VASTGOED JOURNAAL

‘Goede proposities worden beloond met een competitieve marge’

02-10-2020 14:42



Vastgoedjournaal ging in gesprek met Head of Real Estate Benelux bij Berlin Hyp, Rogier Bos, over zijn visie op de Nederlandse vastgoedmarkt en hun financieringsbeleid. Waar liggen de kansen en heeft de coronacrisis dit veranderd? “We waren altijd al een prudent financier, de coronacrisis heeft deze strategie bevestigd.”

Berlin Hyp is al ruim 150 jaar actief in het financieren van commercieel vastgoed. Het zwaartepunt ligt in Duitsland, maar de financier is daarnaast actief in de Benelux, Frankrijk en Polen. Head of Real Estate Benelux Rogier Bos vertelt aan VJ: “Ons zwaartepunt ligt in Duitsland, maar om onze portefeuille te diversifiëren hebben we zo’n 20 jaar geleden besloten om uit te breiden naar het buitenland. Sinds 12 jaar zijn we actief in de Benelux en in het bijzonder Nederland. We hebben inmiddels een grote portefeuille van vastgoedleningen opgebouwd.”

VASTGOED JOURNAAL



Rogier Bos, Head of Real Estate Benelux bij Berlin Hyp

Het gaat in totaal om een Nederlandse portefeuille met een omvang van circa €2.831 miljoen. Deze bestaat voornamelijk uit financieringen van woningen en kantoren, en in veel mindere mate retail, logistiek en hotels. Bos vertelt: “Niet onbelangrijk, we werken met een lokaal team dat bestaat uit vijf mensen. Het gaat daarbij niet alleen om commerciële mensen, maar ook een taxateur, zodat wij veel lokale kennis hebben. Wij zijn de ogen en oren voor het hoofdkantoor van Berlijn als het gaat om de selectie van klanten en leningen.”

VASTGOED JOURNAAL

Vanaf €20 miljoen
Het financieren doet Berlin Hyp middels pandbrieven, een obligatie die door de hypotheekbank is uitgegeven. De door de hypotheekbank verstrekte leningen vormen het onderpand van de obligatie. En die leningen zijn weer gedekt door hypothecair onderpand; vandaar de naam pandbrief.

Berlin Hyp financiert vanaf een volume van €20 miljoen. Bos licht toe: “Dat betekent dat we nooit enkele woningen financieren, maar ons vooral richten op portefeuilles of appartementengebouwen. Ook 'single asset' kantoren zijn interessant, al vinden we 'multi-tenant' panden vanwege het gespreide risico gunstiger.”

Portefeuille van 20% naar 33% groen vastgoed
Daarnaast is het tevens belangrijk dat het vastgoed duurzaam is. “Het liefst richten we ons op groen vastgoed, zeker als het gaat om kantoren want de energielabel C verplichting in 2023 komt steeds dichterbij. Daarnaast willen we vastgoedeigenaren helpen om hun vastgoed te vergroenen door een verduurzamingsfaciliteit aan hen ter beschikking te stellen tijdens de looptijd van de financiering. Dus als het vastgoed nog niet groen is, dan willen we graag dat het groen wordt.”

Dit is tevens een van de speerpunten van Berlin Hyp; in 2019 was ruim 20% van de portefeuille al groen, maar de doelstelling om dit in 2025 naar tenminste een derde te vergroten. “Behalve dat het vastgoed zo voldoet aan de gestelde normen en eisen van de overheid, heeft een groen gebouw een veel betere verhuurpositie. Dit is niet alleen in het belang van de huurder, maar ook de vastgoedeigenaar en voor ons als financier. In het kader van onze risicobeheersing willen we ons richten op financieren van kantoren die vergroend worden,” aldus Bos.

Om deze doelstelling te halen heeft Berlin Hyp haar strategie daarop ingesteld: “Behalve dat we onze portefeuille willen vergroenen naar 33% in 2025 en een verduurzamingskrediet willen aanbieden, willen we daarnaast meer inzage geven in de duurzaamheid van onze portefeuille en de transparantie vergroten door bijvoorbeeld onze CO2-footprint duidelijker te maken.” En hierbij is ook medewerking van de markt nodig. “Er bestaan veel verschillende duurzaamheidslabels, maar nog weinig standaardisering. Zo kan EPC in Nederland niet direct vertaald worden naar LEED of BREEAM. Om goed te kunnen monitoren hoe de portefeuille zich ontwikkeld en hier op te kunnen sturen, zou wereldwijde standaardisering helpen.”

