

‘Moeilijk om commercieel vastgoed tot €10 miljoen te financieren’

07-03-2019 13:19

Nederlandse banken zijn terughoudend geworden met vastgoedfinanciering, terwijl de vastgoedsector graag door blijft investeren. Buitenlandse banken en alternatieve financiers vullen de marktvraag deels in. Van €1 tot €10 miljoen valt commercieel vastgoed echter nog nauwelijks te financieren. VJ sprak met Carlo van der Weg, directeur van Credion, over het veranderende financieringslandschap.

Steeds meer beleggers laten aan VJ weten dat de banken hun loketten hebben gesloten voor vastgoedfinanciering. Maar is dat ook echt zo? De redactie van Vastgoedjournaal deed kortgeleden [een rondvraag](#) onder de grootbanken. Hieruit bleek dat er nog steeds gefinancierd kán worden, mits het vastgoed qua segment en locatie nog past in de risicoperceptie van de betreffende bank. Daarnaast dient het vastgoed duurzaam te zijn met een hoog energielabel. De gevraagde financiering zal doorgaans tegen een hogere risico-opslag worden verleend.

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.

“Die terughoudendheid bij banken signaleren wij ook sinds de laatste drie tot zes maanden”, reageert Van der Weg. “Helemaal gesloten zijn ze niet, bepaalde financieringen zijn nog wel mogelijk. Toch zijn er ook banken - zoals Rabobank - die op dit moment geen commercieel vastgoed willen financieren. Dat loket is dus formeel gesloten.”

Onzekerheid

Ook bestaande klanten hebben het moeilijker gekregen. “Als je nu voor een paar miljoen aan vastgoed gefinancierd hebt en je wilt je portefeuille herstructureren, dan zegt de bank niet per definitie ‘nee’. Herfinanciering gaat echter wel gepaard met strenge eisen en voorwaarden: duurzaamheid bijvoorbeeld. Veel beleggers voelen daarom op dit moment onzekerheid omtrent de relatie met hun huisbank. Ze durven niet te bewegen in hun vastgoed, omdat ze geen zekerheid hebben over de financiering.”

Volgens Van der Weg kan dit de vastgoedsector in de gehele linie aantasten. Omdat de handel bemoeilijkt wordt, raakt het op lange termijn niet alleen de ontwikkelaars en beleggers maar in feite elke beroepsgroep binnen de sector: de makelaars, de taxateurs, de architecten en de bouwers bijvoorbeeld.

Regelgeving

Strengere regelgeving, zoals Basel III en Solvency II, beperkt de banken steeds verder in hun keuzevrijheid - maar dit geldt niet alleen voor Nederlandse banken. Er lijkt dus meer aan de hand. “De voorgaande jaren waren de banken weer redelijk wijd open voor vastgoedfinanciering. Ze hebben hun portefeuilles na de crisis weer uitgebreid met nieuwe leningen. Ze denken dat vastgoed nu op de top van de markt zit. Ze kunnen de risico’s niet goed inschatten en daardoor is angst en voorzichtigheid gaan regeren”, verklaart Van der Weg. “De vorige vastgoedcrisis is toch een soort Nederlands trauma.”

Woninghypotheken

In een recent marktcommentaar voorspelde hoofdredacteur Rogier Hentenaar daarom dat banken een ‘domme pijp’ worden. Ze worden ‘simpele’ distributiekanaal waar alleen nog spaargelden naartoe vloeien om die aan de andere kant uit te zetten als woninghypotheken. Die zijn namelijk minder riskant dan commercieel

vastgoed.

Van der Weg signaleert dezelfde trend. "De vraag naar woningen is enorm en daarom durven de banken residentieel vastgoed wel aan, maar een kantoorpand vinden ze een stuk riskanter en daar trekken ze zich uit terug. De vraag is of ze op termijn dat risico wel weer willen lopen. Als ze dat al zouden willen, dan zal dat onder andere voorwaarden gaan dan we gewend zijn."

Kleinere belegger hardst geraakt

Niet elke belegger wordt even hard getroffen door de terugtrekkende banken. De grotere (institutionele) beleggers hebben weinig problemen. Maar de kleinere belegger, met portefeuilles tot €10 miljoen - zo'n 10 tot 20 objecten verdeeld over woningen, kantoren en retail - wordt hard geraakt. "Die kan eigenlijk niet meer handelen binnen die portefeuille, want hij heeft geen zekerheid over de financiering. Daarvoor is ook weinig alternatief financieringskapitaal voor handen. We zien wel een aantal buitenlandse banken die hier actief zijn in het commerciële vastgoed, maar die vinden het pas interessant boven de €10 miljoen."

Waar alternatieve financiers in opkomst zijn en steeds meer producten lanceren om de markt te kunnen bedienen, vullen zij dit segment tot €10 miljoen ook nog niet in. Van der Weg: "De alternatieve financiers die wel in dit prijssegment opereren, doen dat vooral voor residentieel vastgoed. Hierbinnen zien we veel nieuwkomers en vernieuwende producten. Wanneer het kantoren, retail of horeca betreft, dan zijn er eigenlijk geen alternatieven."

Maar er gloort ook hoop aan de horizon, denkt Van der Weg. Hij kan zich niet voorstellen dat er geen partijen zijn die in dit gat gaan springen. "Dat risico wordt dan wel meegenomen in de prijs, maar dat is logisch. De beschikbaarheid is er dan in elk geval weer."

Crowdfunding

Een andere financieringsvorm die steeds vaker opduikt is die van crowdfunding. Maar hoe serieus is dat? "Dat is op zich een prima oplossing als je bereid bent wat meer rente te betalen", vertelt Van der Weg. "Als je als grotere belegger echter €5 miljoen nodig hebt, is het nogal een klus om dat bij elkaar te krijgen. Daarom zien we zelden dat crowdfunding verder gaat dan €1 miljoen. Voor het gat tussen €1 en €10 miljoen is het dus geen echte oplossing."

Google, Facebook en Amazon

En is er een mogelijkheid dat grote multinationals als Google, Facebook en Amazon, die diepe zakken hebben en met behulp van Big Data de markt als geen ander kunnen voorspellen, in vastgoedfinanciering gaan stappen? "Zij hebben zoveel vermogen dat zij dat geld moeten investeren om er rendement op te maken. Vastgoed zou dan een goede optie zijn. Of ze daar al mee bezig zijn, weet ik niet. Zij hebben an sich geen kennis en ervaring met vastgoed; ze hebben geen eigen distributiekanaal. Daar moeten ze eerst naar op zoek, een partij met kennis van zaken om het geld voor hen uit te zetten."

Hetzelfde ziet Van der Weg bij andere partijen die niet van oudsher in het vastgoed opereren, zoals pensioenfondsen en verzekeraars. En daar komen de intermediairs, waaronder Credion, in beeld. "Dat vinden wij heel interessant. We houden dergelijke ideeën en ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en kijken proactief met dit soort partijen mee, om ze naar vastgoedfinanciering toe te kunnen begeleiden. Wat dat betreft is de rek er voor de intermediairs er dus nog lang niet uit", sluit hij af.

Foto: [Business photo created by lifeforstock - www.freepik.com](http://www.freepik.com).

VASTGOED JOURNAAL

Ramon Holle