VASTGOED JOURNAAL

'De buy-to-let markt biedt volop groeikansen.'

02-10-2020 10:03



“Er is nog voldoende ruimte voor groei, want er is in Nederland een structureel woningtekort.” Met die positieve conclusie eindigt het gesprek dat Vastgoedjournaal had met Justin Groot, de commerciële man van Domivest (“met als taak Domivest zo goed mogelijk in de markt zetten.”) en Felix Berger, één van de oprichters van deze Amsterdamse financier van verhuurde woningen.

''Volgens Justin Groot en Felix Berger kan de markt nog steeds groeien, want er is een structureel woningtekort in Nederland''

En positief zijn ze daar in Amsterdam. Niet ten onrechte, want sinds de oprichting in oktober 2017 groeide de toenmalige club van vijf uit tot de huidige 22. In 2017 was Domivest één van de eerste alternatieve financiers die zich, naast gevestigde partijen als NIBC en RNHB, op de vastgoedfinancieringsmarkt begaven en in het gat doken dat de grootbanken in ‘buy-to-let’ financiering achterlieten. Banken hebben zich na de kredietcrisis grotendeels terugtrokken uit dit deel van de vastgoedmarkt. Dat zorgde voor mooie kansen voor alternatieve aanbieders zoals Domivest. Justin Groot: “Daarnaast is het zo dat het voor banken over het algemeen interessanter is om een financiering van miljoenen te verstrekken dan een financiering van €250.000,-. ”

VASTGOED JOURNAAL



Groei

''Domivest heeft daar naar eigen zeggen veel minder last van doordat ze een beroep kan doen op meerdere financiers''

Als specialist in het verstrekken van hypothecaire financieringen van residentieel vastgoed profiteerde Domivest de afgelopen jaren flink van de toenemende vraag naar dergelijke financieringen bij professionele partijen. De markt in zijn geheel groeide volgens Berger en Groot door de lage rente en het feit dat beleggers naar rendement zoeken en daarbij naar alternatieven kijken voor de onzekerheid op bijvoorbeeld aandelenmarkten en de negatieve spaarrentes bij de bank. Vastgoed vormt een relatief stabiele markt, want zoals wel eens wordt gezegd: stenen renderen altijd. Zeker op de langere termijn. Felix Berger: “Investeren in verhuurd residentieel vastgoed vormt een aantrekkelijke investment opportunity. Inmiddels zijn er heel wat partijen tot deze markt toegetreden, waarvan er overigens door de coronacrisis ook een aantal pas op de plaats hebben moeten maken en, al dan niet tijdelijk, de handrem erop hebben gezet. Met name doordat ze een te smalle basis hebben qua financiers.”

Brede en stabiele basis

Domivest heeft daar naar eigen zeggen veel minder last van doordat ze een beroep kan doen op meerdere

financiers. Dat zijn met name internationale banken, aangevuld met geld van vermogende particulieren. Felix Berger: “Op die manier komen we tot een afgewogen geheel, waarbij het over het algemeen zo is dat de bank een senior lening verstrekt en de vermogende particulier het junior gedeelte.” Terwijl volgens Berger de concurrentie terughoudender was in april, tijdens het hoogtepunt van de lockdown, piekte het aantal aanvragen bij Domivest op dat moment juist, door de bovengenoemde spreiding. Met andere woorden: Domivest ondervond tot op heden, we houden een slag om de arm, geen hinder van de coronacrisis.

Landelijk opererend

VASTGOED JOURNAAL



Domivest werkt met een selecte groep van zo'n 200 financiële intermediairs. Voordeel daarvan is volgens Felix Berger dat de conversie hoog is. Justin Groot vult aan: "De voorselectie vindt plaats via deze groep tussenpersonen. Dat scheelt ons werk. De intermediairs waar we mee werken weten precies welke aanvragen een kans maken en welke niet. Daarnaast hebben we hierdoor ook directer gevoel met de verschillende regio's in Nederland, omdat veel van onze intermediairs puur lokaal actief zijn. Hetzelfde geldt voor de regionale taxateurs met wie we werken. Deze bij ons aangesloten taxateurs kennen onze eisen en weten waar onze taxaties aan moeten voldoen en zijn op de hoogte van de lokale marktomstandigheden. Een correcte taxatie is uiterst belangrijk voor de financiering, dat mag duidelijk zijn." Domivest heeft vanaf de oprichting in 2017 haar vleugels steeds meer uitgeslagen en werkt inmiddels landelijk, met uitzondering van de krimpgebieden aan de noordoostrand en de zuidwestrand van Nederland. Felix Berger: "In de randstad dalen de huurrendementen, dus kijken beleggers ook buiten de grote steden naar nieuwe kansen." Domivest maakt overigens wel een verschil tussen leningen in de vier grote steden en daarbuiten. Voor onderpanden in de vier grote steden is het maximum 2,5 miljoen en daarbuiten 2 miljoen. Voor alle duidelijkheid: het gaat hierbij om financieringen tot 80% loan-to-value, want Domivest verwacht van de professionele klant wel dat hij/zij eigen middelen inbrengt. Die 80% moet binnen tien jaar afgelost worden tot 60%, waarna de resterende twintig jaar aflossingsvrij zijn. Ook hebben beleggers bij Domivest de mogelijkheid om een lening te nemen op een pand die zij al langer in bezit hebben.

Snel schakelen

Duidelijkheid en transparantie vormen volgens Groot en Berger, samen met snelheid, de belangrijke selling points van Domivest. Als de klant zijn zaken op orde heeft, dan kan een lening supersnel worden geregeld. Felix Berger: "We kunnen een lening binnen een week verstrekken, mits alle documenten goed worden aangeleverd." Tot slot komen we nog even te spreken over de toekomst, want het zijn tenslotte onzekere tijden. Volgens Justin Groot en Felix Berger kan de markt nog steeds groeien, want er is een structureel woningtekort in Nederland (zie ook kadertekst, red.). Een tekort dat in de komende jaren niet opgelost gaat worden, ondanks de al meerdere keren uitgesproken ambities van de overheid. Ook vergeleken met een land als het Verenigd Koninkrijk is er in Nederland nog volop ruimte voor buy-to-let, aldus Felix Berger en Justin Groot. Justin Groot: "Daar is de markt vele malen groter dan in ons land; ook dat geeft wel aan dat er nog ruimte is."

Groeikansen

VASTGOED JOURNAAL



Uit cijfers van vastgoedspecialist Jones Lang LaSalle blijkt dat residentieel vastgoed de grootste groeikansen biedt voor institutioneel kapitaal in Europa. De veranderende demografie en de economie zorgen ervoor dat steeds meer beleggers interesse tonen in de woningbeleggingsmarkt. Door het aanhoudende woningtekort en de steeds grotere vraag naar huurwoningen, is ‘investeren in stenen’ aantrekkelijk. In cijfers uitgedrukt: investeringen in Nederlandse appartementen stegen in 2108 met maar liefst 35%. Terwijl het geïnvesteerde bedrag steeg van €8,5 miljard in 2018 tot €9,3 miljard in 2019. Zo blijkt uit gegevens van Capital Value. Volgens Sven Bertens, Head of Research & Strategy bij Jones Lang LaSalle Nederland, zijn het niet alleen grote institutionele partijen, uit bijvoorbeeld Noord-Amerika, die in Europa investeren. Maar zijn het ook steeds meer particuliere beleggers die in stenen investeren en daarmee profiteren van de aanhoudende groeikansen op het gebied van residentieel vastgoed.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie