

Snel schakelende vastgoedfinancier komt voor beleggers als geroepen

20-03-2019 12:08

De terugtrekking van de grootbanken op de Nederlandse vastgoedfinancieringsmarkt heeft nieuwkomer [Domivest](#) geen windeieren gelegd. “We verstrekken nu maandelijks zo’n €30-40 miljoen aan nieuwe verhuurhypotheken”.

Nog geen twee jaar is hypotheekverstrekker Domivest actief en bezit inmiddels een financieringsportefeuille van ruim €300 miljoen met hoofdzakelijk Nederlandse huurwoningen van beleggers als onderpand. Via circa 100 geselecteerde adviseurs door het hele land komen de financieringsaanvragen binnen in een kantoor in Amsterdam-West waar 12 medewerkers ze na finale goedkeuring van Domivest omzetten in geslaagde deals.

“We begonnen in 2017 met vijf man en verstrekken nu maandelijks zo’n €30 tot 40 miljoen aan nieuwe verhuurhypotheken”, zegt Felix Berger, medeoprichter van Domivest (foto hiernaast). Met het huidige team kan Domivest de aanzwellende stroom deals vooralsnog prima aan. “Als het nodig is breiden we uit, maar nu zijn we goed bezet.”

Domivest is een nog jonge loot aan de stam van hypotheekverstrekkers met als specialisatie verhuurhypotheken van hoofdzakelijk woningen. VJ stelde Berger en zijn collega Justin Groot, Account Manager bij Domivest, een aantal vragen.

VJ: De grootbanken nemen nauwelijks nieuwe klanten aan. Hoe zit dat bij jullie en verstrekken jullie ook andere dan verhuurhypotheken?

Groot: “We willen graag nieuwe klanten. Beleggers die hypotheek voor verhuurde woningen zoeken zijn bij ons welkom.” De focus van Domivest is de professionele vastgoedbelegger met drie tot tien panden. “Of de klant moet een goede (financiële) onderbouwing aanleveren dat hij/zij binnen 3 jaar een portefeuille van tenminste drie panden gaat opbouwen”, verduidelijkt Berger. Een belegger die met zijn eerste pand wil starten, komt bij Domivest niet voor een dichte deur.

Bij Domivest komen alleen kant-en-klare huurwoningen voor financiering in aanmerking. Groot: “Geen transformaties of renovaties zoals grote verbouwingen waarbij bijvoorbeeld een extra kamer wordt gemaakt. Alleen kleine cosmetische verbeteringen zoals een nieuwe vloer of vervanging van een keuken.”

Overigens kunnen ook combinatiepanden zoals winkels met woningen erboven bij Domivest worden gefinancierd. “Maar in zulke gevallen tellen we de commerciële huuropbrengst niet mee bij het structureren van de financiering”, zegt Berger. Woningen bovenop bedrijfsruimte of op bedrijventerreinen worden niet gefinancierd.

Groot: “Dat vinden we toch een te kleine doelgroep”.

VJ: Welk voordeel hebben klanten die bij jullie herfinancieren?

Groot: “Klanten die bij Domivest hun portefeuille herfinancieren hebben een groot voordeel ten opzichte van de grootbanken. Zo kunnen ze hun bestaande leningen bij ons oversluiten en genieten dan een juridische looptijd van 30 jaar. Dat is veel langer dan elders. Zo blijven we op lange termijn met onze klanten verbonden. De leninglooptijd is bij ons losgekoppeld van de rentevaste looptijd.”

“Bovendien garanderen we dat de lening binnen een week wordt verstrekt mits alle documenten goed worden

aangeleverd", benadrukt Berger.

Domivest biedt verschillende rentelooptijden aan van 1, 3, 5, 7 en 10 jaar. Berger: "Maar meer dan de helft van de aanvragen die bij ons binnenkomen kiest voor vijf jaar."

De actuele, in rekening te brengen rentepercentages lopen uiteen van een gunstig lage 3,5% bij 1 jaar vast en 60% loan-to-value (ltv) tot slechts 4,95% bij 80% ltv bij 10 jaar vast. Berger legt uit: "Bij ons kan je in principe tot 80% ltv gaan. In dit geval vragen wij onze klanten om binnen tien jaar de ltv af te bouwen tot 60%. Daarna is de resterende twintig jaar aflossingsvrij."

Bijzonder is dat beleggers bij Domivest de mogelijkheid hebben om een lening op te nemen op een hypotheekvrij pand. Berger: "Die mogen ze naar eigen goeddunken besteden.". Inmiddels betreft 45-50% van de hypotheekaanvragen bij Domivest oversluitingen. Hier zitten ook financieringen op hypotheekvrije panden bij.

