

An aerial photograph of a Dutch city, likely Utrecht, showing a dense cluster of buildings with red-tiled roofs. A large, historic cathedral with a tall, dark spire is prominent on the left side. The sky is a clear, pale blue.

**Pak nu de kans
om uw business
te laten groeien!**

Samen met De Nederlandse



De Nederlandse
financiert vastgoed

Pak nu de kans om uw business te laten **groeien!**

Samen met De Nederlandse

In uw dagelijkse adviespraktijk komen vast ook klanten met de vraag om een hypotheek te regelen voor hun verhuurde woning. Of u spreekt klanten die aangeven een aantal extra woningen in bezit te hebben. Vaak is dat verder geen onderwerp van gesprek meer, omdat u zich mogelijk richt op de hypotheek voor het woonhuis.



Hier doet zich echter een geweldige mogelijkheid voor om uw business te vergroten. Veel mensen hebben woningen in bezit om te verhuren en doen dit professioneel. Professioneel betekent bijvoorbeeld dat zij meerdere panden in bezit hebben of een plan hebben om een professionele portefeuille op te bouwen. Zij hebben behoefte aan het financieren van een nieuwe aankoop, het financieren van de overwaarde in hun huidige portefeuille voor snellere uitbreiding met nieuwe aankopen of simpelweg het herfinancieren van hun portefeuille om de lasten te verlagen. Eerder konden zij goed bij hun eigen bank terecht om de financiering daarvoor rond te maken. Maar banken zijn daarin steeds minder flexibel en zeggen steeds vaker nee. Dit betekent voor u een grote kans. Spring in dit gat om ook deze klanten te helpen. Zij komen tenslotte bij u voor advies!

Samen met De Nederlandse kunt u deze professionele onroerend goed-beleggers helpen. De Nederlandse is een nieuwe geldverstrekker die zich speciaal richt op deze beleggers. Professionals die woningen kopen, financieren en verhuren. Een duidelijk groeiende groep klanten die zoeken naar een betrouwbare businesspartner.

De Nederlandse is onderdeel van de Tulp Groep. Tulp Groep is een snelgroeiend bedrijf dat zich met het label Tulp Hypotheken richt op particulieren en met het label De Nederlandse op de professionele beleggers. Met De Nederlandse kunt u deze nieuwe klantgroep voorzien van advies en een sluitende financieringsoplossing.

De Nederlandse – financiert vastgoed –

Welkom bij De Nederlandse, een nieuwe aanbieder van hypothecaire financieringen voor professionele beleggers in vastgoed. Wij zijn gespecialiseerd in het verstrekken van hypothecaire leningen voor verhuurde woningen en appartementen in Nederland. Zoals de naam al doet vermoeden, zijn wij een Nederlands bedrijf. We kennen de markt goed en snappen wat voor u als professional nodig is om te kunnen werken: snel duidelijkheid en eenvoudige, overzichtelijke processen. De Nederlandse is in 2019 opgericht als nieuwste lid van de Tulp Groep.

3



Hoe kunt u in contact komen met De Nederlandse?

Als u met De Nederlandse wilt samenwerken, kunt u op de volgende manieren contact opnemen:

-  via de website van De Nederlandse **www.de-nederlandse.nl**. Wij nemen dan zo snel mogelijk contact met u op voor een gesprek over de samenwerking;
-  bellen met De Nederlandse. U kunt ons bereiken op **030-30 70 550**. We maken dan graag een afspraak om de samenwerking met u te bespreken;
-  mail aan **samenwerken@de-nederlandse.nl**. Wij nemen dan zo snel mogelijk contact met u op voor een gesprek over de samenwerking.



Geen ervaring met financieringen voor verhuur?

Wellicht heeft u geen of weinig ervaring met financieringen voor verhuur. Geen probleem. De Nederlandse kan u op verschillende manieren ondersteunen. U kunt kiezen uit drie manieren van support. Van volledig zelf adviseren en bemiddelen, met ondersteuning van De Nederlandse uw eigen leercurve ingaan en uitbouwen tot het volledig uitbesteden van de advisering en bemiddeling aan onze Support Desk.

