

# Iedereen bij Tulp Group heeft een connectie met de stad Utrecht



de **UTRECHTSE** VASTGOEDWEEK MENSENMAKENdeSTAD

In een zware kredietmarkt zwemt Tulp Group tegen de stroom in. Adviseurs van internationale en nationale professionele vastgoedbeleggers doen graag zaken met de Utrechtse kredietverstreker. Stabiliteit in crisistijd is een voorname reden, evenals de kennis, expertise en het maatschappelijke kompas van de organisatie. Niet alleen voor de eigen portemonnee, maar voor een betere wereld, vertelt Manager Marketing & Sales, Martijn Couwenberg.

‘We kennen de markten goed. In zowel reguliere consumenten- hypotheek als de markt voor vastgoedfinancieringen zijn de omstandigheden uitdagend. Wij richten ons in de residentiële markt niet specifiek op de oversluiters. Dan zouden we het nu zwaar hebben, ja, maar dat is dus niet aan de orde. We hebben bovendien meerdere producten, dat maakt ons minder kwetsbaar, zelfs in crisistijd doen wij het gewoon goed. Met ons lander-platform zijn we succesvol. Zo kunnen we samen met de adviseur naast de belegger staan. Dat klinkt goed hè’, opent Martijn Couwenberg het gesprek op bedrijventerrein Lageweide met een lach.

Tekst: Jan Bahher  
Beeld: Marcel Krijger

## Connectie met Utrecht

In het gesprek blijft één term direct hangen: *Domstad-trots*. ‘Dat zit in ons DNA hier. We zijn anders dan een forens zeg maar, die slaapt en eet op de plek waar hij woont. Wij zijn echte bewoners van Utrecht. En dat klinkt door in alles. Dat voedt de specifieke vastgoedkennis die wij hebben van de regio en vertaalt zich in de producten en de adviezen die wij kunnen geven. Inspelen op wat er leeft.’

Hij wijst op een stadsfiets die midden in het kantoor naast een pingpongtafel en een flipperkast staat. ‘Utrecht is onze inspiratie. Wij zien de dynamiek van de stad en de provincie. Met de kennis die we hebben, omdat we er zelf wonen, hebben gestudeerd of er bivakkeren in onze vrije tijd. Ik kom zelf uit Leusden en ging vroeger met mijn ouders al vaak naar Utrecht. Naar het Spoorwegmuseum, de grachten langs. Later volgde ik mijn studie in Utrecht. Zo heeft iedereen zijn connectie met de stad.’

Hij vervolgt: ‘Wat me aantrekt? De ongreepbare sfeer. Mooie straatjes, cultuur. Slenteren langs de gewelvenkelders. Het lijkt wel of iedereen z’n best doet om alles er zo mooi mogelijk uit te laten zien. Dat is Utrecht ten voeten uit.’

## De markt en de stad

‘De populariteit van het vastgoed in Utrecht is heel erg hoog. De top van Nederland, in ieder geval in de top-3.’ Opnieuw spreekt hij over de straatjes in combinatie met cultuur en de studenten die het geroezemoes op straat veroorzaken. ‘Dat is een fijn geluid. Er is bovendien een relaxte sfeer. En dat leidt tot een grote aantrekkingskracht. Mensen komen uit heel Nederland naar Utrecht. Jong en oud. Zelfs uit de hoofdstad.’

Het heeft alles met het klimaat in Utrecht te maken, schetst Martijn Couwenberg. ‘Utrecht lijkt meer in balans dan pak ‘em beet Den Haag of Amsterdam. Het evenwicht tussen werken, wonen, leisure en natuur dichtbij zorgt ervoor dat bewoners dik tevreden zijn. Dat is in Amsterdam, met haar aanzuigende werking op toeristen anders. ‘

Utrecht gedijt in de luwte van de grote steden, weet hij. ‘En daarmee kunnen we hier het karakter van de stad behouden. Dat is iets om zuinig op te zijn. Maar niet alles is gesetteld. Er is te weinig nieuwbouw. Dat is zeker. Projecten worden mondjesmaat opgestart en moeilijk gerealiseerd. Leidsche Rijn is vanuit dat perspectief bezien een gouden greep geweest. Het is zeg maar de praktische vleugel van ons pittoreske Utrecht. Je kunt er fijn wonen in de buurt van het centrum. Die uitvalsbasis, en het liefste meer daarvan, heeft Utrecht nodig.’