Momenteel bedraagt de gemiddelde aanvraag voor een financiering bij Domivest iets minder dan 3 ton. Berger: "Maximaal is €1,5 miljoen mogelijk voor onderpanden in de vier grote steden. Daarbuiten zetten we het maximum op €1 miljoen."

VJ: Bij sommige banken worden klanten aangemoedigd om een deel van de gevraagde herfinanciering elders te halen: hetzij bij een andere financier of via crowdfunding. Hoe is dat bij jullie?

Groot: "Bij ons is dat niet het geval. Wij willen juist de hele financiering doen samen met de klant. We zijn wel van mening dat een klant bij aankoop van het onderpand ook met zijn of haar eigen middelen in de belegging moet stappen, dus alles tussen de 80% ltv en de te betalen kosten."

VJ: We zien in de markt dat leningsvoorwaarden de afgelopen jaren zijn verzwaard.

Groot: "Dat is bij ons niet aan de orde. Wij hebben juist ons financieringsproduct zo neergezet dat iedere klant aan de voorkant al weet waar hij aan toe is." Berger: "We zijn daar heel duidelijk over: we willen weten voor welk pand de financiering bedoeld is, daarnaast worden de huurinkomsten aan ons verpand en is de klant hoofdelijk aansprakelijk. Als een zakelijke entiteit bij ons een aanvraag doet, vragen we altijd een borgstelling van de uiteindelijk belanghebbende."

Dat Domivest snel heeft kunnen groeien in de afgelopen anderhalf jaar is vooral te danken aan het 'heldere en transparante' product, stelt Berger. "We zijn bovendien snel in de acceptatie, maar de snelheid van acceptatie staat of valt bij de correcte aanlevering van de stukken. Maar de meer dan 100 taxateurs en adviseurs met wie we samenwerken kennen inmiddels onze voorwaarden en zorgen voor een correcte aanlevering."

Weg van taxatiediscussie

Groot stipt de recente discussie in VJ aan over de zogenoemde taxateurslijstjes bij de grote banken. Alleen de taxateurs op die lijsten krijgen toegang tot de lucratieve taxatieopdrachten van de banken. "Wij willen helemaal weg van deze discussie. Onze klanten kunnen zelf hun taxateur uitkiezen mits goedgekeurd door Domivest. Dit heeft alles te maken met de kwaliteit van de taxaties. De bij ons aangesloten taxateurs kennen onze eisen en weten waar onze taxaties aan moeten voldoen." Berger: "Een correcte taxatie is belangrijk voor de financiering. We merken dat regionale taxateurs beter op de hoogte zijn van de lokale marktomstandigheden dan de grote jongens die op de lijstjes van de banken staan."

Wat er in ieder geval in het taxatierapport moet staan is de marktwaarde in verhuurde staat, de huurwaarde en welke panden die als referentie worden aangevoerd.

VJ: Hoe staan de plannen om voor de funding een beroep te doen op de kapitaalmarkt zoals vorig jaar was aangekondigd?

Berger: "Op dit moment wordt de funding verzorgd door een aantal buitenlandse banken en daarnaast Nederlandse vermogende particulieren. We zijn momenteel aan het onderzoeken of het mogelijk is om een RMBS (residential mortgage backed securities) transactie uit te geven op de kapitaalmarkt. Gezien onze brede pool aan uitstaande financieringen met een homogeen karakter, denken we dat deze obligaties zeer aantrekkelijk kunnen zijn voor kapitaalmarktbeleggers."

Berger verwacht als alles goed gaat in 'april of mei' de eerste RMBS-emissie bekend te kunnen maken.

VJ: Algemeen wordt gevreesd dat de vastgoedmarkt in ons land op zijn hoogtepunt is komen te staan. Hoe zien jullie dat?

Groot: "De vastgoedmarkt kan zeker afkoelen op bepaalde plekken waar nu sprake is van oververhitting." En: "In de vier grote steden zie je dat de huurrendementen gedaald zijn. Beleggers gaan hierdoor meer buiten de steden kijken naar nieuwe kansen. We zien partijen die eerst alleen in de grote steden kochten, nu hun focus verplaatsen naar bijvoorbeeld Almere en Lelystad. Vergelijk het met een steen die in het water wordt gegooid", aldus Berger.

Voor meer informatie over Dominvest, [klik HIER](#). Zowel Justin Groot als Felix Berger zullen aanwezig zijn op het [De Dag van de Vastgoedfinanciering](#). Justin Groot zal onder andere beschikbaar zijn bij de Themasessies.

Rogier Hentenaar