VASTGOED JOURNAAL

NIBC | Onderbuik speelt nog steeds een grote rol

28-09-2019 09:50



Jan Willem van Roggen, managing director real estate bij NIBC

Natuurlijk moeten de cijfers tot achter de komma kloppen. Maar bij de beoordeling van een investeringsverzoek speelt bij Jan Willem van Roggen, managing director real estate bij NIBC, het onderbuikgevoel nog wel degelijk een rol. “Bij sommige projecten heb je gewoon geen goed gevoel.” Een gesprek over onder andere het zoeken naar niches, duurzaamheid en de crisis. “We laten ons als bank niet meer gek maken.”

“Wij hebben een grote interesse in woningportefeuilles. Dit overigens tegen scherpe tarieven.”

Als Jan Willem van Roggen geen bankier was geworden dan zou hij projectontwikkelaar of accountant zijn geweest. “Maar als je wilt werken bij een bank dan is dit de leukste plek”, zegt hij met veel stelligheid. Wat het volgens hem vooral leuk maakt is de positionering van NIBC als ondernemende bank. “Wij zijn geen vastgoedbank, maar vastgoed zit historisch gezien wel in ons DNA en is een belangrijke pijler van de corporate bank. Wij onderscheiden ons door vaak wat meer, wat wij noemen, ondernemende financieringen te verstrekken. Je moet dan denken aan ontwikkelingen waar wij bijvoorbeeld iets eerder in het proces instappen en zo echt een partner in het project zijn. Onze doelstelling is niet zoveel mogelijk transacties te doen maar om per transactie zoveel mogelijk toegevoegde waarde te leveren.”

VASTGOED JOURNAAL

Taylormade



Het gaat bij de NIBC Bank vaak om wat hij noemt taylormade-projecten. Projecten waar de bank ook mee voorop wil lopen. “Ons businessmodel is om telkens nieuwe niches te vinden waar andere banken nog niet zo actief in zijn.” Als voorbeeld noemt Van Roggen enkele jaren geleden het investeren in het transformeren van leegstaande kantoren naar woningen. “Daar werden we vooral in het prille begin al bij de ontwikkeling betrokken. Bijvoorbeeld op het moment dat het kantoor door de ontwikkelende partij wél al was aangekocht maar er door de gemeente nog geen vergunningen waren vertrekt. We beoordeelden het plan, gingen kijken naar het object, voerden gesprekken met de desbetreffende gemeente om in te schatten of ze mee zouden werken en besloten dan om wel of niet in te stappen.

Langzaam maar zeker gingen andere banken dat voorbeeld volgen.” En dan is het volgens de managing director real estate voor NIBC weer tijd om een nieuwe niche te zoeken. Die is nu gevonden in de revitalisering van oude winkelcentra. “Winkelcentra die kampen met leegstand worden opgekocht. De helft van de winkels

worden opgeknapt, een deel verdwijnt en er komt bijvoorbeeld een woontoren naast. Ook daar worden we nu in een heel vroeg stadium bij betrokken. Een andere niche is zorgvastgoed. Daar kijken we nu ook naar de mogelijkheden."

Imago

Over NIBC
NIBC werd in 1945 opgericht, met als doel financiering te verstrekken aan visionaire ondernemers die meewerkten aan de wederopbouw van Nederland na de Tweede Wereldoorlog. In de loop der jaren is NIBC ontwikkeld tot een ondernemende bank die klanten financiering, advisering en co-investering biedt op de voor hen meest beslissende financiële momenten. Commercieel vastgoed is een van de sectoren waar de bank zich op richt met de financiering van investeringen, projectontwikkeling en herinrichting van zowel kantoren, winkelpanden, woningen en hotels in Nederland. Diensten voor particuliere en institutionele beleggers en ontwikkelaars, omvatten financiering, advies en kapitaal- en co-investering.

Behalve aan projectfinanciering doet de bank ook aan beleggingsfinancieringen. "Wij hebben een grote interesse in woningportefeuilles. Dit overigens tegen scherpe tarieven." Van Roggen zegt dit laatste overigens niet zonder een reden. "Zeker niet. We worden in de markt nog wel eens gezien als wat duurder maar we kunnen ook goedkopere financieringen doen. Alleen dat wat duurdere imago kleeft soms nog aan ons. Dat komt misschien omdat we vinden dat we wel iets mogen verdienen als we iets verder gaan dan de markt. Maar dat betekent niet automatisch dat we altijd duurder zijn."

Waar de NIBC Bank niet voor openstaat is de traditionele belegger met een gemixte portefeuille. "Dus een partij met één winkelcentrum, ergens een hotel en een x-aantal woningen. Dan krijg je een taxatie van 20 miljoen euro met de vraag of we daar tien miljoen euro op willen doen. En dan zeggen wij dus nee. Dat zijn niet de vastgoedfinancieringen die wij doen. Bij een gemixte portefeuille is het risico lastig vast te stellen. We zoeken het in het project waar we een goede analyse op kunnen maken.

