



KOPSTUKKEN

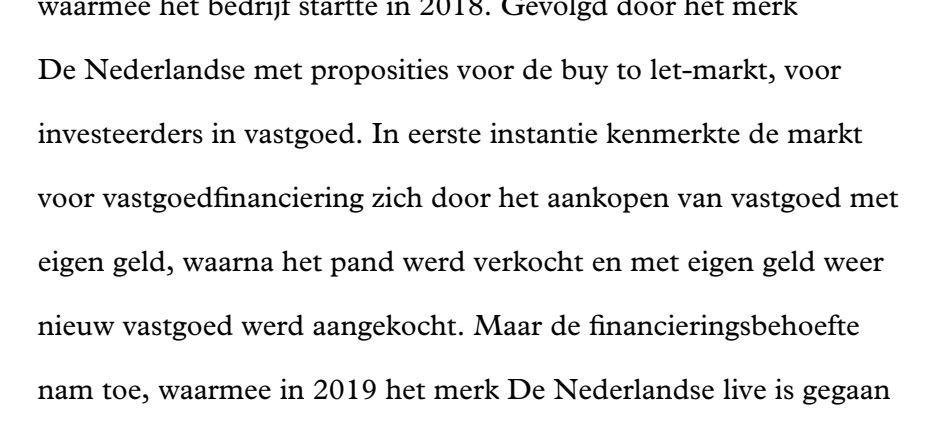
MARTIJN COUWENBERG
manager Sales en Marketing
TULP GROUP

DOORPAKKEN HELPT JE VOORUIT

Vanuit vele jaren van ervaring én een mooi inzicht een bedrijf oprichten en vervolgens hard aan de weg timmeren om van start-up door te groeien naar een stevige scale-up, en dat binnen tien jaar tijd. Het is de geschiedenis van Tulp Group in een notendop. Martijn Couwenberg, manager Sales en Marketing, legt uit hoe cruciaal de mentaliteit van doorpakken is voor het bedrijf dat zich sinds de oprichting in 2015 beweegt op de hypotheekmarkt voor zowel zakelijke beleggers als particulieren. ‘Het is net als in de sport, de omstandigheden kun je niet beïnvloeden, maar je keihard inzetten om door te pakken loont altijd en brengt resultaat.’

Uit veranderingen in omgeving en omstandigheden inspiratie putten om door te gaan, Martijn Couwenberg is niet anders gewend op de padelbaan. Want de sportieve drive is altijd: doorgaan, jezelf uitdagen en verder komen. En vooral niet vergeten te genieten!

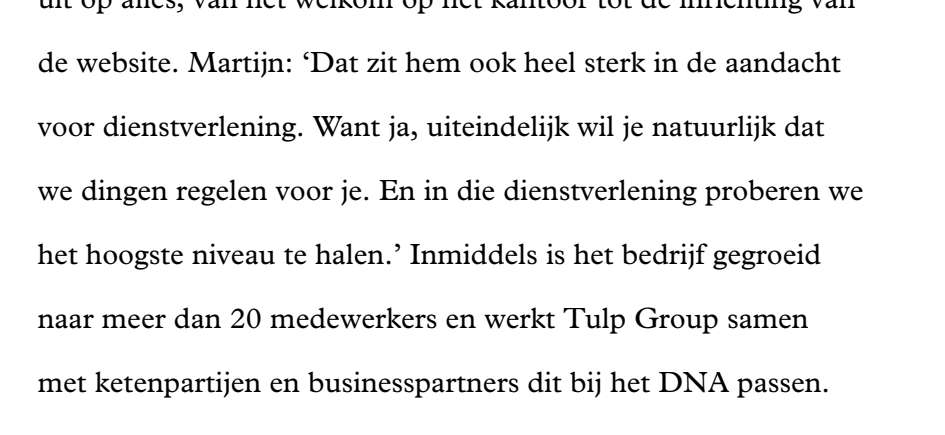
Bij Tulp Group herkent hij zich in die motivatie. De aanbieder van financieringen is sinds de oprichting in 2015 flink gegroeid. ‘Onze oprichters Paul Wessels en Pierre de Vos zagen ruimte in het speelveld, dat werd beheerst door de grootbanken, voor een speler die het op een andere manier aanpakt. Die het vooral niet zo ingewikkeld maakt.’



