transitiefinancieringen' aanbiedt, durft Wessels de stelling aan dat de startup fase inmiddels plaats heeft gemaakt voor de scale-up fase. 'Je merkt het aan het nieuwe type beleggers dat we aantrekken, zoals Duitse banken. Om aan hun kwaliteitseisen te voldoen, moet je echt door heel veel hoepels springen en van heel goede huize komen. Dat komen we. Dat we met de komst van Michel Nagtegaal sinds maart een driekoppige directie hebben, is illustratief voor de organisatie die staat als een huis. Dat geldt ook voor onze hypotheekproducten én de geautomatiseerde en gestandaardiseerde processen en services erachter. Samen met onze gedreven, ervaren en leuke professionals vormt dat de gouden combinatie. Niet voor niets maken ook bunq bank en Groene Hart Hypotheken optimaal gebruik van ons hypotheekplatform.'

AMBITIEUZE ESG-STRATEGIE

In het verlengde van de Groene Vastgoedhypothek, vond de Tulp Group het eind september tijd voor een nieuwe stap op duurzaamheidsgebied: de introductie van De Nederlandse Verduurzamingscheck. Volgens Martijn Couwenberg kan die niet los worden gezien van de ambitieuze ESG-strategie van het bedrijf. 'Nadat ik begin maart was begonnen als manager Sales &

Manager, kreeg ik als het ware carte blanche om een instrument te ontwikkelen dat de verduurzaming van de Nederlandse woningvoorraad écht een impuls kan geven. Die kans heb ik met beide handen aangegrepen.'

Het resultaat is een verduurzamingscheck die iedere belegger die bij De Nederlandse aanklopt voor een hypotheek kosteloos wordt aangeboden. Couwenberg: 'Voor zowel een appartement als een grondgebonden woning die als onderpand van de hypotheek gaat dienen, maakt de check duidelijk wat de verduurzamingsmogelijkheden zijn. Die mogelijkheden worden op een rijtje gezet in onze hypotheekofferte, samen met offertes voor de werkzaamheden die nodig zijn om ze uit te voeren en de woning een Energielabelsprong te laten maken. Afhankelijk van het Energielabel dat een pand al heeft of door het verduurzamen bereikt, krijgt de belegger van ons een rentekorting van 0,10 of 0,15 procent, maar pas nadat de benodigde werkzaamheden zijn uitgevoerd door de aannemers en installateurs binnen ons landelijk dekkende netwerk dat in goede banen wordt geleid door De Energiebespaarders en laadpalenspecialist 50five.'

AVERECHTS EFFECT

Bij De Nederlandse Verduurzamingscheck snijdt het mes volgens Couwenberg aan meerdere kanten. 'De huurder krijgt meer comfort en lagere energiekosten. De belegger kan meer huur vragen en betaalt bij ons tegelijkertijd minder rente voor de hypotheek, die gekoppeld is aan een onderpand dat energiezuiniger en couranter is.' Wessels: 'Natuurlijk is er sprake van verlicht eigenbelang, want de

'ALS HET GROOTSTE PROBLEEM ZIT BIJ DE 650.000 HUURWONINGEN IN DE VRIJE SECTOR, NOG GEEN TIEN PROCENT VAN DE VOORRAAD, ZOU DE WONINGMARKT VAN NEDERLAND WEL HEEL ZWAK ZIJN'

'OM AAN DE KWALITEITSEISEN VAN DUITSE BANKEN TE VOLDOEN, MOET JE VAN GOEDE HUIZE KOMEN. EN DAT KOMEN WE'

Naam:

Paul Wessels

Bedrijf:

Tulp Group

Werkt als:

Directeur

Vooraf bezig met:

Het verder ontwikkelen van ons bedrijf.

Wil bereiken:

Een mooi bedrijf bouwen met leuke mensen.

Over tien jaar:

Ben ik naast Tulp Group ook weer met iets anders bezig.

Het kantoomoment van de dag:

Als ik onze mensen op kantoor binnen zie komen en zij het met elkaar naar hun zin zie hebben.

De stand van het land:

Ik maak mij zorgen over de ontwikkelingen onder de huidige regering. Blijkbaar vindt onze regering het niet nodig om over hun zeer grote fouten zoals de Toeslag affaire verantwoording af te leggen en deze ellende voor de mensen gewoon op te lossen. Ik vind het zorgelijk dat in de regering mensen op plekken zitten die geen verstand van zaken hebben, lachen om vragen vanuit de kamer en blijvend geen verantwoording afleggen. In mijn ogen geen goed voorbeeldgedrag.

