

'Vastgoed moet je met verstand kopen en met zorg onderhouden'

10-10-2018 11:38

[Advertorial] Nu de spaarrente laag is, is beleggen in vastgoed in trek. Dat merkt ook ING bij haar klanten. Bijna twee jaar geleden werd de beleggingspandhypotheek hiervoor in het leven geroepen: hiermee kunnen ook de kleinere en niet-professionele beleggers verhuurd vastgoed financieren. Wat komt er allemaal kijken bij zo'n investering? VJ sprak hierover met Sidney van den Bergh, manager Kredietadvies Particulieren bij ING.

De beleggingspandhypotheek:

- Financieringsbehoeften vanaf €75.000;
- Eigen inbreng van minimaal 30%;
- Maximale looptijd tien jaar;
- Aflossingen per maand of per kwartaal;
- Verschillende rentevaste periodes mogelijk;
- Hulp van ervaren specialisten;
- Oriënterend gesprek is kosteloos.

"Steeds meer klanten willen beleggen in verhuurd vastgoed en wij willen daarin voorzien", legt Van den Bergh uit. "Dat doen we met een eenduidig product, speciaal gericht op de kleinere vastgoedbelegger. Het is een hypotheek die in een bepaald aantal jaar moet worden afgelost, tegen een aantrekkelijk rentetarief."

Vooraf gebruikt voor woningen

Hoewel deze hypotheek gebruikt kan worden om een belegging in zowel woningen als commercieel vastgoed te financieren, is circa 80% van de verstrekte kredieten bestemd voor de eerste categorie. "Voor een kleinere vastgoedbelegger is woonruimte een wat makkelijkere investering dan commercieel vastgoed", verklaart Van den Bergh. "Voor de meesten is het makkelijker een voorstelling te maken bij het verhuren van een woning; daarnaast is het risico op leegstand bij woningen op dit moment aanzienlijk kleiner."

De beleggingspandhypotheek wordt dus veel gebruikt voor de financiering van woonruimte, maar moet niet worden verward met een 'gewone' woninghypotheek. "We financieren hiermee alleen panden voor de verhuur aan derden, dus ook geen tweede woning, vakantiewoning of huisvesting voor het eigen bedrijf."

Doelgroep

Volgens Van den Bergh bestaan de afnemers van dit product grofweg uit twee groepen. De eerste groep bestaat voornamelijk uit (oud-)ondernemers die besluiten om naast hun bedrijf te investeren in vastgoed en vanuit hun ondernemerschap al wat ervaring hebben met investeren; de tweede, nieuwere groep bestaat veelal uit tweeverdieners die een goed inkomen hebben en tevreden zijn met de eigen woning, maar veel geld overhouden en constateren dat het spaargeld weinig rendeert op hun spaarrekening.

Het komt vaak voor dat klanten die voor het eerst beleggen in vastgoed dat doen door een bepaalde gebeurtenis in de directe omgeving, bijvoorbeeld wanneer de woning van de overburen of van een familielid te koop komt en de klant het idee opvat om dat te kopen. Of als er plotseling iets verandert in de financiële situatie. "Vanwege de eigen inbreng, in de praktijk wel 30 tot 50%, moet je veel spaargeld hebben. Vaak komt dat bij ondernemers voort uit de verkoop van hun bedrijf, maar het kan natuurlijk ook voortkomen uit een erfenis bijvoorbeeld."

Risico's en onderhoud

Beleggen in vastgoed betekent niet simpelweg een eenmalige investering en vervolgens een maandelijks

huurstroom zonder verdere zorg, benadrukt Van den Bergh: "Franklin Roosevelt zei ooit terecht: vastgoed moet je met verstand aankopen, de financiering zo snel mogelijk proberen af te lossen en het vastgoed met zorg onderhouden. Wat er na de uitspraak van Roosevelt is veranderd, is dat duurzaamheid er als vierde bij is gekomen. Een duurzamer pand, en de daarmee gepaard gaande modernisering, levert hogere huuropbrengsten op. We nemen dat mee in onze adviesgesprekken."

Advies

Wie meer wil weten, kan een gratis oriënterend gesprek houden met een van de specialisten van ING. "Daarin bespreken we de mogelijkheden of verbreken we direct een illusie. Mocht het wel een levensvatbaar plan zijn, dan kunnen we het vervolgtraject ingaan. Dan moeten er stukken aangeleverd en beoordeeld worden en op basis daarvan schrijven we een voorstel met daarin een indicatie van het rentetarief en de aflossingen."

ING is niet de enige aanbieder van een dergelijke hypotheek, maar volgens Van den Bergh onderscheidt de bank zich doordat de ervaren kredietadviseurs heel dicht op de markt te zitten. "Daarnaast focussen we heel erg op het beoogde object. We blijven daarbij heel scherp op een waardedaling, ook al zou je dat met de huidige markt niet verwachten. En we vragen over het algemeen een hogere aflossing, maar daar staat een aantrekkelijker rentetarief tegenover."

Passende financiering

Of de vastgoedwaardes nou stijgen of dalen, de financiering die de klant aangaat moet altijd zowel op korte als lange termijn passend zijn. "We leggen in het adviestraject uit dat de financiering ook in een neergaande markt nog op te brengen moet zijn. We kijken daarvoor niet alleen naar het object, maar ook naar het subject (de klant). In de praktijk zien we dat veel van onze klanten naast de huuropbrengsten ook nog andere structurele (loon-)inkomsten hebben. In de beoordeling van de aanvraag nemen we ook dit inkomen en het vermogen van de klant mee", sluit hij af.

Meer weten of een oriënterend gesprek? [Klik hier](#) voor meer informatie.

Ramon Holle