

'De waarde van het vastgoed, niet inkomen is leidend bij onze financiering'

03-09-2018 14:10

De Nederlandse beleggingsmarkt gaat weer een recordjaar tegemoet, vooral woningen blijkt een populaire beleggingscategorie volgens de laatste cijfers. Toch is het verkrijgen van een lening voor de kleine professionele belegger moeilijk, omdat de meeste traditionele banken naar inkomen kijken bij haar verstrekking. VJ sprak met Jeroen Bakker van hypotheekverstrekker Dominvest die dit anders doen. "Het gaat juist om de potentiële huurwaarde."



Dominvest verstrekt aan kleinere beleggers hypothecaire financieringen voor één of meerdere woningen. Het gaat hierbij om hypotheekleningen tussen de €100.000 en €1,5 miljoen, de zogenaamde Verhuurhypotheek. "Onze financieringen zijn bedoeld voor de kleine professionele belegger met minimaal drie panden, nu al in portefeuille of voornemens die binnen nu en drie jaar aan te kopen, zodat we ook de startende vastgoedbelegger kunnen bedienen", vertelt Jeroen Bakker. De looptijd van een lening is 30 jaar, net als bij een reguliere hypotheeklening.

Strengere eisen

"Banken zijn terughoudend met het verstrekken van leningen voor verhuurde woningen, er zijn strenge eisen aan verbonden. Zo zijn het inkomen van de belegger en zijn eigen hypotheeklasten leidend. Zo komt het vaak voor dat mensen een beleggingspand aan willen kopen en soms maar 50-60% willen lenen, maar dat banken ze nee verkopen. Juist deze markt willen we bedienen," zegt Bakker.

Bij Dominvest is niet het inkomen, maar het vastgoed leidend. Bakker vertelt: "We kijken bij het verstrekken van financiering niet naar het inkomen van de belegger, maar we kijken puur naar het vastgoed. Wat kunnen deze panden aan huur opleveren?" Panden hoeven nog niet verhuurd te zijn, vertelt Bakker. "Dan gaat het om de potentiële huurwaarde." Daarnaast is de locatie essentieel. "We willen financieren in gebieden met een gezonde waardeontwikkeling. Beleggers met verhuurde woningen in krimpgebieden willen wij niet financieren", aldus Bakker.

Eisen Dominvest voor een particuliere belegger:

Een portefeuille hebben van verhuurde panden of binnenkort hebben van minimaal drie panden. Ervaring en kennis van zaken hebben als belegger in verhuurde panden. De panden in kwestie mogen niet worden verhuurd aan familie. De belegging mag niet zijn ten behoeve van pensioenopbouw Het moet gaan om een woonhuis, slechts 20% van het onderpand mag bestaan uit nietwoningen (bijvoorbeeld een winkel).

Taxatierapport

“We verstrekken ook financiering als het pand nog geen huurder heeft, daarom is het van belang dat in het taxatierapport de verwachte huur wordt aangegeven, niet alleen de waarde van het pand.” Toch kan een pand niet altijd leeg blijven staan, vertelt Bakker. “Als we een financiering aangaan, moet er wel een huurder gevonden worden binnen drie maanden..”

Dominvest werkt daarbij met taxateurs die toegelaten zijn door het bedrijf. Bakker vertelt: “Onze eisen zijn net iets anders dan andere banken. Zo moet de taxatie dus de huurwaarde melden en een contante waarde methodiek om van markthuur tot de onderpandswaarde te komen.”

“We vragen alleen om een taxatie bij het aangaan van een lening, daarna hoeft het onderpand niet ieder jaar opnieuw getaxeerd te worden. Tenzij er betalingsproblemen zijn of als mensen een verhoging willen na een verbouwing. Dat is iets wat we binnenkort willen aanbieden. Als onze klanten hun pand willen verbouwen, dan betalen ze dit eerst met hun eigen geld. Stijgt hierdoor de waarde van het pand? Dan mogen ze dit aantonen in een taxatie en kunnen we meer financiering bieden,” vertelt Bakker.

Binnen een week rond

Hoe gaat de financiering in werking? Aanvragen verlopen via aangesloten adviseurs die het aanvraagformulier van de Verhuurhypotheek opsturen naar Romeo Financiële Diensten, een bedrijf gespecialiseerd in onder andere de acceptatie van hypothecair krediet. Zij doen de eerste controle en als de financieringsaanvraag voldoet, ontvangt de belegger van Dominvest een indicatief hypotheekvoorstel en een lijst van aan te leveren documenten, waaronder een taxatie van te financieren onderpand. Bakker voegt toe: “We werken daarbij in het systeem Stater om de aanvraag te stroomlijnen, zij doen ongeveer 1/3 van alle hypotheeken van de particuliere markt in Nederland.” Als Dominvest de benodigde documenten heeft ontvangen en akkoord zijn bevonden, ontvangt de belegger een definitieve bindende offerte. “Als de datum bekend is van de overdracht, betalen wij de hoofdsom aan de klant en krijgt de klant via het Stater systeem automatische incasso's waarmee hij of zij rente betaalt en aflost. Het hele proces van aanvraag tot betaling duurt gemiddeld zes weken.”

Snel schakelen

Een ander voordeel dat Dominvest biedt ten opzichte van de grootbanken is dat ze snel kunnen schakelen. Bakker vertelt: “We werken snel en accuraat, we willen niet op prijs gaan concurreren, maar juist op snelheid. Daarbij kunnen we als alle papieren bij aanvraag in orde zijn de financiering binnen een week rond hebben. We zijn daarbij niet op een gegeven moment dicht vanwege beleid, zoals sommige banken. We hebben een behoorlijke hoeveelheid geld beschikbaar en we willen beleggers faciliteren bij hun investeringen. Ondanks het feit dat we kort bestaan zijn we een betrouwbare partner.”

€150 miljoen

Sinds 2017 is Dominvest actief, in die tijd hebben ze al €150 miljoen aan leningen verstrekt. Bakker vertelt: “De gemiddelde leninggrootte zit rond de €300.000, we hebben zo'n 500 hypotheekleningen in de boeken. Dat zijn over het algemeen nieuwe klanten en een aantal terugkomende klanten. In totaal verstrekken we nu per maand zo'n €25 miljoen.”

Dominvest wordt voor een groot deel gefinancierd door een Londense bank en de rest wordt aangevuld door Nederlands familiegeld. Bakker voegt toe: “De bedoeling is om in de eerste helft van 2019 te herfinancieren in

de kapitaalmarkt, zodat we continu voldoende gelden beschikbaar hebben.”

Genoeg groei

Volgens Bakker zijn er een aantal trends gaande in de financieringsmarkt. “Er wordt steeds meer non-bancair gefinancierd. De rol van de banken wordt kleiner en dat is ook de reden voor ons bestaan. Daarnaast merk je dat automatisering een grotere rol gaat spelen. De vraag naar beleggingsproduct neemt ook toe, mensen willen liever hun geld investeren in woningen dan het wegzetten op de bank of beleggen op de aandelenmarkt. Oftewel, we zien nog veel kansen voor groei in deze markt.”

Kimberly Camu