

'Meer behoefte aan advies door een diverser financieringslandschap'

15-10-2018 13:30



De huidige lage rentestand maakt beleggen in vastgoed populair en de vraag naar financieringen is hierdoor groot. De markt voor vastgoedfinanciering ontwikkelt zich om deze - en andere - redenen in een rap tempo. VJ sprak met Carlo van der Weg, algemeen directeur van Credion, en signaleerde de belangrijkste ontwikkelingen in deze markt.

1. Enorme vraag naar residentieel vastgoed, ook buiten de grote steden

Naast bedrijfsfinanciering heeft Credion zich gespecialiseerd in vastgoedfinanciering. In totaal zijn er ruim 80 adviseurs op dit terrein actief. Het bedrijf is zelf geen geldverstrekker, maar is intermediair en heeft een netwerk van ruim 70 geldverstrekkers achter zich.

Het zal niemand ontgaan zijn dat er sprake is van een krappe woningmarkt. Dit betekent dat de interesse voor huurwoningen als belegging steeds groter wordt. Dit jaar is het beleggingsvolume in dit segment al voorbij het record van 2017. "Woningzoekers staan massaal in de rij, dus de kans op leegstand is gering", legt Van der Weg uit. "Residentieel vastgoed wordt gezien als een asset waar je relatief makkelijk en snel inkomsten op kunt genereren."

De interesse groeit al jaren, maar Van der Weg legt uit dat woningbeleggingen zich steeds meer geografisch verspreiden. Zo waren twee jaar geleden alleen de grote steden in de Randstad erg populair, later verspreidde

zich dat naar de andere grotere steden in Nederland en inmiddels zijn ook woningbeleggingen 'in de provincie' aan de orde van de dag. "Je ziet dat vastgoedfinanciers daarom hun geografische kader steeds verder oprekken. Inmiddels zie je zelfs financiers die woningen in postcodegebieden nabij de grotere kernen in Friesland aandurven - om een voorbeeld te geven."

2. Transformatie van kantoren naar een breed scala aan woonvormen

De interesse in residentieel vastgoed vertaalt zich ook in een groot aantal transformaties, met name van kantoren naar woonruimte. "Ook die vraag verspreidt zich steeds meer, zowel geografisch als qua type woonvorm. Zo zien we steeds meer nieuwe woonvormen ontstaan, met name in de zorg. Er is veel vraag naar seniorenwoningen, vooral naar woonvormen die meer gericht zijn op service-oplossingen. Dit bredere scala aan woonvormen zie je ook voor andere doelgroepen ontstaan, zoals voor studenten", vertelt Van der Weg.

3. Banken verliezen aandeel ten opzichte van alternatieve financiers

Banken worden onderworpen aan steeds strengere regelgeving, zoals Basel III (en de komst van Basel IV) en Solvency II. Die regelgeving maakt dat ze voorafgaand aan kredietverstrekking steeds betere risico-inschattingen moeten maken en daarover meer verantwoording moeten afleggen. Dat maakt het lastiger tot een (snelle) kredietbeslissing te komen. Hetzelfde geldt voor buitenlandse banken.

Deze regelgeving speelt alternatieve financiers, zoals verzekeraars en pensioenfondsen, in de kaart. "Alternatieve financiers werken vaak niet vanuit een formele bankvergunning, maar bijvoorbeeld vanuit een fondsstructuur", legt Van der Weg uit. "Als een fonds leningen verstrekt aan beleggers, dan hoeven zij niet aan de bancaire eisen te voldoen."

4. Steeds meer intermediairs actief op de markt

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.