‘DE SPORTIEVE DRIVE IS ALTIJD: DOORGAAN, JEZELF UITDAGEN EN VERDER KOMEN’

GROEIENDE VRAAG | Het begon met Tulp Hypotheken waarmee het bedrijf startte in 2018. Gevolgd door het merk De Nederlandse met proposities voor de buy to let-markt, voor investeerders in vastgoed. In eerste instantie kenmerkte de markt voor vastgoedfinanciering zich door het aankopen van vastgoed met eigen geld, waarna het pand werd verkocht en met eigen geld weer nieuw vastgoed werd aangekocht. Maar de financieringsbehoefte nam toe, waarmee in 2019 het merk De Nederlandse live is gegaan om een oplossing te bieden voor de groeiende vraag uit de markt.’

ELKE DAG ANDERS | Tulp Group bedient daarmee kortom twee markten, de residentiële en de buy-to-let markt. Sinds 2022 is die laatste enorm gegroeid in korte tijd, waarmee ook de bezorgdheid vanuit de politiek toenam. Er kwam meer regulering en wetgeving om het voor beleggers onaantrekkelijker te maken om panden te bezitten en te verhuren. Vooral de periode dat er veel discussie over was en er wetsvoorstellen lagen maar nog geen besluitvorming was. Die periode is voor beleggers het lastigst, omdat ze niet kunnen acteren. Martijn Couwenberg: ‘Tulp Group is flink gegroeid en die groei zet door, wat overigens geen doel op zich is. We zijn gewend dat elke dag anders kan gaan. En als er zich een kans voor doet, dan pakken wij daarop door. Ik denk dat wij het verschil maken, niet alleen met onze grote kennis en ervaring, maar ook met onze persoonlijke aanpak. We vinden het belangrijk dat iedereen die met ons samenwerkt dat ook zo ervaart. Dat je merkt dat bij ons iedereen echt betrokken is op jouw vraagstuk of dossier. Dat is een bepaald DNA dat we allemaal hebben, ook vastgelegd in een merkpaspoort waar onze kernwaarden in staan waar wij voor op pad zijn. Wij weten wat een klant en een adviseur beweegt en daar kunnen we de beste oplossing voor bieden.’



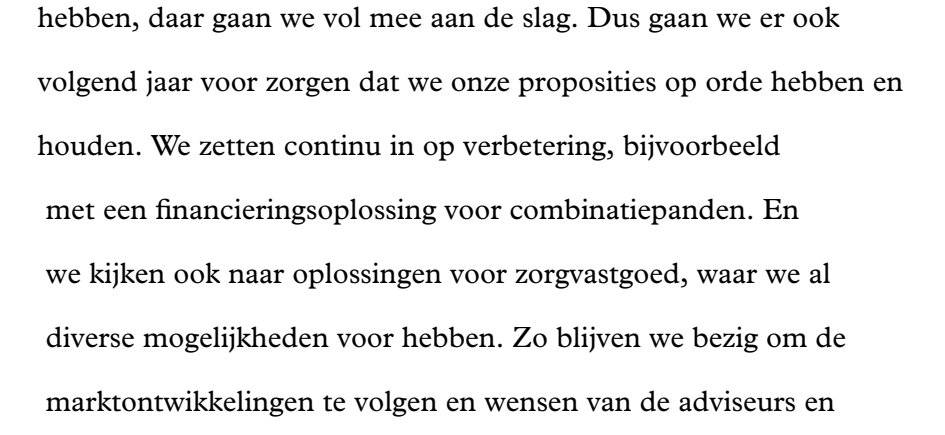
‘WIJ WETEN WAT EEN KLANT EN ADVISEUR BEWEEGT, EN KUNNEN HUN DE BESTE OPLOSSING BIJEN’