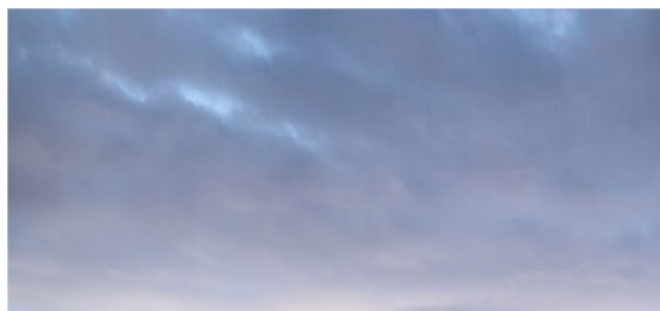
Moderne webomgeving ter ondersteuning

Om de aanvragen en dossierafhandeling efficiënt te laten verlopen heeft De Nederlandse een webomgeving beschikbaar waarin u uw aanvragen eenvoudig kunt indienen en het dossier kunt volgen. Nadat de samenwerkingsovereenkomst is getekend, krijgt u als adviseur toegang tot onze portal. Hierin kunt u uw aanvragen opvoeren, opslaan en als ze compleet zijn direct naar ons versturen. Hierna neemt De Nederlandse de aanvraag in behandeling en zet een renteaanbod voor uw klant klaar.

Dit renteaanbod is te downloaden in de portal, waarin ook alle door ons gevraagde aanvullende stukken kunnen worden geüpload. Als alle benodigde informatie binnen is, zal de aanvraag definitief door ons worden beoordeeld. Bij een akkoord zetten we het definitieve hypotheekaanbod klaar in de portal. Dit definitieve aanbod kunt u door de klant laten ondertekenen, waarna een bezoek aan de notaris het proces afsluit. De lening wordt door ons in

beheer genomen en u en uw klant worden via de portal op de hoogte gehouden van belangrijke zaken rondom de hypotheek.

Dit alles is volledig geautomatiseerd. Het proces wijkt niet veel af van het proces bij een gewone hypotheek, maar het type klant en het doel van de lening wel. Daarom wil De Nederlandse u intensief begeleiden, waardoor u uw klant, de professionele belegger, doeltreffend kunt helpen.



Verhuurhypotheek voor de professionele belegger

Verhuurhypotheeken zijn financieringen voor woningen waarin de eigenaar zelf niet woont. Het doel van de eigenaar is om de woning te verhuren. De Nederlandse onderscheidt daarin de niet-professionele belegger van de professionele belegger. De niet-professionele belegger is bijvoorbeeld een ouder die een woning koopt voor een kind, waarbij het kind de woning huurt. De professionele belegger richt zich uitsluitend op het doel om de woning te verhuren, doet dit veelal met meerdere onderpanden of is dit op korte termijn van plan en maakt hiervan een zakelijke activiteit. De Nederlandse richt zich uitsluitend op deze professionele belegger.



Product

De verhuurhypotheek van De Nederlandse

De Nederlandse biedt vastgoedfinancieringen voor professionals aan om één of meerdere woningen te kunnen financieren die bestemd zijn voor de verhuur. We financieren niet alleen in grote steden maar door heel Nederland.

De hypotheekleningen die De Nederlandse verstrekt, variëren van € 100.000 tot € 1.000.000 per lening. U hebt ook de mogelijkheid om meerdere leningen met De Nederlandse aan te gaan, waarbij we een maximum aanhouden van in totaal € 5.000.000 per belanghebbende. In alle gevallen geldt dat de verstrekte hypotheek gekoppeld moet zijn aan één of meerdere verhuurde of te verhuren woningen.

Een verhuurhypotheek van De Nederlandse is mogelijk tot maximaal 80% van de marktwaarde in verhuurde staat. Als er sprake is van een woon-winkelpand is een financiering tot maximaal 75% mogelijk. De verhuurhypotheek van De Nederlandse wordt annuïtair afgelost over maximaal 35 jaar. Bij een financiering tot maximaal 60% van de marktwaarde in verhuurde staat is een volledig aflossingsvrije financiering ook mogelijk.

De verhuurhypotheek van De Nederlandse kent verschillende rentevastperiodes: u kunt kiezen van kwartaalvariabel tot 10 jaar vast.



De kwaliteiten van een verhuurhypotheek van De Nederlandse samengevat

- maximale financiering tot 80% van de marktwaarde in verhuurde staat;
- aflossingsvrije hypotheek mogelijk bij financiering tot maximaal 60% van de marktwaarde in verhuurde staat;
- annuïtair aflossen in maximaal 35 jaar*;
- mogelijkheden tot het financieren van een verbouwing;
- rentevastperiode kunt u zelf bepalen, van een kwartaalvariabele periode tot 10 jaar vast;
- het is mogelijk om overwaarde op te nemen;
- offertegeldigheid van maximaal 6 maanden;
- distributie in heel Nederland;
- een gedeelte van het onderpand mag bestaan uit niet-woningen, bijvoorbeeld een winkel.

De verhuurhypotheek van De Nederlandse is uitsluitend bestemd voor professionele beleggers.

