VASTGOED JOURNAAL

RNHB | ‘Niet de grootste, maar wel de beste’

12-09-2019 11:30



De roep in grote steden om het aankopen van woningen door particuliere beleggers aan banden te leggen, noemt Ivo Knottnerus “onwenselijk”. Volgens de CEO van RNHB is de taart immers groot genoeg. Liever ziet hij dat de overheid in plaats van verboden uit te vaardigen, samen met de relevante partijen meer gaat investeren in grotere projecten. Een gesprek met Knottnerus en commercieel directeur Kostas Mamalingkas over de marktontwikkelingen en uiteraard RNHB: “We hoeven niet persé de grootste te zijn, maar wel de meest betrouwbare en beste.”

“Er is veel behoefte aan transformatie, deels door de noodzaak van verduurzaming."

RNHB bestaat sinds 1890 en heeft meer dan 125 jaar expertise opgebouwd in de vastgoedmarkt. Eind 2016 gaat er een frisse wind door het bedrijf. RNHB maakt zich los van de Rabobank en gaat verder op eigen benen. Sinds de verzelfstandiging heeft RNHB een sterke groei doorgemaakt en zich in korte tijd ontwikkeld tot een toonaangevende speler op de vastgoedfinancieringsmarkt.

VASTGOED JOURNAAL



“We richten ons specifiek op de Nederlandse markt”, vertelt Knottnerus die sinds begin 2017 met veel enthousiasme leiding geeft aan RNHB. Sinds het bedrijf volledig op eigen benen staat, is RNHB sterk gegroeid en nog steeds constant in ontwikkeling. “We zijn een dynamisch bedrijf, net als de markt waarin we opereren. Elke dag zijn er weer nieuwe veranderingen”, legt Ivo uit.

Kostas Mamalingkas is sinds april dit jaar bij RNHB aangetreden als commercieel directeur waar hij deel uitmaakt van het management. “De afgelopen twee jaar heeft RNHB zich vooral gericht op het opbouwen van het bedrijf. Nu zijn we klaar om actief de markt op te gaan “, aldus Mamalingkas.

Knottnerus ambieert samen met CFRO Richard van Altena om RNHB flink te laten excelleren. Toch zit de 125-jarige historie nog altijd diep in de genen nadat RNHB, eerst nog onderdeel van Rabobank-dochter FGH Bank, zelfstandige vastgoedfinancier werd. “We hebben in korte tijd veel meegemaakt en groei gezocht, zowel door overnames als op de kracht van onze unieke propositie”, beaamt Knottnerus. “We begonnen met buy-to-let; voornamelijk kleinschalig vastgoed. Relatief kleine beleggers van consument tot professionele beleggers met een portefeuilleomvang van 50.000 tot zo’n drie tot vijf miljoen euro.

FGH Bank
Drie portefeuilleovernames; een leningportefeuille van Propertize, Roparco Hypotheken en een aanzienlijk deel van de resterende portefeuille van FGH Bank brachten de groei in een stroomversnelling. “Met die laatste portefeuille zijn we het grotere zakelijk vastgoedsegment gaan bedienen. Dat is de markt van 5 tot 25 miljoen euro, die voor ons best groot is. Je ziet dat de grootbanken langzaam naar boven opgeschoven zijn, zeg maar de transacties van 25 tot 30 miljoen euro en groter.

''Telde het bedrijf bij de start ongeveer 28 medewerkers; binnenkort mag RNHB de 100e vaste medewerker verwelkomen''

De aantrekkelijke markt die daartussen is ontstaan, bedienen wij met onze specifieke expertise. Door de overnames konden we snel van start gaan, terwijl je door te groeien meer kennis binnenhaalt en verder uitbouwt.” Daardoor is RNHB inmiddels een van de grootste Nederlandse vastgoedfinanciers. Dankzij de kennis op het gebied van vastgoedfinanciering bedient zij een divers scala aan klanten. Van de particuliere woningbelegger tot professionals met een portefeuille van 25 a 30 miljoen euro, van panden die direct geschikt zijn voor de verhuur tot verbouwing en transformatie. “Dat concept maakt ons uniek in de markt. Je kunt bij ons terecht als je één pand in bezit hebt, maar ook als dat er 30 zijn. Daarom is ons onderscheidende aanbod dan ook; als je bij ons klant bent hoef je nooit meer weg.”

Nieuwe huisvesting

VASTGOED
JOURNAAL



In korte tijd is RNHB gegroeid. Telde het bedrijf bij de start ongeveer 28 medewerkers; binnenkort mag RNHB de 100e vaste medewerker verwelkomen en werkt het daarnaast met een flexibele schil van bijna 30 medewerkers. De organisatie groeide dan ook letterlijk uit zijn jasje waardoor een nieuw onderkomen noodzakelijk was. Sinds eind 2018 is RNHB gevestigd in het nieuwe World Trade Center naast Utrecht CS. Een omgeving waarin RNHB zich als een vis in het water voelt. “Alles in ons pand herinnert je aan vastgoed. We willen op alle fronten een onderscheidende vastgoedfinancier zijn. Deze inrichting sluit daar naadloos bij aan. Het geeft veel energie om onze klanten in deze ambiance te mogen ontvangen en bedienen.” En dat zijn er inmiddels heel wat. “We hebben zo’n 12.000 klanten. Het is erg inspirerend om die aan elkaar te koppelen om kennis uit te wisselen. Zo bouwen we samen aan de toekomst.”