Martijn Couwenberg somt de kansen een voor een op: ‘In de stadskern zijn er mogelijkheden in de hoek van herontwikkeling en de renovatie van industrieel erfgoed. Bijvoorbeeld de Westerkerk aan de Catharijne Singel, daterende uit het einde van de negentiende eeuw. Daar is op een hoog kwaliteitsniveau een transformatie gerealiseerd. Van kerk naar hotel annex restaurant en cultuurpodium. Dat vind ik een positieve ontwikkeling. Zo houden we de historische stad in takt en spelen we met nieuwe functies in op de vraag. Dat soort zaken zouden wat mij betreft vaker mogen en moeten plaatsvinden.’



## ‘MET DE VERDUURZAMINGSHECK STIMULEREN WE EEN STUKJE GROENER NEDERLAND

## De markt en de ontwikkelingen

‘Er zijn factoren waar Tulp Group geen grip op heeft. Het tij zit op dit moment natuurlijk niet mee als je spreekt over vastgoed en financieringen. Daar moeten we onze ogen niet voor sluiten. De prijsstijging van materialen en arbeid is enorm en duidelijk debet aan zand in de motor van vernieuwingen. Een stalen balk kost nu drie keer zoveel geld als vier jaar geleden. Als je dat doortrekt naar een project dan snapt iedereen dat er grote risico’s kleven aan renovatie op dit moment.’

Hij werpt z’n blik op de marktontwikkelingen. ‘Wij hebben daar in de meeste gevallen geen invloed op. Marktwerking is marktwerking. Voor de rentestijgingen geldt hetzelfde. Evenals het politieke klimaat. Beleggers houden hun adem in. En wachten wat er komen gaat.’

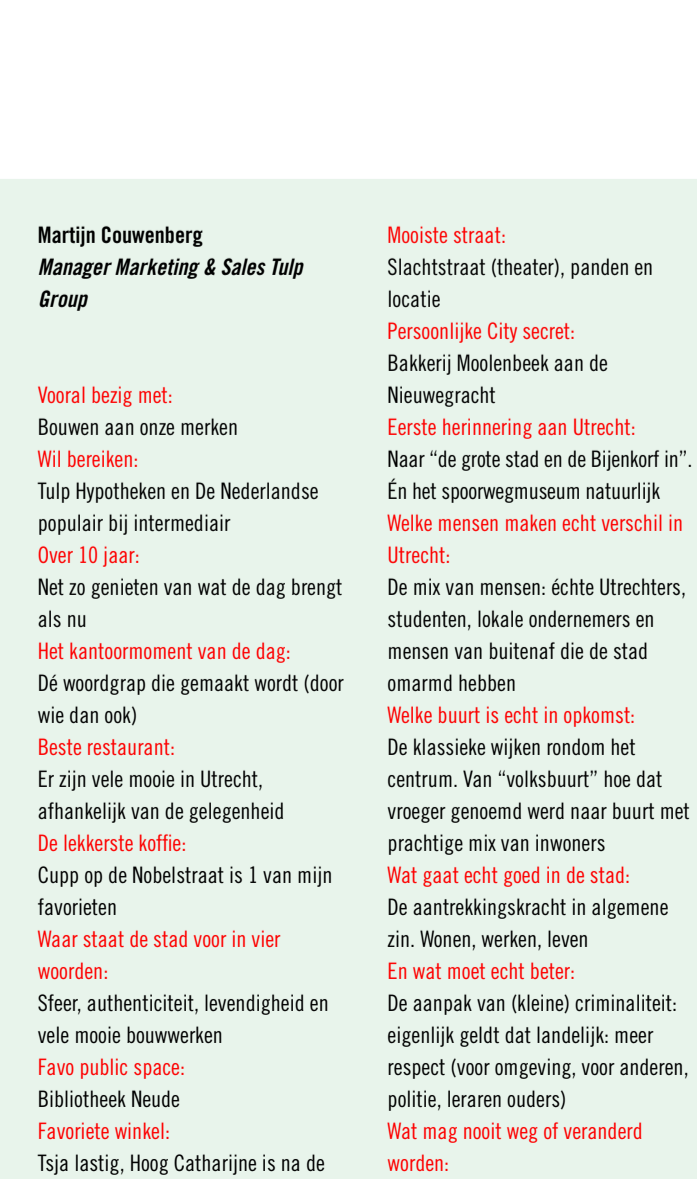
Het heeft niet alleen met externe macro-economische factoren te maken, zo zegt hij. ‘De kleinere vastgoedbelegger is neergezet als probleem. Als huisjesmelker, met alle negatieve effecten voor de minima en Jan Modaal. Dat is framing en daarin ontbreekt alle nuance. Er is een aantal beleggers dat gericht is op winstmaximalisatie. Maar ik heb tot op heden niet het verhaal gelezen van de o-zo belangrijke vastgoedbelegger met een aantal woningen in portefeuille die daar heel zorgvuldig en integer mee omgaat. De meeste van onze klanten en het merendeel van de beleggers vallen in deze categorie. Die moet je koesteren. Zij kunnen wel degelijk het verschil maken voor mensen in straten en wijken.’

