

Credion: 'Vastgoedmarkt profiteert van aanwas alternatieve financiers'

02-03-2020 13:58

De vastgoedfinancieringsmarkt wordt de laatste jaren gekenmerkt door een toename van het aantal alternatieve financiers en een opmars van crowdfunding. Waar zijn de loketten nog wel open? VJ sprak met Carlo van der Weg, algemeen directeur van Credion, en besprak de belangrijkste ontwikkelingen in deze dynamische markt.

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 90 geldverstrekkers achter zich.

Carlo van der Weg schetst voor VJ de huidige markt. "Wat je op dit moment ziet is dat er een enorme groei is in beleggen in residentieel vastgoed. Door deze vraag is er ook een enorme groei geweest in financiers die dit specifieke segment financieren, voor particuliere én professionele beleggers. Institutioneel geld en banken maken nog maar een klein deel uit van deze taart."

Toename in het aantal financiers

"De opkomst van nieuwe financiers heeft ook deels te maken met de huidige markt," vertelt Van der Weg. "De liquiditeit is hoog in de vastgoedmarkt. Pensioenfondsen of buitenlandse investeringspartijen willen graag hun geld investeren. Partijen die de beurs hebben verlaten en de rente op hun spaarrekening vinden tegenvallen." Maar daarnaast is het ook uit noodzaak. "De loketten van de grootbanken zijn niet open voor commerciële vastgoedprojecten onder de €10 miljoen. Veel alternatieve financiers springen in dit gat."

Zo ziet Van der Weg nieuwe partijen die zelfs leningen van 30 of 35 jaar willen geven, maar wel met de kanttekening dat de rente slechts 10 jaar vaststaat. "Het gaat om lange periodes maar institutionele fondsen willen langjarig rendement maken."

"Je merkt dat financiering voor projectontwikkeling lastig blijft. Dat komt ook omdat in deze fase de meeste risico zit."

Veel mogelijkheden

Maar ook voor de korte financieringen zijn er nieuwe spelers te vinden op de markt. "Je ziet een toename in overbruggingsfinanciers en verbouwingsfinancieringen. Veel van dit soort financieringsvehikels zijn nu actief, het is de vraag of ze er over vijf jaar nog steeds in zulke grote getalen zijn. Maar ze zijn nu open en kunnen hypotheek verstrekken, dus voor de klant van vandaag biedt dit veel mogelijkheden," aldus Van der Weg.

Aanvragen steeds sneller behandeld

Doordat er meer financiers zijn om uit te kiezen, betekent dat de zij nieuwe manieren moeten bedenken om zich te onderscheiden van elkaar. Volgens Van der Weg is dit een interessante ontwikkeling: "Partijen steken elkaar de loef af door snel een financieringsaanvraag te kunnen verwerken. Door hun procedures steeds efficiënter te maken en behandelingsperioden zelfs te verkorten naar slechts enkele weken inclusief notaris, is dit een flinke verbetering voor vastgoedpartijen."

Het gaat hier met name om de financiering van simpele verbouwingen of transformaties. "Als het om een vijftal woningen gaat dan kan het snel, maar de transformatie van een kantoor naar 120 woningen duurt langer."

Aanbieders onderscheiden zich ook door scherp op de loan-to-value te zitten. "Ik zie aanbieders die een LTV van 80-85% aanbieden, maar ook aanbieders die vanaf een LTV van 60% geen aflossing meer nodig hebben. Partijen zoeken de grenzen op om producten bij hen af te sluiten. Dit heeft als voordeel dat de financiële druk minder op de belegger komt te liggen en er meer speelruimte is om nieuwe aankopen te doen," aldus Van der Weg.

"Was crowdfunding vroeger een aanvullende maatregel, vaak is het nu de eerste keuze voor financiering."

Financiering projectontwikkeling uitdagend

Welke categorieën hebben het lastig? "Je merkt dat financiering voor projectontwikkeling lastig blijft. Dat komt ook omdat in deze fase de meeste risico zit. Als het vastgoed gerealiseerd en verhuurd is, dan pas weten financiers waar ze aan toe zijn."

Waar financiers ook minder interesse in hebben is commercieel vastgoed. Van der Weg: "Verhuurde bedrijfspanden en kantoren brengen meer risico met zich mee dan woningen. Bij woningen hoef je je minder druk te maken om het vinden van een huurder, terwijl bedrijfsonroerendgoed al jaren onder druk staat. De kans op leegstand is hoger. Toch zien we ook op dit vlak ontwikkelingen in het aantal financiers die zich op dit segment richten. Ik verwacht ook dat particuliere investeerders meer interesse krijgen in dit segment omdat het rendement hoger ligt en het goed is voor de spreiding van de portefeuille."

De opmars van crowdfunding

De laatste grote ontwikkeling die Van der Weg aanstipt is crowdfunding. "Deze manier van financieren heeft een opmars gemaakt, er zijn nu veel specialistische platforms. De particuliere investeerder heeft zijn weg gevonden om hier met een deel van zijn financiering in mee te kunnen doen. Je merkt dat deze markt volwassenere en groter wordt. Als adviseur passen wij crowdfunding ook steeds meer toe bij kleinere aanvragen, om snel en efficiënt tot een oplossing te komen. Daarbij was crowdfunding vaak een aanvullende maatregel, vaak is het nu de eerste keuze voor financiering. De loketten van de grootbanken zitten tot €10 miljoen dicht en dan is crowdfunding een heel goed alternatief."

"Denk na over je rendement, spreiding binnen je portefeuille en het inwinnen van goed advies."

Adviseur die het landschap overziet

Als laatste geeft Van der Weg nog enkele tips voor partijen die een vastgoedfinanciering zoeken op dit moment. "Om een succesvolle aanvraag te hebben moet je goed nadenken over je rendement. Los van de waardeontwikkeling op een project, hoe kan ik rendement maken op bijvoorbeeld de huurstroom? Kijk ook goed naar de locatie. In de Randstad is de woningmarkt overspannen, maar liggen er misschien kansen in de periferie? Veel financiers hebben geen postcodebeleid meer."

"Denk ook goed na over spreiding binnen je portefeuille, niet alleen qua locaties maar ook het type vastgoed. Dus richt je niet alleen op woningen, maar kijk ook naar een kantoor, bedrijfsgebouw of een hotel."

En de laatste tip die Van der Weg geeft is: in een steeds breder landschap is goed advies belangrijk. "Laat je dus bijstaan door een adviseur die alle mogelijkheden overziet en weet welk geld op dat moment het beste bij je aanvraag past en onder welke voorwaarden. Wij kunnen maatwerk bieden en daarnaast zijn veel financiers alleen te bereiken via adviseurs. Een adviseur kan het verschil maken in het krijgen van een succesvolle financiering."