De belangrijkste geopolitieke ontwikkeling:

De alsmar voortdurende oorlog in de Oekraïne, de wijze waarop Europa wordt bestuurd en de onderhuidse onvrede die er steeds meer ontstaat. Dat kan hele nare gevolgen krijgen, hebben we in het verleden gezien. **Onmisbaar:** Sociale interactie. Met iedereen die in zijn telefoon zit, is dat soms wel een dingetje. **Durven:** Altijd: "Take the risk, or lose the chance". **Lijstjes 2022** **Cultuurhoogtepunten:** Optredens in het

Amsterdams Bostheater, muziekoptredens, maar ook de stukken van ITA (Internationaal Theater Amsterdam). North Sea Jazz. **Songs:** We come one, Faithless. I'm your man, Leonard Cohen. Losing it, Ficher. **Zakelijke terugblik 2022** **Mooiste deal:** De deal met Bunq, de eerste Europese Neo bank die hypotheek is gaan verstrekken. Tulp Group speelt daarin een belangrijke rol. En de deal met OLB Bank uit Duitsland.

Een complex maar zeer duurzaam partnership dat we samen in zes maanden tijd hebben weten te realiseren. **Beste zakelijke bijeenkomst:** De allereerste "Dutch Mortgage Borrel" die wij samen met Vistra en Simmons & Simmons in London hebben georganiseerd. **Opvallendste nieuws:** Eigenaar van het wereldbedrijf Patagonië besluit alle toekomstige winsten weg te geven aan de natuur. **Talent van het jaar:** Nicole Vianen, zij is Team Lead Buy-to-Let bij De Nederlandse. **Persoonlijke terugblik**

2022 Topserie: The Kominsky Method. **Beste aankoop:** Mijn gravel-bike. **Inspirerend:** De wijze waarop Pieter Omtzigt, goed onderbouwd onze regering verantwoording laat afleggen. **Afscheid:** Ik zou wel afscheid willen nemen van de Bio-industrie in Nederland. **Grootste irritatie:** De mensen die via social media hun mening uiten, zonder zich te verdiepen of te realiseren wat ze zeggen.



‘ALS HET AAN ONS LIGT GROEIT DE DUTCH MORTGAGE BORREL IN DE CITY OF LONDON UIT TOT EEN BEGRIP’

verduurzamingscheck maakt de totale portefeuille van de Nederlandse waardevoller, couranter en weerbaarder. Maar dat er bij ons sprake is van intrinsieke ESG-motivatie, blijkt uit het feit dat onze klanten De Nederlandse Verduurzamingscheck ook kunnen aanvragen voor woningen die niet door ons maar door een van onze concurrenten zijn gefinancierd. Op die manier hopen we echt het verschil te maken, richting een energiezuinige woningvoorraad in Nederland.’

Wessels is niet bang dat De Nederlandse de wind uit de zeilen wordt genomen door het kabinet, dat woningbeleggers sinds de presentatie van het Programma Betaalbaar Wonen de oorlog lijkt te hebben verklaard. ‘Met zijn woorden en daden lijkt minister Hugo de Jonge zowel op de huur- als op de koopmarkt tot dusver een averechts effect te sorteren. Dat geldt ook voor de al gerealiseerde en aangekondigde verhoging van de overdrachtsbelasting, die meer gericht lijken op het uitknijpen van beleggers dan op het gezond maken van de woningmarkt. Uiteindelijk zal het leiden tot huurverhogingen.’

‘VERJAARDAGSBELEGGERS’

Ook de ‘zelfbewoningsplicht’ die gemeenten als Amsterdam en Utrecht hebben ingevoerd om ‘buy-to-let’ minder aantrekkelijk of zelfs onmogelijk te maken, schiet volgens Wessels deels zijn doel voorbij. ‘Wij merken het in ieder geval niet aan een afnemende belangstelling voor onze hypotheek, die in het buy-to-let-segment vrijwel altijd een looptijd van vijf jaar hebben. De zelfbewoningsplicht geldt alleen voor iemand die een woning koopt en niet voor een professionele belegger die een woning wil herfinancieren. Dat kan bij De Nederlandse

dus gewoon doorgaan.’ Couwenberg: ‘Een veel grotere storende factor op de woningmarkt zijn ‘verjaardagsbeleggers’, zoals wij ze altijd gekscherend noemen: ouders die op een verjaardag lopen op te scheppen over een ‘pandje in de binnenstad’ dat ze door flink over te bieden hebben kunnen kopen voor hun studerende kind, met dank aan de overwaarde op hun eigen huis. Anders dan een professionele belegger hebben dergelijke particulieren geen businessmodel en geen beleggingsstrategie. Maar door zo over te bieden, puur uit eigen belang, verpesten juist zij de woningmarkt.’ Wessels: ‘Met hagel schietend, focust de overheid zich wel heel erg op huurwoningen in de vrije sector. In heel Nederland zijn dat er minder dan 650.000, nog geen tien procent van de voorraad. Als daar het grootste probleem zit, zou de woningmarkt van Nederland wel heel zwak zijn.’