Die groep bezit circa een paar honderdduizend wooneenheden in Nederland, vertelt Martijn. ‘En die groep is cruciaal voor de dynamiek in Utrecht. Zij geven de Utrechter, die gek is op z’n stad, een prachtig onderkomen. In een goed onderhouden locatie. Daar liggen kansen. De lokale politiek zou dit type kleine belegger moeten omarmen. Dan kan er samen gekeken worden naar de klimaatdoelen waar we gezamenlijk voor staan.’

## Verduurzamen en de rol van Tulp

Het voorbeeld van de lokale vastgoedeigenaar met meerdere panden komt op tafel. ‘Die heeft kapitaal nodig, om te kunnen verduurzamen. Wie dat goed doet, realiseert een hogere waarde van de vastgoedportefeuille en tegelijkertijd een positief sentiment in de stad. Bewoners hebben bovendien minder energielasten in een beter geïsoleerde woning en als belegger kun je rekenen op een kwalitatief beter onderpand dat beter verkoopbaar is (als dat aan de orde is). Iedereen blij! Dat besef is neergedaald in de sector. Maar het is niet altijd even makkelijk voor een vastgoedeigenaar om procedures te doorlopen en daarna kapitaal te verkrijgen. Daar ligt een rol voor ons weggelegd. En precies daar moeten we ons op focussen de aankomende jaren.

Daar zit onze toegevoegde waarde voor klanten en voor de samenleving. Onze rol is dat we de vastgoedbelegger kunnen helpen. Wij kunnen het aanbod niet beïnvloeden, maar wel beweging stimuleren. Dat doen we door nieuwe producten te lanceren, passend bij de marktomstandigheden en de uitdagingen van onze klanten. De groene vastgoedhypotheek van De Nederlandse (kapitaalverstreker voor professionele beleggers en onderdeel van de Tulp Group) is een treffend voorbeeld. Als het energielabel van een object A of B is, dan krijgen klanten 0,1% korting. Als er een stap wordt gemaakt bij een lager energielabel (vanaf C), dan ontvangt de klant 0,15% korting op de hypotheek. Daar zit onlosmakelijk een ESG-element in.’



## ‘DE KLEINE VASTGOED-BELEGGER MOET JE KOESTEREN. ZIJ KUNNEN HET VERSCHIL MAKEN VOOR MENSEN IN STRATEN EN WIJKEN’

Hij kijkt nog even kritisch naar de duurzaamheidsbeoordeling op dit moment. ‘Fundeurs willen nu het liefste alleen een A of hoger. Dat heeft met ratings en hogere rendementen te maken. De markt verschuift zich naar een situatie waarin objecten alleen nog maar A mogen zijn. Niet morgen, maar over een aantal jaar. Dat is een goede ontwikkeling, maar we vergeten in de tussentijdse periode van verduurzaming wel een praktisch aspect: ten eerste in dit niet voor ieder object haalbaar of zomaar haalbaar. Ten tweede als je kijkt naar verduurzaming en de grondslag dan is streven naar een A prima, maar is het effect van objecten die van D naar een B-label ‘vergroenen’ netto van grotere waarde. Daar miste tot op heden een beloning. En dat is gek, want we willen met z’n allen in Nederland verduurzamen. Dat gaat niet alleen om vinkjes zetten, maar ook praktisch kijken waar we voor de samenleving echt rendement kunnen halen. Zo kijken wij er in onze financieringsstromen naar. Wij belonen die belangrijke tussenstap dus wel, waardoor de impact voor de stad en de regio groter wordt.’