Ik wil in een kredietvoorstel altijd graag één kernvraag zien staan. Woningen in Purmerend, wat is dáár het risico? Zo zitten we in de wedstrijd. Hier in Den Haag zijn we betrokken bij de transformatie van het voormalige KLM-hoofdkantoor en het oude ministerie van IenM naar appartementen. Dat vind ik dus een echt mooi NIBC-project. Dan kijk je naar de locatie, de staat van het pand en de ondernemer in dit geval Impact."

Onderbuikgevoel
Ondanks dat vandaag de dag KYC en andere regulatory processes onderdeel uitmaken van iedere transactie, speelt bij de beoordeling van een project of beleggingsportefeuille 'de onderbuik' toch nog steeds een belangrijke rol. "Hoe staan de ogen van iemand of hoe gedraagt hij zich überhaupt? We komen regelmatig mensen tegen waarvan we zeggen 'daar gaan we sowieso geen zaken mee doen'. Van elke aanvraag maken we een zogenoemde onepager met daarin echt de kern van het project dat we met het team, een man of vier vijf, bespreken. Eén van de criteria is 'zou je zelf je geld erin stoppen?' En als iemand 'nee' zegt gaan we er niet mee door. Dat is een beetje hetzelfde als zou je er zelf willen wonen? Af en toe worden de woningen zo klein gemaakt, dat je je soms af moet vragen waar de grens ligt? Als je er zelf voor geen goud in wil wonen, dan doen we het niet."

Wat NIBC wél doet is investeren in duurzaamheid. Sterker, volgens Van Roggen is het zelfs "een hot" item bij de bank. "Als bank", vindt hij, "moet je ook een goede burger zijn." Daarom is het hoofdkantoor aan het Haagse Carnegieplein van label G naar label A gebracht. "Tegelijkertijd zijn 99 procent van onze transacties al milieubewust. Nieuwe woningen zijn standaard niet meer op het gas aangesloten en energieneutraal. En bij kantoren gaat het steeds vaker om Breeam excellent gebouwen. Neem het nieuwe hoofdkantoor van Danone

in Hoofddorp dat wij hebben gefinancierd. Ik vind dat een goed voorbeeld hoe een bank een nieuwe stijl van bouwen, duurzamer en met een gezondere werkplek als eindresultaat kan enthousiasmeren.” Daarin ziet hij ook richting de consumentenmarkt voor de bank een rol weggelegd. “De particuliere markt moet ook gaan verduurzamen. Driedubbelglas, zonnepanelen, warmtepompen, dat soort dingen. Daar bestaan vaak nog geen financieringsproducten voor.

Broekriem

''Ik wil in een kredietvoorstel altijd graag één kernvraag zien staan. Wat is het risico?''

De jaren van crisis liggen inmiddels alweer een tijdje achter ons. Het was een periode waarin ook de NIBC de broekriem flink moest aantrekken. “In die jaren hanteerden veel banken een liquiditeitstoeslag. Ik ben er altijd trots op geweest dat ondanks het feit dat we in de crisis best hard geraakt zijn, we die toeslag nooit hebben toegepast. Het was namelijk ook niet afgesproken. We worden weleens de chique Haagse zakenbank genoemd, maar als je chique bent moet je je ook aan je woord houden. We hebben toen ook geen klanten onderuit getrokken en zijn er ook niet met de botte bijl ingegaan.”

Op de vraag of we ooit zo’n zelfde crisis mee gaan maken is Van Roggen resoluut: “Een eventuele volgende crisis in het onroerend goed wordt geen bankencrisis maar zal eerder een equitycrisis zijn, denk ik. In de kredietcommissies van banken zitten allemaal mannen en vrouwen die de kredietcrisis van dichtbij meemaakten en daar flink van zijn geschrokken. In de afwegingen en besluiten zit dat dan ook in het achterhoofd. Daarom financieren wij de aankoop van een kantoorpand voor de helft. De andere helft moet de eigenaar zelf doen. Als de waarde dan bijvoorbeeld veertig procent daalt, dan heeft dat in eerste instantie gevolgen voor de equityproviders, over het algemeen pensioenfondsen, die de eerste verliezen opvangen.”

VASTGOED JOURNAAL



Over Jan Willem van Roggen
Jan Willem van Roggen studeerde bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Na deze afgerond te hebben heeft hij de functie van Marineofficier vervuld in militaire dienst. De loopbaan van Jan

VASTGOED JOURNAAL

Willem in de financiële sector startte bij Rabobank Nederland, waar hij als trainee begon. Zijn overstap naar NIBC is inmiddels 22 jaar geleden. Jan Willem vervulde hier verschillende functies in binnen- en buitenland, waar hij zeven jaar verbleef. Momenteel is hij commercieel verantwoordelijk voor het Commercial Real Estate- en het Infrastructure-team bij NIBC.

Redactie