HOOGSTE NIVEAU HALEN | Die persoonlijke aanpak straalt uit op alles, van het welkom op het kantoor tot de inrichting van de website. Martijn: ‘Dat zit hem ook heel sterk in de aandacht voor dienstverlening. Want ja, uiteindelijk wil je natuurlijk dat we dingen regelen voor je. En in die dienstverlening proberen we het hoogste niveau te halen.’ Inmiddels is het bedrijf gegroeid naar meer dan 20 medewerkers en werkt Tulp Group samen met ketenpartijen en businesspartners dit bij het DNA passen. Ook met een aantal buitenlandse investeerders is inmiddels een jarenlange samenwerking aangegaan. ‘In eerste instantie komen partijen op de Nederlandse markt en kijken de kat uit de boom. In die opbouwfase hebben wij met de betrokken partijen een track record opgebouwd waardoor ze het vertrouwen hebben gekregen om samen met ons verder te investeren in de Nederlandse markt.’

Recentelijk is de mijlpaal bereikt van 10.000 klanten in portefeuille. Martijn is enthousiast: ‘Ja daar zijn we heel trots op! We hebben een mooie portefeuille opgebouwd waarmee we ook weer extra omvang hebben om die stabiele partner en dat stabiele bedrijf in de markt te zijn. Daarmee behouden we niet alleen onze positie, maar bouwen we door op wat we hebben bereikt in zowel de markt voor woninghypotheken als in de buy-to-let markt.’

WAARDEVOLLE FEEDBACK | De ‘eindklanten’ zijn de consumenten die een woninghypothek afnemen en de belegger met een vastgoedfinanciering. Maar bij Tulp Group sluit je via adviseurs een hypotheek af, waardoor er een groot distributienetwerk is opgebouwd van allerlei adviseurs. Martijn: ‘Als zij blij met ons zijn, dan zullen ze ons ook blijven adviseren. Dus wat wij heel belangrijk vinden is de waardevolle feedback die wij van onze adviseurs terugkrijgen en die wij heel serieus nemen. Daarmee kunnen wij onze dienstverlening weer verbeteren.’ Zelf loopt Martijn ook al lange tijd mee in de financiële dienstverlening. Een blijde klant is de belangrijkste doelstelling, zegt hij. ‘Als je echt ziet wat het resultaat is van wat we doen. Daar doe je het voor. Als iemand die steeds maar geen woning kon kopen nu, doordat wij snel kunnen schakelen en een goed product tegen een scherpe prijs bieden, tóch fijn woont. Die klantverhalen, dat is de echte drive. Dat je aan het eind van de dag met een glimlach je werkdag kunt afsluiten.’

VOLGENDE VERSNELLING | Hoe kijkt Martijn Couwenberg tegen komend jaar aan, welke verwachtingen heeft hij voor het bedrijf en voor de markt? ‘Voor ons is het fantastisch dat 2024 een heel goed jaar is geweest, op alle fronten. Zowel in de ontwikkeling van de mensen als voor de behaalde omzet. En ja, daar bij we blij mee, maar we gaan er ook de volgende versnelling op in zetten. We blijven doorpakken. Want net als in de sport kunnen we onszelf altijd weer verbeteren. De buy to let-markt is nu meer gereguleerd, maar de rentes zullen eerder omlaag dan omhoog gaan én er is weinig aanbod. We verwachten dus dat beleggers kunnen en zullen blijven kopen. Met name in het hogere segment huurwoningen, waar de belegger nog voldoende rendement kan behalen. Verder lopen in de zakelijke financieringen veel rentevasteperiodes af de komende tijd, dus beleggers zullen hun lopende financieringen gaan herfinancieren en raadplegen hun adviseur voor de beste optie.’



