VASTGOED JOURNAAL

Nieuwe speler op de markt van vastgoedfinanciering

25-11-2019 15:22

Nestr Smart Finance **is de naam van een nieuwe geldverstrekker voor het financieren van verhuurde woningen. “We richten ons op de zakelijke markt”, vertelt Arnold van Hengstum, commercieel verantwoordelijk voor de nieuwe speler op de markt in het hoofdkantoor van Nestr in Hoofddorp. “Het is niet onze intentie om de strijd aan te gaan met de bestaande partijen maar het is uiteraard onvermijdelijk dat je in elkaars vaarwater komt.” Een gesprek over de vier p’s: product, prijs, proces en promotie.**

Vorig jaar prijkte Arnold van Hengstum nog op de 6e plaats op de lijst van 100 beste netwerkers in de wereld van het vastgoed. Er verschijnt een glimlach op zijn gezicht. “Ja, ik heb nogal wat nummers van mensen in mijn telefoon staan.”

Het komt zijn werk als commercieel eindverantwoordelijk voor de nieuwe speler op de markt van vastgoedfinancieringen alleen maar ten goede. Vanuit zijn netwerk krijgt hij immers regelmatig signalen dat de reguliere banken een terugtrekkende beweging maken als het gaat om het financieren van vastgoed.

“Dat heeft alles te maken met wet- en regelgeving en procedures bij banken die ervoor zorgen dat banken lastiger financieringen verstrekken. De regels van Basel4 worden in een tijdsbestek van vijf jaar geïmplementeerd en banken sorteren daar nu al op voor.”

Van Hengstum heeft er enerzijds wel begrip voor want ook hij heeft de tijd nog meegemaakt dat bij de banken the sky the limit was. “Alles kon. Zonder de nodige kennis en ervaring een project ontwikkelen, dat vervolgens voor 100% bancair werd gefinancierd.’ Logisch dat we dit met elkaar niet meer willen.”

Product

Maar door fors op de rem te trappen als het gaat om het verstrekken van vastgoedfinancieringen ontstaan er uiteraard wel ruimte voor nieuwe initiatieven. “Er zitten hiaten tussen vraag en aanbod waarin iedereen zijn of haar positie inneemt. We zien een duidelijke ruimte voor een nieuwe geldverstrekker.” Nestr Smart Finance richt zich op de zakelijke markt .

“Onze focus ligt op het financieren van (grotendeels) residentieel vastgoed dat nu reeds verhuurd is of op korte termijn verhuurd gaat worden. De partijen moeten aan kunnen tonen dat ze reeds vastgoed in bezit hebben of de bedrijfsmatige intentie hebben om een vastgoedportefeuille op te gaan bouwen Het gaat primair om bestaande woningen voor de verhuur, maar een winkel op de begane grond met één, twee of drie appartementen kan overigens ook. Hiernaast financieren we ook studentenwoningen in steden waar een hogeschool of universiteit gevestigd is."

De propositie van Nestr is zeer geschikt voor beleggers die een lange termijnvisie hebben en een optimale cash flow zoeken. "Onze financieringen hebben een juridische looptijd van 35 jaar en het aflossen gebeurt op basis van een annuïtair schema van 35 jaar. De rentevastperioden variëren van 2 jaar vast tot 10 jaar vast. Indien het gefinancierde object een Loan to Value van 60 procent heeft bereikt, kan de klant vragen om de bestaande financiering om te zetten naar een aflossingsvrije financiering."

Nestr Smart Finance gaat financieringen vertrekken tussen 100.000 euro en 2.000.000 euro per object met een maximale Loan to Value van 80 procent. De funding krijgt Nestr Smart Finance van een Amerikaanse bank. “In tegenstelling tot veel bestaande partijen verstrekken we financieringen voor woningen in heel Nederland. Met andere woorden, we beperken ons niet tot de Randstad. Logisch, want ook buiten de Randstad wordt gewoond, gewerkt en geleefd."

Proces
Maar ook met de verwerking van de financieringsaanvragen zegt Van Hengstum onderscheidend te zijn. Zo werkt Nestr Smart Finance met een softwaretool waarin aangesloten adviseurs de aanvraag kunnen verwerken en indienen.