De Verduurzamingscheck is een ander uniek product van De Nederlandse. Het is een check in samenwerking met De Energiebespaarders, een platform om woningen energiezuiniger te maken. ‘Twee jaar geleden voorzagen we al dat we het aanbod en de rente niet kunnen beïnvloeden, maar wel kunnen sturen op wat een goede route voor beleggers is. Dat is verduurzamen. Met onze verduurzamingscheck ontzorgen we de belegger. Wij laten een expert bij een onderpand langskomen en leveren een gedetailleerd rapport op met de kosten en de baten. Het rapport komt online beschikbaar, inclusief alle toekomstige rendementen, per post gespecificeerd. Als een opdrachtgever minimaal één pand bij ons financiert doen we kosteloos een check bij alle aangekochte objecten, ongeacht waar de financiering loopt. Dit geeft aan dat wij ESG heel serieus nemen. Hiermee stimuleren we een stukje groener Nederland.’

## Q4 en 2024

‘We denken dat de markt volgend jaar wat herstelt voor vastgoedbeleggers in Nederland, maar de hoge rente blijft een factor spelen. Sinds begin van dit jaar hebben vastgoedbeleggers de pauzeknop ingedrukt. Ze stellen zichzelf de vraag: ‘Ga ik meer doen of niet?’ Het antwoord is simpel: ‘Nu niet’. Tweede vraag die nu rijst: ‘Ga ik verkopen?’ Nee, ook niet. Dat unieke pand krijg je als belegger nooit meer terug, dus houd je die in portefeuille. En zo zit de markt nu op slot.’

Toch gloort er hoop aan de horizon. ‘We zien na de zomer meer tractie in de markt. Het zal niet booming worden in 2024, maar de markt zal weer meer op gang komen. En dan staan we als altijd klaar voor adviseurs en beleggers!’

### Martijn Couwenberg Manager Marketing & Sales Tulp Group

**Vooral bezig met:**  
Bouwen aan onze merken

**Wil bereiken:**  
Tulp Hypotheken en De Nederlandse populair bij intermediair

**Over 10 jaar:**  
Net zo genieten van wat de dag brengt als nu

**Het kantoormoment van de dag:**  
Dé woordgrap die gemaakt wordt (door wie dan ook)

**Beste restaurant:**  
Er zijn vele mooie in Utrecht, afhankelijk van de gelegenheid

**De lekkerste koffie:**  
Cappuccino op de Nobelstraat is 1 van mijn favorieten

**Waar staat de stad voor in vier woorden:**  
Sfeer, authenticiteit, levendigheid en vele mooie bouwwerken

**Favo public space:**  
Bibliotheek Neude

**Favoriete winkel:**  
Tsjja lastig. Hoog Catharijne is na de verbouwing erg fraai geworden

**Meeste gebouw:**  
De industrieel erfgoed gebouwen, zoals Villa Jongerius

**Mooie straat:**  
Slachstraat (theater), panden en locatie

**Persoonlijke City secret:**  
Bakkerij Moolenbeek aan de Nieuwegracht

**Eerste herinnering aan Utrecht:**  
Naar “de grote stad en de Bijenkorf in”. En het spoorwegmuseum natuurlijk

**Welke mensen maken echt verschil in Utrecht:**  
De mix van mensen: echte Utrechtse, studenten, lokale ondernemers en mensen van buitenaf die de stad omarmd hebben

**Welke buurt is echt in opkomst:**  
De klassieke wijken rondom het centrum. Van “volksbuurt” hoe dat vroeger genoemd werd naar buurt met prachtige mix van inwoners

**Wat gaat echt goed in de stad:**  
De aantrekkingskracht in algemene zin. Wonen, werken, leven

**En wat moet echt beter:**  
De aanpak van (kleine) criminaliteit: eigenlijk geldt dat landelijk: meer respect (voor omgeving, voor anderen, politie, leraren ouders)

**Wat mag nooit weg of veranderd worden:**  
De authentieke binnenstad!

**Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:**  
Wilhelminapark

**Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:**  
Buitengebied richting Bunnik of juist rondom het Utrechts Landschap (Uithof). Allebei op een steenworp van het stadse