

## DE NEDERLANDSE

MARTIJN COUWENBERG, *manager Marketing & Sales*

MALTIE JHARAP, *accountmanager*

# DE NEDERLANDSE ONDERSCHEIDT ZICH OOK IN UITDAGENDE MARKT MET PERSOONLIJKE AANPAK

Met hypothecaire leningen voor te verhuren woningen, appartementen en combinatiepanden, richt **De Nederlandse** zich sinds 2019 op professionele beleggers. In combinatie met het wijdvertakte netwerk van adviseurs, bleken de snelle en gestandaardiseerde processen, scherpe rentes en uitstekende voorwaarden een schot in de roos in de buy-to-let-markt. Volgens **Maltie Jharap** (accountmanager) en **Martijn Couwenberg** (manager Marketing & Sales) blijft De Nederlandse zich ook in een uitdagender markt onderscheiden met een persoonlijke aanpak.

De Nederlandse maakt deel uit van de Tulp Group, die in 2018 op de consumentenmarkt een vliegende start kende met de introductie van Tulp Hypotheken. Een jaar later vloog De Nederlandse op vergelijkbare wijze uit de startblokken. Wat voor consumenten opging, gold voortaan ook voor professionele woningbeleggers: binnen 24 uur een rente-aanbod, binnen 72 uur een dossierbeoordeling en, als het resultaat van die beoordeling positief is, meteen een definitief hypotheekaanbod. 'Vergeleken met enkele jaren geleden is de buy-to-let-markt inmiddels veel uitdagender', analyseert Jharap, die ruim twee jaar geleden de overstap maakte naar de Tulp Group.

Onder de vlag van De Nederlandse richt ze zich als accountmanager sindsdien op professionele woningbeleggers, die volgens Jharap door de overheid ten onrechte verantwoordelijk worden gehouden voor de grote problemen op de woningmarkt. 'Beleidsplannen om buy-to-let fiscaal

minder aantrekkelijk te maken en de middenhuren via een nieuw puntenstelsel te reguleren, hebben hun schaduw vooruit geworpen en voor veel onzekerheid gezorgd. De stijging van de rente heeft de betaalbaarheid en het rendement van dit relatief kleine deel van de woningmarkt bovendien onder druk gezet.'

### HOE HEEFT DE NEDERLANDSE GEANTICIPEERD OP DIE UITDAGENDER MARKT?

Couwenberg: 'Zelf spreek ik liever van een 'dynamische markt', die nieuwe uitdagingen met zich meebrengt. De gestegen rente en verdere plannen tot regulering maken het uitdagender voor beleggers om rendement te blijven maken. Maar het zijn ook ondernemers, net als de vastgoedadviseurs waar we nauw mee samenwerken. Als wij in de eerste plaats vooral onszelf blijven en op dezelfde voet blijven doorgaan, biedt dat voor alle partijen uit de keten voldoende kansen.'



Op bezoek bij een klant waar de financiering is gedaan voor twee (combinatie) panden in het centrum van Wijk bij Duurstede



Jharap: ‘Dat De Nederlandse in enkele jaren tijd en dwars door de coronacrisis heen zo’n goede marktpositie heeft verworven, komt niet zomaar uit de lucht vallen. Onze persoonlijke aanpak, de verregaande automatisering en standaardisering van de processen, de expertise, ervaring en klantgerichtheid van de medewerkers, ons netwerk van gespecialiseerde adviseurs waar we mee werken... Stuk voor stuk zijn het eigenschappen waarmee we het verschil blijven maken op de buy-to-let-markt.’

Couwenberg: ‘Groot voordeel zijn ook de verschillende product/markt-combinaties van de Tulp Group die op meerdere fronten goed uitpakken. De Nederlandse en Tulp Hypotheken vullen elkaar goed aan en wisselen onderling veel kennis, ervaring én capaciteit uit, bijvoorbeeld op operationeel gebied. Ook op het gebied van automatisering en digitalisering zijn er veel synergiemogelijkheden. Daarnaast is er binnen de hele Tulp Group sprake van een sterke intrinsieke motivatie om een bijdrage te leveren aan de verduurzaming van de Nederlandse woningvoorraad. Op dat gebied zijn en blijven De Groene Vastgoedhypothek en De Nederlandse Verduurzamingscheck zeer sterke en onderscheidende troeven van De Nederlandse, die professionele woningbeleggers een substantiële rentekorting opleveren.’