“Met de klant aan tafel kan de adviseur de aanvraag indienen en aan de hand van de lichten rood, oranje en groen direct de beoordeling ervan zien. Krijgt de aanvraag groen licht, dan ontvangt de adviseur direct per e-mail een conditionele offerte. Maar ook als de aanvraag de kleur oranje krijgt, kan er in overleg met onze acceptant gekeken worden of deze naar groen gewijzigd kan worden. Het kan namelijk zo zijn dat er bepaalde aanvullende informatie is die de beoordeling gunstig beïnvloedt.”

Basis van het softwaresysteem is de implementatie van wat Van Hengstum de businessrules noemt. Eén van die regels is bijvoorbeeld dat de huur voldoende is om de gevraagde hypotheek te kunnen betalen. “Als een klant een hypotheek van 400.000 euro wil maar er is slechts 10.000 euro aan huurinkomsten dan wordt zo’n aanvraag rood. Echter wanneer de klant nog drie andere panden zonder hypotheek heeft met additionele huurinkomsten dan verandert dat de zaak aanzienlijk.”

Hij wil er maar mee gezegd hebben dat nee niet altijd een definitief nee is en dat behalve de automatiseringstoets er ook een menselijk oordeel wordt geveld. Verder kunnen de klanten van Nestr de offerte digitaal ondertekenen, wat de snelheid nog verder bevordert.

Over de prijs van de nieuwkomer is Van Hengstum kort. “Die zal vergelijkbaar zijn met de andere aanbieders in dit level playing field.”

Nestr heeft verder een overeenkomst gesloten met de landelijke taxatieketen Dynamis. De aangesloten taxateurs leveren uiterlijk binnen 8 werkdagen een taxatierapport op, indien de taxateur tijdig toegang heeft tot het pand. Tevens heeft de adviseur de vrijheid om een andere taxateur in te schakelen mits deze aan de gestelde criteria van Nestr voldoet.

Promotie
Als het gaat om promotie gaat Nestr Smart Finance het anders aanpakken. “We gaan ons niet presenteren als een hypotheekverstrekker, maar veel meer inspelen op de beleving rondom financieringen. Laten we eerlijk zijn: niemand neemt een financiering omdat hij of zij een financiering zo leuk vindt. Het is voor die persoon een middel om zijn doel te bereiken. Juist op die doelen, zoals rendement en vermogensvorming gaan we ons in de uitingen veel meer focussen.”

Daarbij heeft Nestr Smart Finance duidelijk twee soorten klanten voor ogen. De klant die wil groeien en zijn woningportefeuille wil uitbreiden. Van Hengstum: “Zij hebben vaak behoefte aan vrije liquiditeit en willen jaarlijks zoveel mogelijk van de huurinkomsten overhouden om opnieuw te kunnen investeren. We kunnen een lagere maandlast aanbieden omdat ze bij ons annuïtair aflossen met een looptijd van 35 jaar.”

De tweede groep bestempelt Van Hengstum als klanten die vooral willen consolideren. “Ondanks dat bij Nestr de aflossing lager is dan elders, kunnen onze klanten vrijwillig en deels boetevrij de hypotheek versneld aflossen. Dus een klant kan snel zijn financiering aflossen, maar in plaats dat dit een verplichting is, beslist hij daar bij Nestr zelf over. Als een aflossing een jaar niet uitkomt, omdat de klant bijvoorbeeld zijn panden wil opknappen, dan is hij daar vrij in. Zo denk ik dat we voor beide doelgroepen een passend product aanbieden.”

Soft launch
Nestr Smart Finance is 1 november van start gegaan met een zogenoemde soft launch. Er zijn vijf adviseurs

verspreid over het land geselecteerd die de systemen testen. “De focus ligt eerst op kwaliteit en op het moment dat die goed is, gaan we voor kwantiteit. Inmiddels is gebleken dat ondanks wat kleine opstartproblemen, de systemen zeer stabiel zijn.”

De eerste hypotheek is inmiddels gepasseerd bij de notaris. Van Hengstum gaat verder: “Onze adviseur Steve Sadi van Verver Financiële Diensten uit Groningen heeft op 1 november de aanvraag ingediend en woensdag 12 november is de akte gepasseerd.”

Inmiddels hebben vele adviseurs verspreid over het land zich aangemeld bij Nestr om een samenwerking aan te gaan. Van Hengstum: “Deze adviseurs zijn allemaal in kaart gebracht en worden op termijn allemaal benaderd om de mogelijkheid tot samenwerken te bespreken.”

Klik hier voor Nestr Smart Finance.

Redactie