

BELOON DE BETROKKEN VASTGOEDBELEGGER



Nieuwe regelgeving maakt het voor vastgoedbeleggers en -aanbieders ingewikkeld om rendement te halen uit hun vastgoedportefeuille. De woningnood op de huurmarkt ontwikkelt zich daardoor ronduit zorgelijk. Is het tijd nog te keren? Martijn Couwenberg van Tulp Group deelt de zorg, maar ziet ook kansen. ‘Verduurzamen loont altijd!’

Terwijl in Den Haag bestaanszekerheid een item van betekenis lijkt te worden, vrezende veel relatief kleine vastgoedbeleggers sinds de Haagse bemoeienis op de huurwoningenmarkt voor hun bestaansrecht. Het zijn de beleggers op wie Tulp Group zich sinds de oprichting, met het merk De Nederlandse, vooral richt. De doelgroep zakelijke beleggers speelt een rol van betekenis bij het op peil houden van het aantal vrijsectorhuurwoningen.

Martijn Couwenberg: ‘Ze worden geframed als ‘huisjesmelker’ in een discussie die geen nuance kent. Aan verhuur worden steeds meer eisen en restricties gesteld, waardoor professionele beleggers nu de pauzeknop ingedrukt houden. Zij willen geen negatief rendement, maar vinden verkoop van hun bezit te definitief. Het effect is al een tijd merkbaar: een krimpende huurwoningenmarkt met een steeds kleiner aanbod vrijsectorwoningen. Voor één huurwoning staan soms wel driehonderd belangstellenden in de rij. Dat is nog extremer dan het op de koopwoningmarkt was.’

Tekst:
Christine Steenks
Beeld:
Marcel Krijger

‘ALS HET GAAT OM DE NIEUWE WET- EN REGELGEVING VRAGEN WIJ OM MEER NUANCE’

Kansen

Onzekerheid speelt beleggers parten. Vooral op het niveau van de landelijke politiek, maar ook als het gaat om de wereldeconomie. ‘Anticiperen op ontwikkelingen in de economie, is veel moeilijker geworden’, zegt Couwenberg. ‘Op onze woningmarkt is bovendien écht iets aan de hand. Kopen wordt door de hoge rente minder haalbaar, hoewel de betaalbaarheid tijdelijk wat toeneemt door de forse loonsverhogingen. Ook de doorstroming verloopt trager dan voorheen. Wie een huis heeft, blijft daar liever zitten dan voor een grotere woning bij te lenen tegen een veel hogere rente. Er is eigenlijk maar één type woning dat zeer gewild blijft: de duurzame, energiezuinige woning met label A of hoger. Daar wordt nog steeds op overboden, want die behouden hun waarde en zorgen nu en in de toekomst voor minder afhankelijkheid van energielasten. Ook voor vastgoedbeleggers liggen daar de kansen. Dankzij strikte klimaatdoelstellingen en schommelende energieprijzen bieden vooral duurzame, energieneutrale woningen zekerheid voor de toekomst.’

Terug bij de kern

Niet alleen vastgoedbeleggers, ook particuliere kopers en huurders hebben baat bij vergroening van vastgoed. De huurder heeft lagere energiekosten en de belegger kan dat gedeeltelijk compenseren met een hogere huurprijs en verbeterde verkoopkansen in de toekomst. ‘Bestaanszekerheid is een onderwerp dat steeds vaker ter sprake komt in onze adviezen richting beleggers en hypotheekadviseurs’, merkt Couwenberg. ‘Al hebben we het over het algemeen goed in Nederland, er is een groeiende groep die buiten de boot valt als er niets verandert op de woningmarkt. Daarmee zijn we terug bij de kern: het recht op een dak boven je hoofd. Zelfs wie zich best een hogere huur kan permitteren, vindt geen woning omdat ze er simpelweg niet zijn. Dat is echt zorgelijk! Onze welvaart mag hoog zijn, aan welzijn mankeert het regelmatig. Op een aantal punten kan alleen de politiek daar verbetering in brengen.’