Jharap: ‘Wie kiest voor De Groene Vastgoedhypothek krijgt op de reguliere tarieven direct 0,10 procent korting voor woningen met een energielabel A of B en zelfs 0,15 procent korting voor hypotheek op woningen met energielabel C t/m G, waar binnen zes maanden na ingang van de hypotheek een verbetering in energielabel gerealiseerd wordt. Deze korting geldt voor de gehele looptijd van de lening, wat uniek is.’

### **HEEFT DE NEDERLANDSE OVERWOGEN OM OOK ANDER VASTGOED TE GAAN FINANCIEREN, ZOALS KANTOREN EN BEDRIJFSPANDEN?**

Jharap: ‘Onze focus ligt op woningen, daar ligt onze grote kracht. Maar we financieren ook combinatiepanden, die bestaan uit een woning en een zakelijk deel, zoals een winkel. Naar aanleiding van vragen vanuit de markt, die ons via onze adviseurs bereiken, hebben we het onlangs wel makkelijker gemaakt om bij De Nederlandse een combinatiepand gefinancierd te krijgen. Naast het woningdeel nemen we in plaats van 35 procent voortaan 50 procent van de huurinkomsten van het zakelijk deel mee in de beoordeling van een aanvraag.’

Couwenberg: ‘Dat geldt ook als de woning en het zakelijk deel kadastraal gesplitst zijn. Als we een financieringsaanvraag krijgen, beoordelen we het toch als één geheel. Maltie zei het net al: dit is een goed voorbeeld van de goede samenwerking met onze adviseurs, die we regelmatig uitnodigen voor kennisbijeenkomsten. Of om te brainstormen of te sparren. Zij zijn immers niet alleen onze ambassadeurs maar ook onze voelsprietten in de markt.’

### **HEEFT DAT RECENT TOT NOG MEER PRODUCTAANPASSINGEN GELEID?**

Jharap: ‘Sinds de introductie staan onze Vastgoedhypothek en Groene Vastgoedhypothek als een huis, maar de recente aanpassing van onze propositie voor combinatiepanden toont aan dat De Nederlandse altijd alert is op mogelijkheden om te finetunen. Daarnaast richten we ons ook nadrukkelijker op de combinatie wonen en zorg. Dat we ook die enorme groeimarkt graag financieren, sluit heel goed aan bij onze ambitieuze ESG-strategie.’

**‘DAT DE NEDERLANDSE IN ENKELE JAREN TIJD EN DWARS DOOR DE CORONACRISIS HEEN ZO’N GOEDE MARKTPOSITIE HEEFT VERWORVEN, KOMT NIET ZOMAAR UIT DE LUCHT VALLEN’**



**MARTIJN COUWENBERG**  
manager Marketing & Sales  
DE NEDERLANDSE

**WAT IS HET ALLERBELANGRIJKSTE DAT WE NU NODIG HEBBEN IN DE WONINGMARKT?**  
Stabiliteit in wet- en regelgeving (en bij voorkeur

minder regulering), meer woongelegenheden en rente op acceptabel niveau (houden)  
**WELKE FACTOREN ZIJN BELANGRIJK VOOR DE WOONMILIEUS VAN DE TOEKOMST?**  
Maatregelen voor toenemende klimaatinvloeden en verduurzamen van wijken (geen gas en meer zelfvoorzienend)  
**WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?**  
Het is een hygienefactor voor de (nabije) toekomst. Gedragsverandering heeft tijd nodig, maar die tijd wordt juist krap. Ik denk dat voor veel mensen het een wereldwijd groot iets is, maar als je het klein maakt kan iedereen bijdragen  
**HERONTWIKKELING OF NIEUWBOUW?**  
BEIDE! Alleen nieuwbouw en in een te laag tempo

lost de problemen niet op. Herontwikkeling is zeer relevant en daar zijn ook vele kansen. Zowel in steden als daarbuiten  
**WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?**  
Nou, ik ben dat van nature. Met een oprechte interesse in mensen en wat hun drijft  
**WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?**  
Vitamine Zon (D) is een belangrijke die ik “opneem” (en niet slik)  
**HOE VAAK SPORT JE PER WEEK?**  
Ongeveer 3x per week. Zwemmen, hardlopen en mountainbiken  
**NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG?**  
Een goede podcast is die van De vastgoedfabriek (van drs. Esther Dekker), waar ik ook te gast mocht zijn laatst

