VASTGOED JOURNAAL

‘Nederland houdt behoefte aan veel meer huurwoningen’

02-10-2020 11:33



RNHB ziet een sterke groei in buy-to-let hypotheken. CEO Ivo Knottnerus en CFRO Richard van Altena zijn niet bezorgd over negatieve sentimenten in die markt. “Buy-to-let wordt door veranderende regelgeving ingewikkelder, maar er bestaat in ons land onverminderd vraag naar meer huurwoningen. En financiering daarvoor.”

"Particuliere beleggers worden soms als huisjesmelkers weggezet"

RNHB financiert vastgoed in de meest brede zin van het woord, zo omschrijft Ivo Knottnerus zijn bedrijf. “Met de financiering van vastgoed streven wij naar een duurzamer en leefbaar Nederland. Samen met vastgoedinvesteerders dragen wij eraan bij dat vooral mensen met middeninkomens een betaalbare, duurzame huurwoning vinden. Daarbij beperken we ons niet tot de financiering van bestaande woningen alleen. Net zo goed bieden we vastgoedinvesteerders de mogelijkheid hun vastgoed te transformeren, verbouwen of verduurzamen. Commercieel vastgoed financieren we eveneens. Winkels. Kantoren. Combinatiepanden. Dat doen we overal in Nederland, ook buiten de Randstad. De combinatie van al die factoren alleen al maakt ons als kredietverstrekker uniek. ”

VASTGOED JOURNAAL



Meegroeien

“RNHB heeft vanuit het verleden een sterke feeling met een breed productenpallet voor haar klanten”, zo vult CFRO Richard van Altena aan. “Beleggers beginnen veelal klein, maar op een gegeven moment ontstaat belangstelling voor een winkel- of een kantoorpand. Onze kennis van vastgoed is uniek, het is het enige waar het bij ons om draait. Daardoor zijn we in staat om kansen te zien waar investeerders deze ook zien én kunnen we met hen meegroeien. Zelfs als dat betekent dat er nog waarde gecreëerd moet worden.”

''Naast kleine beleggers, financiert RNHB sinds vorig jaar mid-marketpartijen voor bedragen van 2,5 miljoen tot vijftig miljoen''

RNHB is inmiddels uitgegroeid tot een vastgoedfinancier van betekenis, maar het gaat volgens Knottnerus niet om de grootste kredietportefeuille, de grootbanken niet meegerekend. “Het gaat ons juist om de lange termijn. Wij willen dat onze klanten lang bij ons blijven. Dat betekent dat wij onze klanten in al die verschillende vastgoedaspecten willen en kunnen bedienen.”

Naast kleine beleggers, financiert RNHB sinds vorig jaar mid-marketpartijen voor bedragen van 2,5 miljoen tot vijftig miljoen en alles wat daar tussenin, of soms zelfs boven zit. “Een echt eindbedrag is er niet”, aldus Knottnerus. “Die markt is groeiende en ook daar kunnen wij van betekenis zijn.”

VASTGOED JOURNAAL

Lokale helden

RNHB ziet onder meer een sterke groei van buy-to-let hypotheken. Hoe bestendig is die groei? Het kabinet denkt aan een hogere overdrachtsbelasting, al adviseert de Raad van State het wetsvoorstel voor differentiatie van de overdrachtsbelasting niet in haar huidige vorm aan de Tweede Kamer aan te bieden. Buy-to-let is bovendien vaker onderwerp van politieke en maatschappelijke discussie. Meer gemeenten kiezen voor een zelfbewoningsplicht voor nieuwbouwwoningen of steken een stokje voor het ‘verkameren’ van woningen voor de verhuur.

“Particuliere beleggers worden soms als huisjesmelkers weggezet. Het gros van de investeerders, zo merken wij, zijn vaak de lokale ondernemers die belangrijke investeringen doen, met hart voor hun leefomgeving. Natuurlijk zijn zij hartstikke trots op hun panden, buurtbewoners zijn zelfs blij dat het aanzicht van hun straat erop vooruit gaat”, aldus Knottnerus.



