

DE NEDERLANDSE VERVULT ROL ALS FINANCIER VOOR PROFESSIONELE BELEGGER MET VERVE

Snelle processen, scherpe rentes, uitstekende voorwaarden en, sinds begin dit jaar, als eerste verstreker een Groene Vastgoedhypothek. Dat zijn de USP's van De Nederlandse, die begin 2020 een vliegende start maakte als aanbieder van financieringen voor professionele beleggers in vastgoed. Een aangenaam optimistisch interview met directeur Paul Wessels en sales manager Robert van Lambalgen.

De Nederlandse maakt deel uit van de Tulp Group, die zich met Tulp Hypotheken tot enkele jaren geleden uitsluitend op consumenten richtte. 'Met veel succes', verzekert **Wessels**, die het bedrijf in 2015 samen met Pierre de Vos oprichtte. 'De Nederlandse woningmarkt is zo aantrekkelijk, dat met name Britse investeerders veel interesse hadden toen we ons businessplan voor een nieuw hypothekenbedrijf gereed hadden. In 2018 zijn we op de consumentenmarkt

gestart, met snelle en gestandaardiseerde processen, scherpe rentes en uitstekende voorwaarden.'

Tulp Hypotheken sloeg aan. 'Met een focus op niet-NHG-hypotheken, hebben we inmiddels voor bijna 700 miljoen euro aan woningen gefinancierd in de consumentenmarkt,' legt **Van Lambalgen** uit. 'De Nederlandse ging vervolgens begin 2020 van start, met een businessplan dat is ontleend aan Tulp Hypotheken, maar dan gericht op professionele beleggers in vastgoed.

Daaronder verstaan we beleggers met een portefeuille met minimaal drie panden.'

Prestatie van formaat

De Tulp Group als geheel vestigde haar naam in de kapitaalmarkt met tot dusver vier succesvolle securitisaties én een nominatie voor de Dutch Securitisation Award. Dat De Nederlandse al in november 2020 de eerste securitisatie kon plaatsen is volgens **Wessels** een prestatie van formaat, in een jaar dat uiteraard werd beheerst

door de coronacrisis. 'Het succes heeft eens te meer onderstreept dat we hypotheken aanbieden waar behoefte aan is onder professionele beleggers. Met een target van 200 miljoen euro hebben we de lat voor 2021 dan ook twee keer zo hoog gelegd als die voor 2020.'

Net als Tulp Hypotheken onderscheidt ook De Nederlandse zich met grotendeels geautomatiseerde en gestandaardiseerde processen. 'We maken het gemakkelijk, maar zijn niet makkelijk,' benadrukt

Wessels. 'Een persoonlijke aanpak is daarbij belangrijk en daarom hebben we een netwerk van circa honderd onafhankelijke adviseurs waarmee we samenwerken. Zij analyseren de aanvragen van vastgoedfinancieringen voordat zij deze bij ons aanvragen. Ook aanvragen die door een bank zijn afgewezen, zijn bij De Nederlandse zeker niet kansloos.' **Van Lambalgen**: 'Maar we doen geen concessies. Paul zei het net al: we maken het makkelijk, maar het moet allemaal wel kloppen natuurlijk. Vastgoed-

financieringsaanvragen moeten aan onze voorwaarden voldoen qua huurinkomsten en waarde van het onderpand. Dankzij de verregaande automatisering en standaardisering is de procedure desondanks makkelijk, transparant én snel: binnen 24 uur een rente-aanbod, binnen 72 uur een dossierbeoordeling en, als het resultaat positief is, een definitief hypotheekaanbod.'

Het minimum dat een belegger bij De Nederlandse kan lenen, is € 100.000. **Van**



Paul Wessels en Robert van Lambalgen





‘Ook kredietaanvragen die door een bank zijn afgewezen, zijn bij De Nederlandse zeker niet kansloos’

Lambalgen: ‘Per aanvraag is het maximum € 2.000.000 en per aanvrager is een totale verstrekking van € 5.000.000 mogelijk. Bij een lening tot 70 % van de marktwaarde, is het sinds kort mogelijk om deze volledig aflossingsvrij te financieren - een nieuwe, populaire optie en resultaat van de voortdurende feedback die we van adviseurs krijgen.’