DUTCH MORTGAGE BORREL

En dat is-ie zeker niet, bezweren Wessels en Couwenberg in koor. ‘Dat bleek onlangs weer eens tijdens de Dutch Mortgage Borrel die we samen met onze partners Vistra en Simmons & Simmons in een pub middenin het financiële district van Londen hebben georganiseerd,’ vertelt Wessels. ‘Er kwamen heel veel nieuwsgierige Britse beleggers op af, die we in een informele setting hebben geïnformeerd over de Nederlandse woningmarkt in het algemeen en de Tulp Group in het bijzonder.’ Couwenberg: ‘Het was een groot succes. Voor herhaling vatbaar ook. Als het aan ons ligt groeit de Dutch Mortgage Borrel in de City of London uit tot een begrip, een regelmatig terugkerend platform waarop we graag ook onze partners en zakenrelaties in de schijnwerpers zetten.’

Naam:

Martijn Couwenberg

Bedrijf:

Tulp Group

Werkt als:

Manager Marketing & Sales

Vooraf bezig met:

Alles wat met onze uitingen en verkoop te maken heeft.

Wil bereiken:

Dat onze mooie merken uitgroeien tot preferred brands met hoge top of mind.

Over tien jaar:

Gezond en fit rondlopen en nog altijd heel veel plezier hebben in mijn werk.

Het kantoomoment van de dag:

Dat de beste woordgrap gemaakt

wordt (en altijd wel iemand hem niet meteen doorheeft).

Buiten de deur naar:

Een goed gesprek bij en met een van onze business partners.

De belangrijkste economische ontwikkeling:

De volatilititeit die enorm toeneemt in veel dingen. De rentemarkten, de woningmarkt die onder druk komt naast krapte nu ook betaalbaarheid. En in combinatie met hoge inflatie en afnemende groei.

Niet vergeten:

Lach en maak het gezellig.

Onmisbaar:

Drive en passie.

Weggeven:

Een beetje tijd en aandacht. Kijk om naar iemand, een klein gebaar, even luisteren of helpen met iets.

Doet de ander goed, én jezelf.

Lijstjes 2022

Podcasts/RTV

programma's:

Podcast; Old man jokes. TV; De grote verbouwing (Nieuw Zeeland).

Sportmomenten:

Zomer 2021; Niek Kimmann pakt goud na heftige aanrijding training en scheurtje in knie.

12 december 2021;

Max Verstappen FI

kampioen in Abu Dhabi.

24 juli 2022; Jonas Vingegaard wint de

Tour de France na indrukwekkende teamprestatie Jumbo

Visma ploeg (mét

Wout van Aert!).

Hebbedingen:

Tulp sustainable

waterbottle.

Tulp duffelbag

gemaakt van 100%

gerecycled papier.

Wijnkoelkast met

2-klimaatzones.

Zakelijke terugblik

2022

Mooiste moment :

Starten bij Tulp Group!

Warm ontvangst bij

een professionele

en daadkrachtige

organisatie met mooie

merken en leuke mensen.

Opvallendste nieuws:

De rentes... de rentes...

die gingen de lucht

in, meer dan wie

ook voorspeld had

afgelopen jaar.

Leukste spontane ontmoeting:

Op de Hypovak beurs

Manon van der Poel,

leuk haar weer te

spreken.

Persoonlijke terugblik 2022

Mijn tuin helemaal

opnieuw zelf

aangelegd

Welke film maakte indruk:

Maverick; ongelooflijk

knap om een boeiend

vervolg te maken van

de wereld hit Topgun; feelgood ten top (gun).

Leukste Diner:

Van de zomer bij mij

thuis, koken voor een

tafel vol "gasten",

goede gesprekken,

veel lol en een lekker

glas wijn en pas rond

half twaalf koffie met

een likeurtje.

Afscheid:

Van mijn vorige

werkgever Centraal

Beheer, toptijd gehad

daar. En bij ieder

afscheid hoort weer

een mooi begin; bij

Tulp Group.