

## De vier grote trends die de huidige vastgoedmarkt bepalen

12-03-2018 11:42



**Wie zich bezighoudt met vastgoedfinanciering weet als geen ander wat er speelt in de markt. Waarnaar is er de meeste vraag? VJ sprak met Carlo van der Weg, algemeen directeur van adviesbedrijf Credion, en signaleerde de vier grote trends in de markt van de vastgoedfinanciering.**

Credion opereert vanuit 59 vestigingen met zo'n 120 adviseurs. Naast bedrijfsfinanciering heeft het bedrijf zich gespecialiseerd in vastgoedfinanciering. In totaal zijn er 80 adviseurs op dit terrein actief. "Wat wij doen is kredietbehoeftes van klanten invullen met de meest optimale oplossing en daarvoor putten we uit ruim 70 financieringsoplossingen," vertelt Van der Weg.

Credion werkt in opdracht van de klant (geldnemer) en wordt ook door de klant betaald, dus niet middels provisies van banken of geldverstrekkers. Dat zorgt ervoor dat Credion onafhankelijk kan blijven. Credion adviseert alleen bedrijven en professionals - en geen particulieren, zoals bij hypotheek voor eigen bewoning.

### **Advies**

Het bedrijf is zelf geen geldverstrekker, maar heeft een netwerk van ruim 70 geldverstrekkers achter zich. Credion begeeft zich op het raakvlak tussen investeerder (geldnemer) en geldverstrekker. "Het voordeel daarvan is dat wij met de partijen aan de inkoopkant goede afspraken kunnen maken over het proces en de snelheid, maar ook over de tarieven. Dat betekent dat we vaak niet alleen tot de beste financieringsconstructie kunnen komen, maar ook tot de beste tarieven."

## **Trend 1: Residentieel vastgoed**

Duidelijk merkbaar is dat het hoogtij is in het residentieel vastgoed. Van der Weg vertelt: "De vraag naar financiering voor het aankopen van verhuurde woningen heeft de afgelopen jaren een enorme vlucht genomen. Het wordt gezien als een investering waar je nog enige vorm van rendement kunt maken en bovendien van de waardestijging van de woning(en) kunt gaan genieten."

## **Trend 2: Transformatie**

De grote druk op de woningmarkt heeft ertoe geleid dat alle kansen aangegrepen worden om (binnenstedelijk) woonruimte te creëren. Hierdoor is bij Credion duidelijk merkbaar dat er meer financieringen worden aangevraagd ten behoeve van transformatie. "Daarbij gaat het vooral om transformaties van kantoor- naar woonruimte."

## **Trend 3: Herfinanciering van bestaand vastgoed**

De derde trend is herfinanciering van bestaand(e) vastgoed (portefeuilles), omdat de rentestand historisch laag is. "Oude leningsstructuren van voor de crisis naderen het einde van hun looptijd en daardoor is er niet alleen nieuw geld dat nodig is, maar ook herfinancieringen van bestaande portefeuilles. We zien daarvoor veel aanvragen."

Er zijn geldverstrekkers zoals fondsen of buitenlandse partijen die geen front office hebben, waardoor je er als investeerder niet zomaar 'op kantoor' terecht kunt. Hierdoor is Credion ontstaan, omdat geldverstrekkers graag werken met gekwalificeerde adviseurs die de voorselectie voor ze doen. Ze belonen de ondernemer voor het inhuren van zo'n adviseur middels lagere tarieven en profiteren zelf van de voorselectie.

## **Trend 4: Duurzaamheid**

Tot slot begint duurzaamheid een grote rol te spelen in de vastgoedsector. Veel vastgoed moet naar betere energielabels worden getild en alles moet duurzaam of zelfs circulair. "Je ziet ook dat de grote vastgoedbanken daar de afgelopen paar jaar een belangrijk thema van hebben gemaakt. Zij staan open voor financieringen, maar willen dat doen bij projecten waar ook aan duurzaamheid wordt gedacht. Het loont daarom zelfs om dit mee te nemen in de plannen. Je kunt dan makkelijker en meer financiering krijgen."

De label C-verplichting voor kantoren in 2023 lijkt daarentegen nog niet erg te spelen. "Dat is vooralsnog geen groot thema. Het gaat zeker aanleiding zijn om financiering aan te vragen, dus op termijn verwachten we hier wel veel mee te maken te krijgen. Die maatregelen kosten veel geld en veel beleggers kunnen dat niet uit de cashflow betalen en moeten daar dus extern kapitaal voor aantrekken."

## **Hoe Credion te werk gaat**

Als er bij Credion een aanvraag binnenkomt, brengen de specialisten de precieze vraag in kaart en komen tot een advies hoe dit plan het beste te financieren is. "Dat kan met een bank zijn, maar ook met een fonds, of een combinatie daarvan – óf misschien zelfs met een collega-investeerder die ook nog wat eigen vermogen kan inbrengen. Wij kijken welke partijen daarvoor in de markt zijn en zoeken de beste aanbieder. Zo'n collega-investeerder kan zomaar komen uit ons netwerk van adviseurs, die zelf ook altijd op zoek zijn naar nieuwe projecten."