‘ÉÉN TYPE WONING BLIJFT ENORM GEWILD: DE DUURZAME, ENERGIEZUINIGE WONING’

Beleggers belonen

‘Als het gaat om de nieuwe wet- en regelgeving vragen wij om meer nuance. De zogenaamde ‘huisjesmelker’ zal vanzelf verdwijnen door onder meer de Wet Goed Verhuurderschap. De betrokken, lokale vastgoedbelegger zal juist zorg kunnen dragen voor het verbeteren en vergroten van het woningaanbod in hun eigen regio, wat een positieve impact heeft op de leefbaarheid in buurten en steden. Het zou lokale politici sieren als zij de meerwaarde van deze plaatselijke vastgoedbeleggers zouden inzien. Kijk bijvoorbeeld naar het versnellen of vereenvoudigen van procedures wanneer deze beleggers meerdere panden willen verduurzamen. Nu moeten zij voor elke nieuwe renovatie een langdurige procedure starten. Het helpt als dat voor meer panden tegelijk kan. Zo voorkom je onnodige bouwvertraging en krijgt de plaatselijke woningmarkt een positieve impuls. Pure noodzaak in deze vastgelopen markt!’

Waarden

Wij kunnen de problemen op de woningmarkt niet oplossen, maar we denken graag mee in oplossingen. Verduurzamen is echt een kans. Het verbetert de rendementen voor beleggers en vergroot het aanbod betaalbare woningen. Beleggers die verduurzaming bij ons willen meefinancieren, kunnen een beroep doen op onze Groene Vastgoedhypotheek met aantrekkelijk rentevoordeel voor de gehele looptijd van de lening. Met onze verduurzamingscheck maken we bovendien de praktische kant een stuk eenvoudiger. Via één loket worden alle duurzaamheidsmaatregelen in één keer berekend en geregeld.’

Ondanks uitdagende tijden en omstandigheden weet Tulp Group nog altijd goede zaken te doen. Het geheim zit niet alleen in vakmanschap en betrokkenheid, maar ook in de benaderbaarheid van de medewerkers. Couwenberg: ‘Klanten waarderen onze persoonlijke aandacht. Hun probleem is ons probleem. Daar gaan we direct mee aan de slag en dat valt op.’



Martijn Couwenberg
manager marketing & sales Tulp Group

HOE OUD BEN JE?
49 jaar
WAAR GROEIDE JE OP?
Leusden/Amersfoort
IN WELKE STAD/DORP LIGT JE HART?
Dat zijn er twee, Amersfoort en Utrecht

WAT MOTIVEERT JOU?
Bijdrage leveren aan een beter ‘morgen’ en als dat kan in combinatie om iets te betekenen (voor een ander)
RISICO'S MIJNEN OF NEMEN?
Gecalculerde risico's nemen
BEN JE BANG VOOR DE TOEKOMST?
Nee
WELKE BELANGRIJKE LEVENSLIJES HEB

JE GELEERD EN VAN WIE?
Blijf niet hangen in het verleden, raak niet gestrest over de toekomst maar leef in het heden en geniet!
AAN WELK PROJECT WERK JE?
Het verstevigen (in bekendheid) en het verfijnen van onze duurzaamheidsproposities
WAT WIL JE BEREIKEN?
Elke dag met plezier werken en daarmee mijn omgeving positief beïnvloeden en samen aan mooie resultaten werken
WAT IS JE VISIE VOOR DE TOEKOMST?
De probleemdoelstellingen zijn groot zoals klimaat, migratie en onstabiele politieke macht. Maar ik kijk graag positief naar dingen, dus ook hier. Alle kleine stapjes die wellicht minder zichtbaar zijn of gemaakt worden dragen bij aan de oplossing van de problemen. Kijk om je heen en zie hoeveel moois er gebeurt. Meer daarop focussen zeg ik
WAT IS JE PLAN VOOR 2024?
Meer zichtbaarheid creëren voor

de merken van de Tulp Group in de doelgroep
WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2023?
Zoals hierboven al genoemd, nóg meer laten zien wie we zijn en wat we doen, want daar mogen we trots op zijn
WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP?
De ontwikkelingen op de markt van buy-to-let
WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING?
Met de groei waar blijven maken wat we doen en hoe we het doen
WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2024?
Niet echt veel, iets blijven doen met de feedback die ik ontvang
WAAR VERHEUG JE JE OP?
Op de complimenten die vanuit onze business partners en adviseurs komen over onze dienstverlening
WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP?
Op de keuzes blijven maken wat we wel en ook wat we niet doen (ik zie overal kansen en die kun je niet allemaal grijpen)
WAAR GA JE MEER TIJD AAN BESTEDEN?
Aan de balans van werk, sport, spanning, vrienden en familie