

'Portefeuilledeals blijven lastig te financieren'

24-03-2010 12:01

De Nederlandse vastgoedbanken zijn nog altijd huiverig om portefeuilledeals met Nederlands vastgoed te financieren. "Het sleutelprobleem blijft de kwaliteit van het onderliggende vastgoed. Bij portefeuilledeals zie je vaak dat daarin ook vastgoedassets zitten waar wat mee is zoals leegstand", zegt Machiel Wolters, hoofd Research bij CB Richard Ellis (CBRE) in een commentaar tegenover Vastgoedjournaal.

Wolters reageert naar aanleiding van het verschijnen van hun analyse (ViewPoint "Commercial Real Estate Debt") over de stand van zaken in de Nederlandse vastgoedfinancieringsmarkt. Deals van honderden miljoenen zoals die nog voor de crisis rond 2007 en ervoor, nog voorkwamen, zijn vrijwel uitgestorven.

"De bovengrens om vastgoed te financieren ligt rond de €50-70 mln", zegt Wolters. Banken kijken nu veel meer naar de kwaliteit van hun klanten en het vastgoed van deze klanten. "Tijdens de crisisjaren zag je dat banken vrijwel geen nieuwe klanten meer accepteerden. Dat was toen erg moeilijke. Maar er nu meer opening. Nieuwe klanten met kwalitatief vastgoed kunnen nu makkelijker een deal sluiten."

Wat wel definitief is veranderd, zijn de loan-to-value ratio's die na de crisis flink naar beneden zijn gegaan. Tot voor de crisis konden klanten zelfs tot circa 90% van het aangekochte vastgoed gefinancierd krijgen. Dat is inmiddels stevig teruggebracht. "Partijen met prime vastgoed kunnen nu maximaal 70% gefinancierd krijgen", zegt Wolters.

Hoewel de positie van de top drie vastgoedbanken ING Real Estate, FGH Bank en SNS Property Finance steviger dan ooit is, ziet Wolters een voorzichtige terugkeer van buitenlandse partijen op de Nederlandse markt. "We zien partijen weer herintreden. Met name Duitse Landesbanken zijn sterker actief, vooral voor de Duitse beleggers die in Nederland aankopen doen."

Rogier Hentenaar