**‘ONZE FOCUS LIGT OP WONINGEN, DAAR LIGT ONZE GROTE KRACHT. MAAR WE FINANCIEREN OOK COMBINATIEPANDEN EN RICHTEN ONS OOK NADRUKKELIJKER OP DE COMBINATIE WONEN EN ZORG’**



## MALTIE JHARAP

accountmanager DE  
NEDERLANDSE

### WAT IS HET ALLERBELANGRIJKSTE DAT WE NU NODIG HEBBEN IN DE VASTGOEDMARKT?

Visie en duidelijkheid van de juiste mensen in de politiek. Mensen die kennis hebben van de vastgoedmarkt, waardoor de goede keuzes gemaakt kunnen worden om meer woningen op een verantwoorde wijze toe te voegen aan de huurmarkt/woningmarkt

### WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?

Ik wil dat mijn kinderen ook de wereld ervaren als een aangename plek om te leven. Dat vraagt inspanning van ons als volwassenen en professionals. Daarom gebruiken we thuis geen vlees, zijn bewust met energiegebruik en reizen. Professioneel doet het me goed dat ik ook kan bijdragen aan een duurzame wereld. Dat zie ik bijvoorbeeld terug in de propositie van de Nederlandse. Zo helpen wij beleggers aan een duurzame vastgoedportefeuille

### HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?

Door goed te luisteren waar behoefte naar is en hierop in te spelen. Als accountmanager probeer ik mij te onderscheiden door net die extra stap te zetten op gebied van kennis en service

**WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?**  
Het onmogelijke mogelijk maken voor mijn klant. Altijd op zoek naar mogelijkheden/oplossingen, maar ook duidelijk zijn als deze er niet zijn

### WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Ik heb tijdens mijn opvoeding van mijn ouders meegekregen dat je zelf bepaalt wat jij uit het leven haalt en niet een ander. Het leven maak je mooier door zelf de slingers op te hangen en niet afhankelijk te zijn van anderen. En hoeveel succes je ook hebt, blijf altijd met beide benen op de grond staan! Ten slotte, wees dankbaar voor wat je hebt

### WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?

Eerlijkheid, positiviteit, behulpzaamheid en rechtvaardigheid

### WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?

Ik wil graag anderen helpen. Maar daarvoor heb je kennis en ontwikkeling van competenties nodig. Daarom wil ik me altijd verder verdiepen in mijn vakgebied en persoonlijke kwaliteiten ontwikkelen. Dit streven helpt mij om voor mijn adviseurs nieuwe mogelijkheden te zien en oplossingen te vinden

**HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?**  
Door te sporten, bij de familie te

zijn, maar vooral ook te genieten van de ambities van onze kinderen zowel met hun studies als hun hobby's

### WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Ik hoef niet een speciaal doel te hebben om mijn bed uit te komen. Ieder dag ziet er voor mij anders uit en dat maakt het dat ik elke dag weer als een reis ervaar. Daarom start ik de dag vol enthousiasme en kijk wat het mij te bieden heeft, maar ook wat ik een ander kan bieden

### WAT MOTIVEERT JOU?

Ik ben een familiemens. Met familie bedoel ik de uitgebreide familie met mijn ouders, zussen, hun gezinnen en ooms en tantes. Ik investeer veel in mijn familie en probeer samen mooie momenten te beleven. Samen maken wij het leuk in het leven en ik probeer de waarde van familie ook mee te geven aan onze kinderen. Een goede sociale basis is erg belangrijk

### DURF JIJ GROOT TE DROMEN?

Een grote passie van mij en mijn man is reizen. Inmiddels hebben wij al veel van de wereld met onze drie kinderen mogen zien. Een grote droom is dan ook om

vijf jaar eerder te mogen stoppen met werken, zodat ik samen met mijn man (op een leeftijd waar wij allebei nog fit en gezond) nog meer van de wereld mogen ontdekken

### WAAR KOM JE TOT RUST?

Onze zoon van 14 is een jong pianotalent en maakt mooie stappen. Het is geweldig om elke avond thuis te genieten van zijn prachtige spel en ik kan dan helemaal tot rust komen van de klassieke melodieën. Dat is mijn moment van de dag

### WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI- PLEK?

Een wandeling in de natuur vind ik heerlijk!