Ontwikkelingen
Knottnerus en Mamalingkas zien veel nieuwe kansen vanuit de markt ontstaan. “Er is veel behoefte aan transformatie, deels ingegeven door de behoefte aan groei, deels ingegeven door de noodzaak van verduurzaming. Daarnaast is er veel vraag naar passende woningen, en ruimte voor kleinschalige nieuwbouw. Die plannen zijn er wel, maar blijven nu liggen bij gebrek aan de juiste financiers in de markt. Door de verschillende partijen bij elkaar te brengen zien wij volop mogelijkheden”, aldus Mamalingkas.

Momenteel zien beiden de verhoudingen tussen corporaties, particuliere en institutionele beleggers veranderen. De wens vanuit grote steden om het aankopen van particuliere beleggers aan banden te leggen is volgens Knottnerus onwenselijk. “Dat de markt voor nieuwe particuliere beleggers aan het groeien is, is een goed tegengewicht voor de huidige situatie.”

''De verhoudingen tussen corporaties, particuliere en institutionele beleggers veranderen.''

Bedreigingen zien Knottnerus en Mamalingkas ook. “De markt zelf kan een bedreiging vormen en heeft soms iets onzekers in zich. De overheid zou wat dat aangaat best wat meer durf mogen tonen en investeren in grotere projecten. Op sommige punten moeten ze snel met een gedegen visie komen. Bijvoorbeeld over stikstof”, legt Knottnerus uit.

Mamalingkas vult aan: “Ook een plotseling stijgende rente kan de markt sterk beïnvloeden.” Hypotheekregels van eigen woningen moeten volgens Knottnerus dan ook niet veranderd worden. “Ik ben eerder een voorstander van het model waarbij de toekomstige woningeigenaar eigen geld moet meebrengen samen met beperkte aftrek van de hypotheekrente.” De grootste groeikansen voor RNHB liggen volgens Knottnerus op het gebied van particuliere beleggers, professionele beleggers en de groei in woningen, commercieel vastgoed, en verbouwingen. Groeikansen die dan wel snel mogen gaan, maar tegelijkertijd ook gecontroleerd. “Groei is goed, maar als je te snel gaat vlieg je uit de bocht. We willen er over 100 jaar ook nog zijn. Die combinatie van dynamische gedegenheid doet ons verschillen van verscheidende -mogelijk tijdelijke- nieuwkomers op de markt ”, aldus Ivo Knottnerus.

Over Ivo Knottnerus

VASTGOED JOURNAAL



Ivo Knottnerus is aanjager van groei binnen organisaties én bij medewerkers. Denkend vanuit kansen en gericht op de mensen om hem heen. Zo helpt hij organisaties klanten nóg beter te bedienen. Zijn specialistische kennis en jarenlange (buitenlandse) ervaring in financieren deed Knottnerus op bij onder andere DLL en Freo. Samen met Microsoft Financing en Cisco Capital was hij betrokken bij grote financieringsprogramma's en digitaliseringsprojecten. Als CEO geeft hij sinds 2017 leiding aan RNHB, een ervaren specialist in het financieren van beleggingsvastgoed. Met de door hem ingezette strategie schudt RNHB de traditionele vastgoed financiering wereld op, door een uniek bedieningsconcept voor het financieren van diverse soorten panden, voor consumenten en professionele vastgoedbeleggers. Hierdoor richt RNHB zich op wat wél kan, ook als dat niet meteen een kant-en-klare oplossing is.

Over Kostas Mamalingkas

VASTGOED JOURNAAL



Kostas Mamalingkas helpt mensen om het beste uit zichzelf te halen. Tijdens zijn jarenlange carrière bij ABN AMRO deed hij specialistische kennis op van financieren, vastgoed en vernieuwende klantbediening. Daarnaast is hij drie jaar als directeur betrokken geweest bij de scale-up Slimline Buildings en daar veel ervaring opgedaan met private equity. Dankzij zijn ruime ervaringen met het opbouwen van business en change management weet hij zijn teams te motiveren. Nieuwe richtingen kiezen, buiten de gebaande paden denken en met elkaar de volgende stap zetten. Als commercieel directeur bij RNHB wil hij klantgerichtheid tot een nieuw niveau brengen.

Over RNHB

Als hypotheekverstrekker financiert RNHB woningen, winkels, kantoren, bedrijfsruimtes, of combinaties daarvan

VASTGOED JOURNAAL

– bestemd voor de verhuur voor zowel beginnende als professionele vastgoedbeleggers. Met 125 jaar expertise in de vastgoedsector zit de vastgoedwereld diep geworteld in het DNA en weet RNHB zich te onderscheiden in de markt.

Redactie