

ING staat particuliere beleggers bij in financiering beleggingspanden

19-03-2019 08:00

(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 én niet-professionele beleggers verhuurd vastgoed financieren. Er is veel vraag naar de financieringsmogelijkheden van verhuurd vastgoed.

“Dat merken we ook bij ING”, vertelt Mitchell Hirschstein. Hij is kredietadviseur particulier bij ING en adviseert nieuwe en bestaande klanten bij het afsluiten van nieuwe financieringen. Een pand kopen om het te verhuren. Dat kan een heel goed idee zijn. Is een beleggingspand een manier om slapend rijk te worden?

Rekening houden

Hirschstein: “Zo eenvoudig is het helaas niet. Er zijn verschillende zaken die de aandacht vragen bij het kopen van een pand als belegging. De mensen moeten zich goed realiseren dat er bij het aanhouden van een beleggingspand veel meer komt kijken dan het maandelijks incasseren van de huurinkomsten. Van belang zijn het met verstand aankopen van vastgoed, het met zorg onderhouden, verduurzamen waar mogelijk en aflossen op de financiering. Wie rekening houdt deze aspecten kan zeker een mooi rendement maken met een beleggingspand.”

Of het nu gaat om een eerste beleggingspand of herfinanciering van een bestaande portefeuille, de huidige marktomstandigheden bieden volgens Hirschstein volop kansen.

“Als kredietadviseur help ik mijn klanten graag hun wensen te realiseren met betrekking tot hun commercieel vastgoed financieringen. Een belangrijke rol daarbij is het adviseren van de klanten. Zo wijs ik ook op de risico's van vastgoedfinanciering; onder andere de onderhoudskosten, leegstand en waardedaling zijn risico's die besproken worden. De rente én aflossing moeten wel betaald kunnen blijven uit de huuropbrengsten. Uiteindelijk streven we naar een financiering die aansluit bij zowel de behoefte van de klant, als zijn financiële situatie.”

Kennis marktgebied door lokale adviseurs

Commercieel vastgoed is momenteel bijzonder populair. Dat je voor de financiering kiest voor ING, staat voor Hirschstein buiten kijf.

“Dat is immers een van de segmenten waarin wij bijzonder sterk zijn. We hebben speciaal voor de particuliere belegger een landelijke afdeling opgezet om efficiënt te kunnen werken. Maar wel met lokale adviseurs die kennis hebben van het marktgebied. Ik woon in Amsterdam, heb hier mijn netwerk en ken de stad als mijn broekzak. Dat zorgt ervoor dat ik direct bij relaties aan tafel kan meedenken in mogelijke oplossingen voor hun vraagstukken.”

De beleggingspandhypotheek van ING in vogelvlucht:

- 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 gratis.

En: "We kijken weliswaar kritisch wie we wel en wie we geen lening verstrekken, maar juist daardoor kunnen we diegenen voor wie die beslissing positief uitvalt een zeer concurrerend tarief bieden. Het type vastgoed is hierin uiteraard bepalend. Onze voorkeur gaat op dit moment voornamelijk uit naar verhuurde woningen/appartementen met een 'groen' energielabel. Deze objecten zijn vaak het meest courant en hierdoor het beste verhuurbaar. Behalve het type vastgoed en de locatie, maakt de inkomens- en vermogenspositie van de klant onderdeel uit van de beoordeling. We beoordelen altijd zorgvuldig of een nieuwe financiering aansluit bij de persoonlijke situatie van de klant en dat hij op de hoogte is van de risico's", zegt Hirschstein.

Oversluiten kan lonen

De rente is momenteel laag. Het kan voor klanten interessant zijn om de hypotheek van het beleggingspand over te sluiten.

De reden waarom oversluiten gunstig kan zijn, is volgens Hirschstein eenvoudig: "Door de lage rentestand is het in veel gevallen voordelig om een nieuwe lening aan te gaan. Als klanten mij benaderen met deze vraag, probeer ik eerst een goed beeld te krijgen van hun persoonlijke wensen, hun kennis en ervaring en hun financiële situatie. Natuurlijk kijk ik daarbij ook naar het vastgoed."

"Mensen vragen zich nog wel eens af of het echt de moeite waard is om hun bestaande beleggingspandhypotheek over te sluiten. Ze gaan ervan uit dat ze een groot bedrag kwijt zijn aan 'vergoedingsrente', die je soms betaalt als je de rentevast periode openbreekt. Deze kosten zijn in de meeste gevallen zeer beperkt. Daarnaast kan ik klanten voorrekenen dat dit bedrag al snel wordt gecompenseerd doordat we een scherp aanbod kunnen doen."

"Heb je een pand(en) op het oog of wil je de bestaande leningen herfinancieren, maak dan zeker een keer een afspraak met mij."

Meer weten?

Kijk op www.ing.nl/beleggingspand of bel met Mitchell Hirschstein op 06 12 37 84 67. Of mail naar mitchell.hirschstein@ing.com

Redactie