VASTGOED JOURNAAL

‘Jong, modern en ambitieus’

02-10-2020 11:15



Nestr heeft binnen één jaar een stabiele plek in de markt van hypotheken voor verhuurde woningen verworven. Voor CCO Arnold van Hengstum en de drie andere eigenaren van Nestr breekt een spannend moment aan. “Nog dit jaar worden onze hypotheken voor het eerst gebundeld en gesecuritiseerd, maar de kwaliteit is afgelopen zomer als goed beoordeeld.”

''Beleggers pesten, zoals de verhoging van de overdrachtsbelasting naar acht procent, is niet het goede antwoord”

Strenge regelgeving en veranderende economische omstandigheden hebben ertoe geleid dat de klassieke grootbanken niet meer alle vormen van vastgoedfinanciering kunnen en willen verzorgen, zo verklaart Van Hengstum. “Aan de andere kant betreden significant meer kleine beleggers de vastgoedmarkt. Sinds enkele jaren kan die groep terecht bij partijen als NIBC en de Amsterdamse hypotheekverstrekker Domivest. Met mijn mede-eigenaren heb ik beredeneerd dat er in de markt voldoende ruimte is voor meer aanbieders.” Hij ziet een nieuwe groep beleggers opkomen. Vaak gaat het om jonge ondernemers die geld verdienen en die op een andere manier willen beleggen. “Vastgoed is op een bepaald manier cool. Dat trekt nieuwe mensen aan.”

VASTGOED JOURNAAL



Honderden beleggers

Zijn bedrijf is ‘klein, jong en modern.’ In minder dan een jaar tijd heeft Nestr -een voor dit doel bedacht label- honderden investeerders voorzien van een hypotheek. “Wij hebben heel bewust de keuze gemaakt niet de consumentenmarkt te betreden. Nestr richt zich specifiek op professionele beleggers die op zoek zijn naar een zakelijke financiering. Van klein tot groot; van een kleine belegger die een of twee woningen wil verwerven tot particuliere beleggers met een vastgoedportefeuille van bijvoorbeeld tweehonderd miljoen. De uit te lenen bedragen variëren van een ton tot maximaal twee miljoen euro; klanten kunnen een financieringsportefeuille opbouwen tot maximaal vijf miljoen euro.”

Hoe gaat het met die beleggingsmarkt? In allerlei steden, de Amsterdamse SP-wethouder Laurens Ivens voorop, wordt ‘buy tot let’ veroordeeld. “De kleine belegger krijgt in het maatschappelijk debat regelmatig de schuld van hoge huurprijzen en weinig keuze voor starters op de koopwoningmarkt, maar particuliere beleggers spelen op de totale woningmarkt maar een kleine rol. Het feitelijke probleem zit in het grote woningtekort en dat tekort loopt ondanks alle goede bedoelingen alleen maar verder op. Daar moet aan worden gewerkt. Beleggers pesten, zoals de verhoging van de overdrachtsbelasting naar acht procent, is niet het goede antwoord.”

Goede verwachtingen

VASTGOED JOURNAAL



Arnold van Hengstum

Arnold van Hengstum heeft een technische achtergrond, maar is al decennia actief in de financiële dienstverlening. Hij was eerder onder meer accountmanager bedrijfsfinanciering Nationale Nederlanden, accountmanager vastgoedfinanciering WestlandUtrecht Bank en manager marketing & sales bij DCMF (Dutch Commercial Mortgage Finance). Hij is mede-eigenaar van Nestr.

Van Hengstum is onverminderd positief over de potenties van de verhuurmarkt. “De markt is altijd in beweging, maar beleggers blijven zoeken naar rendement. De vraag naar huurwoningen is volgens ons goed. Mocht de rente op enig moment stijgen, dan krimpt de leencapaciteit, kunnen minder mensen een huis kopen en zal de vraag naar huurwoningen alleen maar verder oplopen.” De uitbraak van het coronavirus, toenemende werkloosheid en afname in stedelijke gebieden van het aantal expats leidt bij hem ook niet tot minder goede verwachtingen. “Ons klantenbestand is heel gevarieerd. Een verslechterende economie wordt gevoeld aan de randen, dus ook in het allerhoogste prijssegment. Maar in de sociale sector en in de vrije sector tot 1.500 euro blijft de markt goed; een aanzienlijk deel van onze klanten is actief in die segmenten. We zien ook geen afname van het aantal financieringsaanvragen. De inflow wordt elke maand groter. Onze groeiende naamsbekendheid zal daarbij een rol spelen. En de traditionele banken verleggen hun grenzen. Ze hebben minder trek in relatief kleine financieringen. Ook hebben zij onder invloed van Covid-19 hun beleid aangepast. Dat maakt dat er voor ons en onze collega’s een goede financieringsmarkt is.”

VASTGOED JOURNAAL

Nestr gebruikt als ondertitel ‘smart finance’. Nu nog ligt de focus op ‘buy tot let’-proposities, maar Van Hengstum heeft zeker de ambitie op termijn meerdere producten te lanceren. Niet groots en meeslepend. Dat segment doen volgens hem de grootbanken wel, maar denk aan kleinschalige winkels en kantoren in middelgrote steden. Smart finance verwijst voor Van Hengstum ook naar de mate van digitalisering en automatisering van werkprocessen. “De wereld van zakelijke financieringen is tamelijk traditioneel. De papierloze samenleving is geen gemeengoed. Bij het bedenken van Nestr hebben we gekozen voor een meer moderne aanpak.”



Eerste securitisatie

Voor de funding heeft Nestr een samenwerking met een Amerikaanse zakenbank. Binnenkort breekt een spannend moment aan. Het eerste hypothekenpakket wordt gesecuritiseerd en verkocht. De gesprekken met de rating-agencies zijn inmiddels gevoerd. Met goede uitkomsten. “Bedoeling is nog voor het einde de van het kalenderjaar een eerste partij te plaatsen. Direct na het uitbreken van Covid-19 viel de handel in dergelijke pakketten stil, maar die markt heeft zich hersteld.” Daarna moet Nestr doorgroeien. “Als eigenaren hebben we gezegd, toch wel elk jaar minimaal één securitisatie te willen doen.”

VASTGOED JOURNAAL

Oprichting Nestr

Nestr is pas vanaf november 2019 actief op de Nederlandse hypotheekmarkt. Met één specifiek product: hypotheken voor particuliere beleggers in huurwoningen. Het bedrijf gebruikt als voettitel ‘smart finance’. Meer dan de klassieke geldverstrekkers, heeft Nestr de werkprocessen gedigitaliseerd en geautomatiseerd. De markt wordt onder meer bewerkt door de inzet van social mediakanalen als Facebook en Instagram.

Redactie