Hij is ook niet bezorgd over een neerwaartse spiraal in dat segment van de kredietmarkt. “Nederland kent een enorm woningtekort. Als voor het kopen van een woning ook nog veel eigen geld ingebracht moet worden, dan is er maar één conclusie mogelijk: we hebben in ons land veel meer huurwoningen nodig. Voor starters. Voor

middeninkomens. Voor ouderen.”

“Natuurlijk. Wet- en regelgeving verandert. Van het Rijk én van gemeenten. Buy-to-let wordt daardoor ingewikkelder. Met mogelijk tot gevolg dat de kleinschalige consumentenmarkt de komende tijd minder zal groeien. Of in ieder geval niet exponentieel groter zal worden. De ervaren beleggers daarentegen, zullen veel belangstelling houden voor huurwoningen. Die markt blijft groeien.”

Van een afnemend woningtekort is, zo zegt Van Altena, nog geen sprake. “Neerwaartse economische ontwikkeling zal van invloed zijn op de woningmarkt; de trend dat er meer eenpersoonhuishoudens ontstaan en daarmee de vraag naar het aantal woningen toeneemt, gaat gewoon door.”

Sterke organisatie



Ivo Knottnerus en Richard van Altena

Ivo Knottnerus is ruim drie jaar CEO van RNHB. Daarvoor werkte hij ruim veertien jaar in verschillende functies en landen bij DLL, onder meer als lid van de directie DLL Nederland. Richard van Altena is vanaf 2017 CFRO van RNHB. Van Altena werkte eerder bij ING Real Estate en CBRE Global Investors en was vanaf 2008 CFO van de CBRE Dutch Funds.

De komende jaren wil RNHB de kredietportefeuille verder laten groeien. De middelen zijn voorhanden. “Onlangs nog hebben we met het plaatsen van een securitisatietransactie voor 325 miljoen euro aan nieuwe publieke

funding opgehaald. Juist in deze tijd onderstreept dat voor ons, dat de markt volop vertrouwen in RNHB heeft", aldus Van Altena. De afgelopen periode hebben we veel geïnvesteerd in versterking van de organisatie, benadrukt Knottnerus aansluitend. "We hebben in de laatste 3,5 jaar een zelfstandig, volwassen bedrijf opgebouwd, met inmiddels 150 mensen die gepassioneerd en gespecialiseerd zijn in vastgoed. Daardoor kunnen we écht maatwerk aan een verscheidenheid van klanten bieden. Bij deze schaal horen ook gezonde groeiambities, die gaan hand in hand."

Waar staat RNHB over vijf jaar? Knottnerus: "Dan zijn we nog steeds dé vastgoedfinancier van een nog leefbaarder Nederland. Een kredietportefeuille van vijf miljard plus zou daarbij leuk zijn, ook voor de langetermijnvisie van het bedrijf. Het is belangrijk voor ons land dat het aanbod aan vastgoedfinanciering voor beleggingspanden, gezien de terugtredende grootbanken, niet te schraal wordt. Wij willen daarin een voorname rol spelen, maar zelfs een tweede, wat meer omvangrijke partij zou wat mij betreft welkom zijn."

RNHB

RNHB is er voor iedereen die financiering zoekt voor woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimtes – en combinaties daarvan – bestemd voor de verhuur. Met het financieren van vastgoed als enige focus, heeft RNHB een enorme expertise opgebouwd in de Nederlandse vastgoedmarkt. Niet voor niks kijkt de vastgoedfinancier naar wat wél kan, ook als er niet meteen een kant-en-klare oplossing is. Creëer bijvoorbeeld waarde die er nog niet is, door een verbouwing, splitsing of transformatie mee te financieren. Of financier óók panden die net even anders zijn, zowel binnen als buiten de Randstad. Voor financieringen boven de 2,5 miljoen biedt RNHB een maatwerkoplossing. Bezoek de website van RNHB >>>

Redactie