

RENTEHERZIENING BIEDT VASTGOEDBELEGGER KANSEN

‘De markt voor *buy to let* biedt nog voldoende kansen.’

Dat stelt **Martijn Couwenberg**, manager Marketing & Sales van de **Tulp Group**. Hoewel het voor vastgoedbeleggers minder aantrekkelijk is om te investeren in huurwoningen in het middensegment, ziet hij toch lichtpuntjes.

In het Utrechtse kantoor van de Tulp Group hangen de kernwaarden van het bedrijf op een grote Delfts Blauwe tegel opvallend aan de muur. Het herinnert de 22 medewerkers er dagelijks aan hoe en voor wie zij zich inzetten. Klanten helpen op een open en eerlijke manier, met een goed product en tegen een eerlijke prijs. Daar draait het om. Belangrijkste doel: tevreden klanten. ‘Dat is echt hoe wij zijn’, zegt Martijn Couwenberg. ‘Het betekent niet dat wij alles perfect doen, maar dat we het elke dag beter willen doen. We leren van wat niet goed gaat. Fouten in het proces moeten - met prio - meteen worden opgelost. Dat moet je niet zeggen, maar waarmaken!’

KRACHT

Tulp Group, operationeel sinds 2018, is als geldverstrekker allang geen kleintje meer. De groep richt zich met Tulp Hypotheken op particuliere woningkopers en met De Nederlandse op zakelijke beleggers. Dankzij een samenwerking met honderden adviseurs heeft Tulp Group zich op de Nederlandse markt goed in de kijker gespeeld. Zowel op de consumentenmarkt als op de zakelijke vastgoedmarkt. ‘Dat we twee verschillende producten aanbieden,

in verschillende markten, heeft zijn waarde al bewezen’, vertelt Couwenberg. ‘De onzekerheid over de nieuwe wet- en regelgeving maakte het in 2023 op de *buy to let*-markt erg rustig. Beleggers wachtten af. Tegelijkertijd groeide het klantenbestand van onze woninghypotheken flink. Medewerkers van De Nederlandse zijn toen bijgesprongen bij Tulp Hypotheken. Dat ging goed en onderstreept de kracht van ons businessmodel: een compacte organisatie die wendbaar en flexibel is.’

PROBLEEM VERERGERD

Aan de onzekerheid bij vastgoedbeleggers kwam met de invoering van de nieuwe wet- en regelgeving een einde. ‘Die regels zijn weliswaar niet prettig, maar wel duidelijk’, zegt Martijn Couwenberg. ‘Beleggers zijn ondernemers. Zodra ze weten waar ze aan toe zijn, komen ze in actie. Een deel van het bezit werd verduurzaamd, zodat het hoger scoorde op het Woningwaarderingstelsel. Een ander deel - waarvan het huurcontract afliep - werd en wordt verkocht, en in het hogere huursegment zijn nieuwe panden aangekocht. Drie gevolgen van de nieuwe regels die het probleem op de woningmarkt alleen maar hebben verergerd.





MARTIJN COUWENBERG

manager Marketing & Sales
Tulp Group

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

Stabiel overheidsbeleid zodat het
vertrouwen weer wat terugkeert

MOET DE REGIE WEER BIJ HET RIJK LIGGEN OF JUIST LOKAAL HOUDEN?

Regulering kan in sommige gevallen
werken, maar niet maatregel op
maatregel zoals de afgelopen jaren.

HOE HOUDEN WE WONEN BETAALBAAR?

De combinatie van stabiel
overheidsbeleid, meer oplossingen

voor senioren die dan willen
doorstromen en de markt zijn werking
laten doen

WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?

We moeten klimaatneutraal worden en
oog hebben voor de klimaatproblemen
die er al zijn en op ons afkomen. Het
is onze toekomst en we moeten vooral
dóen

HOE ZIE JIJ JE EIGEN ROL?

Bewust zijn van alle ontwikkelingen en
vanuit vastgoedfinancieringsperspectief
goede en eerlijke oplossingen bieden

HERONTWIKKELING OF NIEUWBOW?

Allebei

WAAR LIGGEN DE MEESTE KANSEN, BINNENSTEDELIJK OF IN HET BUITENGEBIED?

Ook hier geldt voor beiden.

Binnenstedelijk is er veel mogelijk maar
vergt flexibiliteit van omwonenden.