* Op de einddatum van de hypotheek mag de (oudste) aanvrager niet ouder zijn dan 95 jaar.



Proces

Het aanvraagproces van De Nederlandse

In 5 stappen naar een verhuurhypotheek van De Nederlandse

Stap 1 *Hypotheekaanvraag*

U kunt, eventueel samen met uw klant, de aanvraag indienen via het digitale aanvraagformulier op de portal van De Nederlandse.

Stap 2 *Renteaanbod*

De Nederlandse doet een eerste beoordeling op basis van de ontvangen gegevens. Bij een positieve beoordeling ontvangt u direct een renteaanbod. Hierin geven wij aan welke informatie en documenten we nog verwachten om de definitieve beoordeling te kunnen doen.

Stap 3 *Getekend renteaanbod en benodigde documenten*

U zorgt ervoor dat de benodigde documenten van de klant via onze portal bij ons komen. Nadat De Nederlandse alle benodigde informatie heeft ontvangen, zullen wij de definitieve beoordeling doen. Als deze positief is, ontvangt u een definitief hypotheekaanbod voor uw klant.

Stap 4 *Definitieve hypotheekaanbod en eventueel verleningsvoorstel*

In het definitieve hypotheekaanbod staan de details van de hypotheeklening en het maandbedrag (rente en aflossing) dat uw klant gaat betalen. Dit definitieve hypotheekaanbod maakt ook deel uit van de hypotheekakte bij de notaris.

Stap 5 *Passeren bij de notaris*

Als we het definitieve hypotheekaanbod getekend retour hebben ontvangen, kunt u voor uw klant een afspraak maken met de notaris om de hypotheekakte te laten passeren.

Na het passeren van de akte wordt de hypotheek in beheer genomen door De Nederlandse. Hiervan krijgt u uiteraard bericht. Tevens kunt u via de portal – waarop u en uw klant te allen tijde met ieder uw eigen wachtwoord kunt inloggen – informatie krijgen over de hypotheek. Via de portal kunnen ook kleine wijzigingen worden uitgevoerd of doorgegeven.

Toezicht

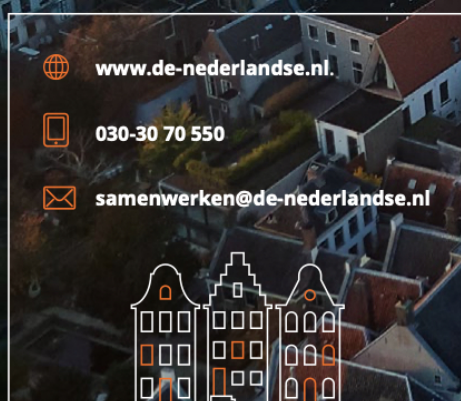
De Nederlandse staat niet onder toezicht van de AFM, omdat zij zich enkel richt op de professionele belegger. U hoeft ook geen specifieke vergunning te hebben om professionals te adviseren. Het is wel verstandig om een heel duidelijke en zakelijke opdracht tot dienstverlening op te stellen en deze samen met uw professionele klant te ondertekenen. Vergeet niet dat de klant zich ook als professional bij u laat adviseren. Het kan zijn dat uw adviespraktijk voor particulieren anders is ingericht dan een gemiddelde zakelijke adviespraktijk. Laat u goed adviseren wat wel en wat niet mag, zodat u geen grenzen overschrijdt. De AFM houdt tenslotte toezicht op de adviespraktijk waarin u particulieren adviseert en bemiddelt. De Nederlandse kan u hierin niet adviseren.

Hoe beoordeelt De Nederlandse een aanvraag

De Nederlandse beoordeelt de hypotheek op basis van de betaalbaarheid. De betaalbaarheid van de hypotheek vloeit voort uit de bepaling van de Interest Cover Ratio (ICR) en de Debt Service Coverage Ratio (DSCR). Zowel de ICR als de DSCR moet een positieve uitkomst vertonen om financiering mogelijk te maken. De huurinkomsten* dienen minimaal 1,25x de rentelasten te dekken voor een positieve ICR. Als de ICR uit het te financieren onderpand onder de 150% komt, dan moet er aanvullend inkomen uit verhuur of vermogen worden aangetoond. Voor een positieve DSCR dienen de huurinkomsten* minimaal 1,10x de rentelasten en aflossing te dekken.

*De te hanteren huurinkomsten is het laagste van de getaxeerde huurwaarde en de werkelijke huuropbrengst van de woning volgens de huurovereenkomst.





www.de-nederlandse.nl



030-30 70 550



samenwerken@de-nederlandse.nl



De Nederlandse
financiert vastgoed