

‘Vraag naar vastgoedfinanciering blijft groot’

18-03-2020 11:02

Assets.nl ondersteunt beleggers bij het vinden van een passende financiering voor de verwerving dan wel herfinanciering van vastgoed. Ook na het uitbreken van het coronavirus blijft er vraag naar vastgoedfinancieringen, zo verwacht partner/adviseur Rob Hams. “De vraag naar huur- en koopwoningen zal wellicht tijdelijk een dip laten zien, maar de rente blijft voorsnog laag. Wij verwachten dan ook dat het investeringsklimaat op de langere termijn goed blijft.”

Het werk van Assets.nl kenmerkt zich, zo zegt partner/adviseur Jan Verbeek, door sterk verdiepende analyses. “We zijn meer dan simpelweg een tussenpersoon. Wij doen ons huiswerk goed. Bij iedere klant wordt eerst de portefeuille in kaart gebracht. De informatie over panden en huren vertalen we naar een voor de bank bruikbaar beeld. Wij tackelen alles waar ook de bank naar kijkt. Op basis daarvan kunnen banken tot een goede en snelle beoordeling komen.”

Het kantoor van Assets.nl in Den Haag telt zes ervaren vastgoedfinancieringsspecialisten. **Rob Hams** (links op foto) is ruim drie jaar partner/adviseur. Daarvoor was hij ruim negen jaar werkzaam bij RNLB Hypotheekbank, onderdeel van FGH bank, als accountmanager buitendienst voor de regio Zuidwest Nederland.

Jan Verbeek (rechts op foto) is sinds twee jaar partner/adviseur vastgoedfinanciering. Hij werkte daarvoor onder meer twee jaar als analist vastgoedfinanciering bij NIBC en elf jaar als krediet- en risicoanalist eveneens bij RNLB Hypotheekbank.

Stevige analyses

Die stevige analyses zorgen volgens beide heren voor een hoog succespercentage. De financieringsaanvragen van Assets.nl gaan bijna altijd door. De conversieratio bedroeg vorig jaar bijna 95 procent. “Op basis van onze software kunnen we op pandniveau goed inschatten of de aanvraag past. En ook op klantniveau kunnen we voldoen aan de vragen van de bank. We kennen de portefeuille goed; we kennen onze klanten goed”, aldus Hams.

De klantenkring bestaat uit trouwe relaties. Ook nieuwe klanten komen na een geslaagde financiering weer bij Assets.nl uit. “Het klantenbestand is heel gevarieerd; wij werken voor particuliere beleggers met vijf of meer panden, maar ook voor investeerders met portefeuilles van enkele honderden objecten. Doorgaans gaat het om actieve (semi-) professionele partijen die willen groeien en op zoek zijn naar nieuwe kansen op de vastgoedmarkt gespreid over het land”, zegt Hams. Die beleggers schakelen vaak vroeg met Assets.nl, ziet Verbeek. “Als we vanaf een vroeg moment meedenken, vaak nog voordat de transactie is beklonken, dan zijn we echt betrokken bij hun dossiers en kunnen we onze klanten tijdig op die punten wijzen waar ook de bank naar kijkt. We willen wat dat betreft al vanaf het begin een sparringpartner zijn.”

Aanhoudende vraag

Dat de vastgoedmarkt inmiddels over zijn hoogtepunt heen is, zoals soms wordt beweerd, daar willen ze bij Assets.nl niet aan. Verbeek signaleert in een krappe markt een aanhoudende vraag naar bijvoorbeeld betaalbare woningen. “We zien het aantal aanvragen om financiering – ondanks de uitbraak van het coronavirus - groeien. Dat komt wellicht ook omdat veel beleggers bezig zijn met het verbeteren en splitsen van vastgoed. De aankoop van een losse woning voor de verhuur is door de hoge aankooprijzen al gauw niet meer zo interessant. Maar veel van onze beleggers zijn geïnteresseerd in transformatie; in de verwerving van panden waar nog ruimte is voor optimalisering. Dit is één van onze specialismen. Wij begrijpen bij dergelijke aanvragen goed wat banken van hun potentiële klanten willen weten en kunnen goed adviseren over zaken als de financiering van verbouwingskosten. Ook kunnen we behulpzaam zijn met kortlopende financiering als het

risico hoger is, bijvoorbeeld voor de afgifte van de vergunning. Dit kan eventueel worden gecombineerd met een bouwdepot.”

Groot verschil tussen grootbanken en financiers

Volgens beide heren zijn er over de hele breedte voldoende partijen voorhanden die bereid zijn vastgoedpartijen van financiering te voorzien. “Bij veel klanten leven daarover wel vragen. Blijven de loketten open als na de uitbraak van het coronavirus de economische omstandigheden sterk verslechteren? Aan de andere kant verwachten we dat de huurinkomsten op peil blijven. Dat hebben we in de vorige crisis ook gezien.”

Wel ziet Hams een groot verschil tussen de drie Nederlandse grootbanken en andere financiers. “De traditionele grootbanken zijn vooral geïnteresseerd in de grotere woningportefeuilles met goede energie-labels. De belangstelling voor transformaties is tamelijk beperkt, Rabobank wellicht uitgezonderd. Aan de andere kant komen er in ons land nieuwe partijen op die zich speciaal richten op verhuurd vastgoed, zoals Casarion en Nestr. Vaak gaat het om buitenlandse partijen die zien dat de Nederlandse woningmarkt eigenlijk heel stabiel is. Beleggers kunnen bij hen terecht voor bedragen van een ton tot tien miljoen. Daarnaast zijn er buitenlandse banken die geïnteresseerd zijn in leningen boven de tien miljoen euro. Niet alleen voor woningen, maar ook met kantoren en winkels als onderpand. Ook met hen kunnen we snel schakelen.”

Reële huurwaarde

Al handelen banken wel anders dan in het verleden, meent Verbeek. “Banken zijn tegenwoordig voorzichtiger dan in de periode voor de vorige economische crisis. Indertijd werd vooral naar de loan to value gekeken; tegenwoordig wordt meer gekeken naar de betaalbaarheid en de kasstroom op basis van de reële huurwaarde bij een doorlopende exploitatie. Financiering op basis van uitpond-scenario's is niet meer aan de orde.” Wel kunnen beleggers onverminderd voor een relatief hoog percentage een beroep doen op bancaire financiering. “Grootbanken financieren voor zestig tot zeventig procent. Andere partijen verstrekken voor verhuurportefeuilles wel tot tachtig procent. Ook daarbij gelden aantrekkelijke tarieven.”

Intermediair Assets.nl behoort tot het bedrijvencluster van Erik de Voogd. Na de verkoop van Voogd & Voogd in 2017 heeft hij diverse bedrijven opgericht, zoals Vastgoed.com (kortlopende handels-, bouw- en beleggingsfinancieringen) en softwarebedrijf Unite. Ook is De Voogd de ontwikkelaar van De Vastgoedtool, een hulpmiddel om op basis van algoritmes en data van meer dan 650.000 woningen inzicht te krijgen in het vastgoedaanbod, potentieel rendement en de financierbaarheid van beleggingen.