Groene Vastgoedhypotheek

Begin dit jaar introduceerde De Nederlandse als eerste hypotheekverstrekker in Nederland bovendien de Groene Vastgoedhypotheek voor de buy-to-let-markt. **Van Lambalgen:** ‘Een beleggingshypotheek voor een pand met Energielabel A of B, belonen we met een rentekorting van 0,05 %. Voor een pand met Energielabel C tot en met G zijn we bereid een rentekorting van 0,10 % op de hypotheek te geven, op voorwaarde dat de belegger binnen zes maanden een verduurzaming realiseert die ervoor zorgt dat het pand minimaal één energielabel beter scoort. Met die financiële prikkel willen we het verduurzamen van woningen stimuleren.’ Dat die financiële prikkel effect heeft,

verbaast **Wessels** niet. ‘Pandjesbazen, huisjesmelkers..., ik merk vooral vanuit de politiek de laatste tijd veel kritiek op professionele vastgoedbeleggers. Zij zouden de huizenprijzen opdrijven, maar dat is onzin. Symptoombestrijding. De belangstelling voor onze Groene Vastgoedhypotheek geeft aan dat veel professionele vastgoedbeleggers hart hebben voor hun woningen en de steden waarin ze actief zijn. Heel anders bijvoorbeeld dan de echt grote beleggingsmaatschappijen. Alleen een Amerikaans bedrijf kocht recent al voor ruim vijfhonderd miljoen euro woningen in Amsterdam, zonder dat men daar iets van lijkt te vinden.’

Wessels kijkt peinzend naar een van de ‘tulpenschilderijen’ aan de wand, van kunstenaars die door de Tulp Group worden gepromoot, zoals ook non-profit-organisatie Habitat for Humanity wordt ondersteund. ‘De hoge huizenprijzen worden voornamelijk veroorzaakt door het enorme tekort aan woningen. Misschien is het inderdaad hoog tijd voor een Minister van Wonen...’

Paul Wessels

NOEM EEN VOORDEEL VOOR DE WOONONTWIKKELING DOOR COVID-19 EN EEN NADEEL:

Voordeel: Ook in de buitenregio's neemt de waarde van woningen toe. Dat is voor betreffende particulieren en voor beleggers daar gunstig, vanuit het perspectief vermogen.

Dit is tevens een nadeel, want eerder waren alleen woningen in stedelijke gebieden hoog geprijsd, uitwijken naar randgebieden wordt prijstechnisch hierdoor minder aantrekkelijk

WELKE DISCUSSIE IS RELEVANT OP HET GEBIED VAN WONEN:

Gaan we bouwen? Of gaan we door met onroerend goed beleggers bashen, terwijl we met zijn allen zien dat er gewoon te weinig woningen zijn **WAT IS EEN MOOI VOORBEELD VAN EEN GESLAAGD WOONPROJECT MET DE JUISTE MIX:**

Transitie van UWV gebouw in Utrecht. Naar onzelfstandige woningen, kamerbewoning. Met gemeenschappelijke faciliteiten

ZIJN JE EIGEN WOONWENSEN IN ANDER PERSPECTIEF GEKOMEN DOOR COVID 19 EN HET THUISWERKEN:

Nee. Gelukkig was ons huis eenvoudig te her-inrichten naar de combinatie van wonen en werken

WAT IS ER NODIG OM PRETTIG TE WONEN IN DE COMPACTE STAD:

Geen idee eigenlijk. Ik woon in het centrum van Utrecht, waarvan ik vind dat het een

‘Het succes onderstreept dat we hypotheek aanbieden waar behoefte aan is onder professionele beleggers’



Robert van Lambalgen en Paul Wessels

compacte stad is. Dus wellicht is Utrecht hiervoor een voorbeeld?