‘WE ZETTEN CONTINU IN OP VERBETERING, BIJVOORBEELD MET EEN FINANCIERINGSOPLOSSING VOOR COMBINATIEPANDEN’

BETROKKEN | Verder verwacht Tulp Group dat de uitpolding van met name kleinere huurpanden die nu gaande is, zal doorzetten in 2025. Martijn Couwenberg: ‘Dat is een zorg, want wij voelen ons betrokken bij de huurders en potentiële huurders die het al erg zwaar hebben en waar het nog moeilijker voor wordt om een geschikte woning te vinden. Wij hebben niet dé oplossing om dat zomaar even om te kunnen draaien. Waar we wél invloed op hebben, daar gaan we vol mee aan de slag. Dus gaan we er ook volgend jaar voor zorgen dat we onze proposities op orde hebben en houden. We zetten continu in op verbetering, bijvoorbeeld met een financieringsoplossing voor combinatiepanden. En we kijken ook naar oplossingen voor zorgvastgoed, waar we al diverse mogelijkheden voor hebben. Zo blijven we bezig om de marktontwikkelingen te volgen en wensen van de adviseurs en klanten om te zetten in verbeteringen. Want wij vinden dat onze adviseurs en klanten dat echt moeten merken. Ja, daar pakken wij graag op door!’



Martijn Couwenberg
Tulp Group Manager Marketing & Sales

VOORAL BEZIG MET:
Bouwen aan onze merken

WIL BEREIKEN:
Dat Tulp Group dé gewaardeerde samenwerkingspartner is

OVER TIEN JAAR:
Heb ik elke dag plezier en kijk ik nog steeds hoe je dingen voor elkaar wat leuker kan maken

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:
Het moment dat dé woordgrap gemaakt wordt

LEUKSTE COLLEGA:
Alleen maar toppers bij Tulp Group

BUITEN DE DEUR NAAR:
Business partners voor een inspirerend gesprek

EEN DEAL MET/OVER:
De funding!

UITKLIJKEN NAAR:
2025 en de kansen die het brengt

ZORGEN VOOR/OVER:
De wereldwijde instabiliteit en hoeveel effect dat gaat hebben op onze samenleving

NIET VERGETEN:
De (glim)lach op je gezicht!

ONMISBAAR:
Heel goede kop koffie

WEGGEVEN:
Aandacht en tijd

DURVEN:
Het anders doen omdat dat zo voelt

GOEDE VOORNEMENS:
Geen, elke dag proberen het beter te doen

NOOIT MEER DOEN:
Tijd verknoeien aan social media

VIJLIGE TIJD:
Gezelligheid, sporten, erop uit gaan, buitenleven, stedentrips

WELK CIJFER GEEF JE 2024:
9,5

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:
Blijf vasthouden aan je koers

MOOISTE MOMENT:
Bijje collega's bij het vieren van een belangrijke mijlpaal

BESTE ZAKELIJKE BIJENKOMST:
Ons zelf georganiseerde De Nederlandse vastgoed event 2024

OPVALLENDE NIEUWS:
De nieuwe wetgeving rondom buy to let

GROOTSTE IRRITATIE:
De manier waarop en de inhoud van de nieuwe wetgeving

LEUKSTE SPONTANE ONTMOETING:
Met oud collega Henk tijdens de Finance Run

WELK CIJFER GEEF JE 2024:
9

WAT IS UW DEFINITIE VAN GELUK:
Doelen stellen, opladen door sociale interactie en daardoor genieten, koester wat je hebt

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:
Kennismaking met Padel

BESTE AANKOOP:
Nieuw bed

WAKANTIE:
Actief, ontspannen, zon en mediterraanse sferen

BESTE SONG:
Always, Bon Jovi

INSPIREREND:
Steven van Belleghem, klantdenken 4.0

HARTVERWARMEND:
Zoveel vrienden en familie bij 50 feestje

SPORTMAATJIE:
Mijn zoon

AFZIEN:
In het donker op pad en in het donker weer thuis

ALLERGEZONDSTE:
Ja daar ga ik voor

WAT IS JE PLAN VOOR 2025:
Verder bouwen aan onze merken, living the brand!

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:
Minder tijd aan bijzaken besteden

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:
Hoge kwaliteitsniveau behouden van onze dienstverlening en iedereen de aandacht geven die ze verdienen

WAAR VERHEUG JE JE OP:
Alle evenementen met branche-genoten