### HOE BLIJF JE TROUW AAN JEZELF?

Voor mij is het belangrijk om mijn gevoel wat ik erbij heb serieus te nemen. Als iets niet goed voelt, zal ik er niet aan beginnen of ermee doorgaan

**HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?**  
Alleen als het onderwerp voor mij relevant is, zal ik het bespreekbaar maken en kijken wat ik zelf aan de situatie kan doen om de ergernissen weg te halen

Couwenberg: 'De Tulp Group heeft maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel staan. Bestemmingen met een maatschappelijk karakter hebben we daarom ook opgenomen in onze dienstverlening. De eerste professionele beleggers hebben hiervoor inmiddels via hun adviseur ook aanvragen ingediend.'

### EIND VORIG JAAR IS ER EEN EINDE GEKOMEN AAN DE RENTESTIJGING. MERKEN JULLIE DAAR WAT VAN?

Couwenberg: 'Absoluut. Sindsdien worden we weer veel vaker benaderd door onze hypotheekadviseurs. Hoewel veel professionele woningbeleggers vooral zekerheid willen, zijn het ook ondernemers die van mening zijn dat stilstand achteruitgang is, zeker als het te lang duurt. En dus wachten ze niet af hoe de Box 3-wetgeving eruit komt te zien, maar komen ze in beweging.'

Jharap: 'We zien ook veel woningbeleggers met een gemixte portefeuille die door een grootbank is gefinancierd. Sommigen zijn aan herfinanciering toe en komen dan bij ons terecht, anderen willen bijvoorbeeld het aandeel woningen in hun gemixte portefeuille vergroten. Bij de Nederlandse kunnen een langere looptijd, tot wel 35 jaar, en een groter aflossingsvrij deel, tot 80 procent, ondanks de hogere rente toch tot lagere maandlasten leiden. Het mooie voor ons is dat het dan bij zo'n portefeuille vaak meteen om flinke aantallen gaat.'

### NAAST DE GROOTBANKEN ZIJN OP DE PROFESSIONELE BUY-TO-LET-MARKT ONGEVEER ACHT FINANCIERS ACTIEF. JULLIE HEBBEN AL EEN AANTAL USP'S GENOEMD, MAAR WAARMEE ONDERSCHIEDT DE NEDERLANDSE ZICH HET MEEST?

Couwenberg: 'Naast de aantrekkelijkheid en kwaliteit van onze producten en de expertise, ervaring en klantgerichtheid van onze medewerkers, zijn het vooral onze goede bereikbaarheid en persoonlijke aanpak. Voor de adviseurs in ons netwerk zijn dat belangrijke redenen om De Nederlandse naar voren te schuiven, als ze benaderd worden door een woningbelegger die op zoek is naar een passende financiering. Het blijft mensenwerk met een hoge gunfactor.'

Jharap: 'Die persoonlijke aanpak zit in ons DNA. Adviseurs zijn altijd maar één telefoontje, miltje of app verwijderd van hun vaste contactpersoon. Bovendien is er bij de Nederlandse geen sprake van een 9-tot-5-mentaliteit. Natuurlijk vinden de meeste transacties tijdens kantooruren plaats, maar ik neem m'n telefoon echt wel op als ik 's avonds door een adviseur wordt gebeld. Ook omdat ik weet dat hij me niet zou bellen als het niet belangrijk is.'

Couwenberg: 'Wederzijds vertrouwen, daar gaat het ook om. Vertrouwen komt te voet en gaat te paard, zeggen ze wel eens. Voor zowel adviseurs als woningbeleggers heeft De Nederlandse zich sinds de start in 2019 bewezen als een betrouwbare partner, op wie ze ook kunnen bouwen in tijden dat de bomen niet tot in de hemel groeien. Wat dat betreft was het event dat we in oktober voor het eerst hebben georganiseerd ook voor ons een warm bad. Op onze uitnodiging waren er ongeveer honderd adviseurs én woningbeleggers aanwezig, die werden getraakteerd op een gevarieerd programma dat zowel inspirerend als gemakkelijk was. Na afloop overheerste één gedachte: wat hebben we toch een enorm leuk vak, vol leuke, gedreven professionals.'

Jharap: 'Op veler verzoek vindt de tweede editie later dit jaar plaats. Ook wij kunnen niet wachten...'

**'DIE PERSOONLIJKE  
AANPAK ZIT IN ONS  
DNA. ADVISEURS ZIJN  
ALTIJD MAAR ÉÉN  
TELEFOONTJE, MILTJE  
OF APP VERWIJDERD  
VAN HUN VASTE  
CONTACTPERSOON'**