Volgens Van der Weg treden steeds meer intermediairs toe op de financieringsmarkt. Dat heeft twee oorzaken: "Het financieringslandschap is steeds diverser geworden, wat maakt dat het voor beleggers lastiger wordt om de financier te vinden die het beste bij de kredietvraag past. Er zijn zoveel alternatieven ontstaan, dat er behoefte is aan advies van een specialist. Daarnaast zie je dat banken en andere financiers zich terugtrekken uit de adviesmarkt. Zij vinden het voortraject te kostbaar en te intensief en besteden het daarom liever uit. Er komen steeds meer adviseurs 'vrij' op de arbeidsmarkt, bijvoorbeeld afkomstig van een bank die de adviestak inkrimpt. Deze adviseurs zoeken een nieuwe manier om hun kennis in te zetten, wat maakt dat de adviesmarkt zich snel ontwikkelt."

Meer deelnemers betekent meer concurrentie op de adviesmarkt. Hoe onderscheidt Credion zich? Van der Weg: "Kwaliteit staat bij ons op één. Daarnaast verwerken we grote volumes, waardoor veel banken ons interessant vinden. Wij ontsluiten alle professionele partijen die in deze markt actief zijn, we hebben dus een groot netwerk van geldverstrekkers in onze portefeuille. Op basis van ons volume kunnen wij vervolgens weer betere inkoopafspraken voor de eindklant maken: snellere offertes en scherpere prijsafspraken."

5. Digitalisering biedt snelheid en efficiëntie

Digitalisering verandert de markt van vastgoedfinanciering in positieve zin, meent Van der Weg.

Geautomatiseerde processen zorgen ervoor dat het aanvraagproces sneller en makkelijker wordt. Zo worden de gegevens die financiers voor beoordeling nodig hebben gestandaardiseerd en kan een risico-inschatting beter gemaakt worden. "Niet alle geldverstrekkers kunnen meegaan in deze snelle digitalisering, maar wij kunnen dat voor ze organiseren", vertelt Van der Weg. "Voor ons is digitalisering eerder een kans dan een bedreiging."

6. Herfinanciering van bestaand vastgoed

De rentestand is laag en de verwachting is dat dat voorlopig zo blijft. Hierdoor zijn er veel aanvragen voor herfinancieringen van bestaand vastgoed, bijvoorbeeld wanneer oude leningsstructuren het einde van hun looptijd naderen. Maar wat betekent het als er in de toekomst wel een rentestijging komt? "Dan wordt het gat tussen het vastgoedrendement en de spaarrente kleiner, wat beleggen in vastgoed minder aantrekkelijk maakt en dus negatief is voor de financieringsmarkt. Het zal voor ons niet meteen leiden tot een drastische afname in het aantal aanvragen, omdat er met name in het begin van de stijging veel vraag zal zijn naar financieringen tegen een langere vaste rente (van 5 naar 10 of zelfs 20 jaar), zodat hetzelfde rendement nog steeds gehaald kan worden. Ze zullen dan bij ons aankloppen om hen daarbij te helpen."

7. Duurzaamheid steeds belangrijker voor verkrijgen van financiering

De overheid stelt steeds strengere eisen aan de duurzaamheid van het vastgoed. Veel (groot)banken doen hier zelfs nog een schepje bovenop. Voor Credion liggen er daarom kansen in advisering met betrekking tot verduurzaming. Zo zijn er verschillende financieringsproducten voor beschikbaar, vooral bij de banken, en talloze subsidiemogelijkheden. "Je bent bijna verplicht om al met een verduurzamingsslag rekening te houden als je vastgoed wilt aanschaffen, want anders heb je op termijn echt een probleem."

Toch betekent het volgens Van der Weg niet dat alle beleggers hier al mee bezig zijn. "We zien aankopen waarin al direct de duurzaamheidsinvesteringen worden meegenomen zodat het aan de (toekomstige) eisen voldoet, maar ook duurzaamheidsinvesteringen die vanuit een eigen overtuiging komen en zelfs ambitieuzer zijn dan de normen. Natuurlijk zijn er ook nog steeds vastgoedbeleggers die een aankoop willen doen en de duurzaamheidsinvesteringen nog even vooruitschuiven."