Buitengebied kun je van nul af aan
ontwikkelen, maar naar de verre
toekomst toe kan ook daar weer
leegstand ontstaan wanneer de jeugd
“naar de stad trekt”

WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN:

Kijk om naar elkaar, als je iemand
geholpen hebt (waarmee dan ook) voelt
je dag meer voldaan

WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN:

Verbinden, wie goed doet die goed
ontmoet en wees positief

WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG:

Eerlijk? Eigenlijk alles

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN:

Uitzoomen en het grote plaatje proberen
te zien, met mensen die me kunnen
helpen sparren

WAT MOTIVEERT JOU:

Positieve mensen

‘BELEGGERS ZIJN ONDERNEMERS. ZODRA ZE WETEN WAAR ZE AAN TOE ZIJN, KOMEN ZE IN ACTIE’

De geschatte dertigduizend woningen die in
2024 nieuw op de koopwoningmarkt kwamen,
verminderden de schaarste daar nauwelijks.
Tegelijkertijd is de wachtlijst voor huurwoningen
in het middensegment gestegen naar soms wel
vierhonderd mensen per woning!’

AANTREKKELIJK RENTEAANBOD

Aan die problemen kunnen ze ook bij de Tulp
Group weinig veranderen. ‘Maar voor beleggers
die hun rentevast-periode bij hun huidige aanbieder
zien verlopen, hebben ze een aantrekkelijk aanbod.
Couwenberg: ‘In de hoogtijdagen van *buy to
let* zetten veel beleggers hun rente voor twee
of drie jaar vast. Zij krijgen nu te maken met
renteherzieningen én met aanbieders die minder
bereidwillig zijn om een aantrekkelijk renteaanbod
te doen. Ook de grootbanken hebben in de jaren
’20, ’21 en ’22 veel (commercieel) vastgoed
gefinancierd en willen hun risico’s blijven spreiden.
Bij renteherziening van gecombineerd woon-
winkelvastgoed ontvangen beleggers niet altijd een
aantrekkelijk aanbod van hun huidige aanbieder.
Ze kijken om zich heen naar andere financiers en
benaderen steeds vaker de adviseurs die met ons
samenwerken. Ook voor meerdere panden tegelijk.
De omzet per aanvraag wordt daarmee hoger,
maar ook complexer. Wij groeien daarom nog
steeds. Niet zo spectaculair als in de piekperiode
van de aankoopmarkt, maar dat is ook geen doel
op zich. We blijven met al onze medewerkers
vooral waarmaken waar we voor staan: snel en
goed werken aan een kwaliteitsproduct voor blijie
klanten.’

OPTIMAAL TEAM

‘Nieuwe klanten moeten passen bij de organisatie
die wij willen zijn’, zegt Couwenberg. ‘Al zijn we
primair een geldverstrekker, we hebben ook oog
voor klimaat, personeel en maatschappij. Dat zit ‘m
soms in kleine dingen. Duurzame relatiegeschenken,
bijvoorbeeld, zoals herbruikbare koffiebekers voor
adviseurs onderweg. We kijken ook wat goed is

voor ons personeel. Zodra zwangerschapsverlof
voor mannen wettelijk geregeld was, hebben wij hen
die mogelijkheid aangeboden. Verder stimuleren we
maatschappelijke betrokkenheid van medewerkers.
De Finance Run is een jaarlijks netwerkevenement
voor het goede doel, waar ook Tulp-collega’s
enthousiast aan meedoen. Vorig jaar stonden er vijf
medewerkers aan de start, dit jaar gaan we met 10!
We streven naar een optimaal team dat met plezier
werkt in het belang van de klant. Leuke dingen
doen, hoort erbij, maar bij alles houden we onze
kernactiviteiten voor ogen: geld verstrekken voor
woninghypotheek en vastgoedfinancieringen.’

GEMAK

‘We werken vanaf de start van De Nederlandse
samen met veel vastgoedadviseurs die een
aanstelling bij ons hebben’, vertelt Couwenberg.
‘Zij hebben ervoor gezorgd dat we onze klanten
binnen kregen en goed konden bedienen. Via
deze adviseurs krijgen we nieuwe klanten én
blijven bestaande klanten ons trouw, ook bij een
renteherziening. Als je goed bent voor je adviseur
en klant dan komen ze graag bij je terug. In dat
opzicht hebben onze kernwaarden hun meerwaarde
bewezen. We zetten ons daarom, behalve voor
nieuwe relaties, ook in voor onze bestaande klanten.
Dat is een bewuste keuze. Vaak gunnen bedrijven -
van energieleveranciers tot telecombedrijven - hun
voordelen alleen aan nieuwe klanten. Wij willen ook
onze bestaande klanten belonen voor hun trouw.
Daarvoor werken we aan nieuwe elementen die het
gemak voor klanten vergroten. Zo werken we aan
een oplossing om zonder gedoe en tijdig een taxatie
te faciliteren. Dat doen we onder andere met onze
nieuwe collega die zich met propositieontwikkeling
bezighoudt. We halen eerst de input uit de
markt. Onze aangesloten vastgoedadviseurs en de
makelaars die voor ons taxeren, beschikken over een
schat aan bruikbare kennis. Zo laten we, in goede
samenwerking met de adviseur, onze bestendige
groei gepaard gaan met extra services voor ons
huidige klantenbestand.’