VASTGOED JOURNAAL

'Het komend jaar zal behoorlijk spannend zijn'

02-10-2020 09:05



Wie vandaag de dag een niet alledaags vastgoed-object of -project wil financieren, zal een intensief traject moeten doorlopen. ‘Steeds vaker is het stapelen van verschillende vormen van financiering nodig om het gewenste bedrag te kunnen ophalen’, zegt Carlo van der Weg, directeur van Credion. Het is een soort puzzelen voor gevorderden.

"Er is nog steeds een bovengemiddelde appetite om te beleggen in vastgoed, omdat het een redelijk stabiele belegging is en de rente nog altijd historisch laag is"

Credion is de spil in een netwerk van grote en kleine financiers, vooral gericht op het MKB. Niet alleen in vastgoed, ook bedrijfsmatige financieringen behoren tot de kerncompetenties van het bedrijf. Bij grofweg 100 partijen kan Credion, dat in 2001 is opgericht, financiering aantrekken. Daarvan zijn er circa 25 die vastgoedfinanciering aanbieden (vooral fondsen en particulieren). Deels mondt dat uit in meer traditionele financieringsvormen, deels in nieuwe, alternatieve financieringsproducten. Credion telt 55 vestigingen, verspreid over Nederland. Carlo van der Weg is directeur, hij laat zijn licht schijnen op een aantal ontwikkelingen in de financieringsmarkt.

VASTGOED JOURNAAL



Weinig verandering in de financieringsmarkt

De gevolgen van de coronacrisis hebben weinig directe invloed op vastgoedfinancieringen, constateert Van der Weg. Dat wil zeggen, tot nu toe: ‘Er is nog steeds een bovengemiddelde appetite om te beleggen in vastgoed, omdat het een redelijk stabiele belegging is en de rente nog altijd historisch laag is. De verwachting is wel dat het effect vooral in de kantorenmarkt zal doorwerken. Door het thuiswerken is er minder behoefte aan meters en de meters zullen anders worden ingedeeld. Ik verwacht niet dat die twee tegengestelde ontwikkelingen elkaar helemaal neutraliseren. Maar er zullen wel verschuivingen gaan optreden, bijvoorbeeld in inrichting - meer flexplekken - en ook in de prijsstelling.’

Woningmarkt onverminderd populair

"Met name op verhuurde woningen lag vorig jaar al de focus bij beleggers, vooral bij particulieren"

Bedrijfsmatige objecten en woningen doen het onverminderd goed, aldus Van der Weg: ‘Met name op verhuurde woningen lag vorig jaar al de focus bij beleggers, vooral bij particulieren. Dat is niet veranderd. Daarnaast zet de verschuiving van de randstad naar andere delen van Nederland zich voort. Logisch, want de woningkrapte zal voorlopig nog standhouden. Alleen Oost-Groningen is vanwege de aardbevingen minder in trek. Voor nieuwbouw geldt een ander verhaal. Projecten waar je eerst een paar jaar financiering voor de

ontwikkeling nodig hebt zijn een stuk minder in trek. Grootbanken stappen al helemaal weinig in projectfinanciering, tenzij er al een koper of huurder bekend is. Zolang er weinig zekerheid is voor de lange termijn en het voor een investeerder dus lastig is om het risico te bepalen, bespeur ik weinig animo bij traditionele beleggers. Dan moet je op zoek naar alternatieve financiering.'

Eigen vermogen versus financiering

Hoe populair residentieel vastgoed met een solide huurportefeuille ook is, volledige financiering is zelden haalbaar, aldus Van der Weg: 'Het plafond bij woningprojecten ligt doorgaans zo rond de 80%. Vooral in het westen van Nederland en in de grote steden, studentensteden, is dat zeker haalbaar. Getransformeerde en verduurzaamde objecten met bij voorkeur een A-label doen het ook goed. Voor bedrijfsmatig vastgoed is 60 à 65 procent het maximaal haalbare aan (traditionele) financiering. In zo'n geval moet je dan waarschijnlijk ook gaan zoeken naar alternatieve vormen van financiering, want veel beleggers hebben onvoldoende eigen vermogen om 40 procent zelf in te leggen.'

Meer alternatieve financieringsvormen

VASTGOED JOURNAAL



Bij de stapeling van meerdere financieringsvormen speelt de adviseur een cruciale rol. Van der Weg: ‘Grootbanken zijn erg terughoudend. Door de coronacrisis is de risicoperceptie over het algemeen nog verder verschrompeld. Dat wil zeggen: minder animo om in onzekere vastgoedprojecten te stappen. Gelukkig komen er wel steeds meer alternatieven op de markt voor vastgoedfinanciering. Soms moet je een combinatie maken: eerst een deel ophalen bij de crowd en vervolgens naar een meer traditionele financier stappen die je dan ook

wat meer comfort kunt bieden omdat er al een deel bij elkaar is gebracht. Dat soort combinaties maken we steeds vaker. Dat zijn intensieve trajecten waarvoor veel kennis van de financieringsmarkt nodig is. Voor een belegger is het geen gesneden koek om bijvoorbeeld een crowdfunding-campagne te draaien. Zeker in bedrijfsmatig vastgoed en ontwikkelprojecten is het optuigen van een financiering een flinke puzzel.'

Transitie naar meer duurzaamheid

Het uitspreken van verwachtingen voor de toekomst van vastgoedfinanciering is, om in beleggingstermen te blijven, risky business, zelfs voor de korte termijn. Toch heeft Van der Weg wel een idee welke kant het in grote lijnen zal opgaan: 'Voor de langere termijn zal de transitie naar duurzaamheid de markt gaan bepalen. Een financier zal steeds minder happig zijn om projecten te financieren die een lager label hebben dan A of B. Nu al is het C-label bij banken de bovengrens. Dat betekent dus dat er in bestaand vastgoed geïnvesteerd zal moeten worden om die objecten duurzamer te maken zodat ze in trek blijven bij beleggers. Daarnaast zal ook veel afhangen van de economische ontwikkeling, die weer afhankelijk is van hoe snel we door de coronacrisis heen zijn. Misschien is alles vanaf volgend jaar weer normaal, inclusief ingrediënten als hoogconjunctuur en recessie, misschien niet. Het komend jaar zal behoorlijk spannend zijn, vooral ook voor wat betreft de risicoperceptie bij financiers. Zijn zij op de lange termijn bereid in vastgoed te blijven investeren. Ik denk het wel. Maar ja, we zitten nu midden in een jaar dat verloopt zoals niemand had voorzien, dus wat de effecten echt zullen zijn... wie het weet mag het zeggen.'

Redactie