WAT WORDT HET BELANGRIJKSTE KENMERK VAN WONEN IN DE TOEKOMST:

Ik hoop dat de verduurzaming en de vergroening doorzet. Dit is noodzakelijk. Volgens een studie van de Verenigde Naties zal de wereldbevolking in steden blijven groeien. Zij verwachten dat in 2050 wereldwijd ongeveer 70% van de bevolking in steden wonen. De eerste contouren van deze steden zijn al te zien: de concepten van Smart Cities. We zullen dus anders moeten gaan kijken naar concepten én anders omgaan met oplossingen voor mobiliteit en toegankelijkheid, voedsel- en afvalcyclus en energievoorziening

WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING: De huidige organisatie en het tempo om deze noodzakelijke wijzigingen door te kunnen voeren is te laag. Met de huidige opzet rondom toekennen van bouwvergunningen en de decentrale en gefragmenteerde aanpak van binnenstedelijke indeling vrees ik dat we het tempo er onvoldoende in krijgen voor deze noodzakelijke vernieuwing

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen: Ik vind dat juist nú de politiek moet verbinden. In tegenstelling tot wat er nu regelmatig gebeurt, is het de verantwoordelijkheid van politieke partijen om integraal naar de woningmarkt te kijken en perspectief te bieden. Te veel wordt slechts naar enkele deelnemers op de woningmarkt gewezen om daar vervolgens de volledige verantwoordelijkheid van de woningnood neer te leggen

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen: Ik vind dat juist nú de politiek moet verbinden. In tegenstelling tot wat er nu regelmatig gebeurt, is het de verantwoordelijkheid van politieke partijen om integraal naar de woningmarkt te kijken en perspectief te bieden. Te veel wordt slechts naar enkele deelnemers op de woningmarkt gewezen om daar vervolgens de volledige verantwoordelijkheid van de woningnood neer te leggen

WAT valt op als het gaat om de woonwensen: Deze lijken te veranderen **WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:** In ons vakantiehuisje op de Sallandse heuvelrug

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen: Ik vind dat juist nú de politiek moet verbinden. In tegenstelling tot wat er nu regelmatig gebeurt, is het de verantwoordelijkheid van politieke partijen om integraal naar de woningmarkt te kijken en perspectief te bieden. Te veel wordt slechts naar enkele deelnemers op de woningmarkt gewezen om daar vervolgens de volledige verantwoordelijkheid van de woningnood neer te leggen

PASSIE VOOR: Ondernemen **GROOTSTE INSPIRATIE:** Veel mensen inspireren mij **TOPSERIE NETFLIX:** Breaking Bad **FAVORIET VERVOERSMIDDEL:** Zakelijk: de auto. Vrije tijd: Motor of de VanMoof **ULTIEME ONTSPANNING:** Wandelen op de Sallandse heuvelrug. En straks, als het weer kan, hopelijk weer een stuk van de South West Coast Path **BESTE SPORTPRESTATIE:** Ooit? De halve marathon in 1:50u. Momenteel: Dat ik het volhoud om twee keer per week te knallen met onze trainer, in weer en wind **GUILTY PLEASURE:** Op de bank, met een zak chips, oude afleveringen van Top Gear kijken **BESTE ADVIES:** Ook falen hoort bij leren **WAARUIT BESTAAT EEN PERFECTE DAG VOOR JOU:** Weet ik niet, vaak is de onverwachte verrassing onderdeel van het plezier dat je op een dag kan hebben

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen: Ik vind dat juist nú de politiek moet verbinden. In tegenstelling tot wat er nu regelmatig gebeurt, is het de verantwoordelijkheid van politieke partijen om integraal naar de woningmarkt te kijken en perspectief te bieden. Te veel wordt slechts naar enkele deelnemers op de woningmarkt gewezen om daar vervolgens de volledige verantwoordelijkheid van de woningnood neer te leggen

VOOR WAT IN HET LEVEN BEN JE HET MEEST DANKBAAR: Mijn gezondheid en die van mijn vriendin en de kinderen **ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBIJ, WAT ZOU DAT ZIJN:** Geduld

WAT MAAKT DE STAD SLIM: Bewoners goed faciliteren met zo min mogelijke omgevings schade **POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT:** Ongedwongen weer met elkaar een glaasje drinken op een terras. Waarbij ik ook hoop dat we als samenleving de goede inzichten die deze Covid-crisis ons heeft gebracht zoveel mogelijk blijven vasthouden

WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING: Keuzes maken en snel van beleid naar uitvoering komen. We weten demografisch wat er op ons af komt, maar zijn we in staat om vandaag te starten met bouwen om aan te sluiten op de wensen en demografie van over 10 jaar?

Robert van Lambalgen

NOEM EEN VOORDEEL VOOR DE WOONONTWIKKELING DOOR COVID-19 EN EEN NADEEL:

Voordeel: Mensen zijn op een andere manier bewuster gaan kijken naar wat hun woonwensen zijn **Nadeel:** het korte termijn denken kan ervoor zorgen dat bepaalde faciliteiten nu wegvallen, terwijl hier over een jaar juist weer veel vraag naar kan zijn

WELKE DISCUSSIE IS RELEVANT OP HET GEBIED VAN WONEN:

Hoe gaan we ervoor zorgen dat de woningvoorraad in Nederland weer op peil komt en welke concessies zijn we bereid daarvoor te doen?

ZIJN JE EIGEN WOONWENSEN IN ANDER PERSPECTIEF GEKOMEN DOOR COVID 19 EN HET THUISWERKEN: Een beetje, nog bewuster geworden van het belang van het hebben van een tuin en van natuurgebied in je omgeving **WAT IS ER NODIG OM PRETTIG TE WONEN IN DE COMPACTE STAD:** Gedeelde buitenruimte, goede ontsluiting van mobiliteit

WAT WORDT HET BELANGRIJKSTE KENMERK VAN WONEN IN DE TOEKOMST: Meer delen van ruimte voor allerlei doeleinden

WAT IS DE GROOTSTE UITDAGING: Keuzes maken en snel van beleid naar uitvoering komen. We weten demografisch wat er op ons af komt, maar zijn we in staat om vandaag te starten met bouwen om aan te sluiten op de wensen en demografie van over 10 jaar?

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen?

Nog meer I front vormen naar politiek. Verenig je, zoek de gezamenlijke belangen en zorg dat je nog meer aan tafel komt bij de beslissers **WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:** Thuis vind ik prima mijn rust **PASSIE VOOR:** Muziek, al van jongs af aan geïnteresseerd in alle vormen van elektronische muziek. Heerlijk om door Spotify heen te struinen en op zoek te gaan naar nieuwe klappers **GROOTSTE INSPIRATIE:** Obama vind ik een inspirerend persoon en een groot, verbindend leider **DIT RAAKT MIJ PERSOONLIJK:** Ik kan erg slecht tegen oneerlijkheid **TOPSERIE NETFLIX:** Le Casa de Papel **FAVORIET VERVOERSMIDDEL:** Auto... op weg naar klanten **VOOR WAT IN HET LEVEN BEN JE HET MEEST DANKBAAR:** Mijn gezin **IS ER IETS WAARVAN JE AL HEEL LANG DROOMT:** Nog een tweede keer een mooie reis naar Australië maken **WAT MAAKT DE STAD SLIM:** Goede ontsluiting mobiliteit (zowel autoverkeer als OV) **POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT:** Gewoon weer normaal en spontaan kunnen doen, zonder anderhalve meter en allerlei opgelegde regels

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen? Nog meer I front vormen naar politiek. Verenig je, zoek de gezamenlijke belangen en zorg dat je nog meer aan tafel komt bij de beslissers

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen? Nog meer I front vormen naar politiek. Verenig je, zoek de gezamenlijke belangen en zorg dat je nog meer aan tafel komt bij de beslissers

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen? Nog meer I front vormen naar politiek. Verenig je, zoek de gezamenlijke belangen en zorg dat je nog meer aan tafel komt bij de beslissers

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen? Nog meer I front vormen naar politiek. Verenig je, zoek de gezamenlijke belangen en zorg dat je nog meer aan tafel komt bij de beslissers

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen? Nog meer I front vormen naar politiek. Verenig je, zoek de gezamenlijke belangen en zorg dat je nog meer aan tafel komt bij de beslissers