VASTGOED JOURNAAL



Foto: Oliver Wendel

Stationslocaties en Randstad
Behalve de duurzaamheidsfactor en de kwaliteit van het vastgoed, blijft het adagium locatie, locatie, locatie ook belangrijk. “Het verschilt per segment, maar we richten ons op heel Nederland. Voor kantoren zijn in het bijzonder stationslocaties in de top 20 steden in Nederland interessant. Woningen financieren doen we door het hele land, maar krimpgebieden proberen we te vermijden.”

Daarnaast blijft retail, ondanks dat dit segment de afgelopen jaren worstelt, een asset class waar Berlin Hyp financiering verstrekt. “We richten ons daarbij wel op convenience. Deze assetclass vinden we al langer interessant en we zijn daar bezig een portefeuille in op te bouwen. Er is sprake van schaarste in dit segment en dat is goed voor de waardeontwikkeling. Maar we blijven kritisch. Dat waren we al voordat de coronacrisis toesloeg en we zijn hierdoor extra scherp geworden. Zo proberen we winkels die in een segment zitten dat gevoelig is voor internetverkopen, zoals mode, te vermijden. Een winkelcentrum waar een groot modesegment is en weinig convenience, moet met een goed verhaal komen willen wij overwegen dat te financieren.”

Vier tot tien jaar
De gemiddelde looptijd van een lening bij Berlin Hyp ligt tussen de vier en tien jaar, “De LTV laten we in het midden, want dit verschilt per segment en per casus. We richten ons puur op langere termijn financieringen, zo zijn we niet in de markt voor overbruggingsfinancieringen. We financieren marktconform en doen niet onder voor onze Nederlandse collega’s.” Ook de rente verschilt, maar die kan volgens Bos scherp zijn. “Goede proposities worden beloond met een competitieve marge. Dus dat kan zijn vanwege een A-locatie, lange

huurcontracten met stabiele huurders en vastgoed dat onlangs is herontwikkeld.”

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Foto: Chris Barbalis

Heldere afspraken
Hoe onderscheidt Berlin Hyp zich? “Het is belangrijk om te weten dat we makkelijk toegang hebben tot kapitaal en dat we hierdoor ook makkelijk financieringen kunnen verstrekken. Daarbij hebben we jarenlange ervaring, een heel helder kredietproces en dat betekent dat onze deal-zekerheid voor onze klanten heel groot is. Als we beginnen aan een financieringstraject, maken we niet alleen heldere afspraken over de voorwaarden maar, ook over de tijdslijnen, zodat onze klanten weten waar ze aan toe zijn.”

Volgens Bos is de bank open voor bestaande maar ook nieuwe klanten, Nederlands of internationaal. “Doorslaggevend is dat een klant marktkennis heeft en een goed assetmanagement team op de portefeuille heeft zitten, zodat ze dicht op hun vastgoed zitten.”

Prudent financier
Heeft de coronacrisis nog voor een verandering gezorgd? Bos antwoordt: “Berlin Hyp was altijd al een prudent financier, dus in die zin is er weinig veranderend. Misschien kan je zeggen dat we bij bepaalde segmenten nog voorzichtiger zijn, zoals hotels of retail. Maar we blijven terughoudend en voorzichtig. We zullen ook zien dat er de komende maanden een flinke recessie over ons heen zal komen en dat kan op de meeste assetclasses en waarderingen een negatieve invloed hebben.”

€2,5 miljard
Uit de laatste halfjaarcijfers van de bank blijkt dat Covid-19-pandemie geen significant negatieve impact heeft gehad op de kredietportefeuille in de eerste helft van 2020. Het kredietvolume is zelfs gestegen met 11,6% tot €2,5 miljard. Circa 83% van deze leningen zijn uitgegeven in Duitsland. Ook bedroeg het bedrijfsresultaat circa €92 miljoen, een toename van bijna 23% ten opzichte van het jaar ervoor. Bos zegt hierover: “We hebben tot nu toe nauwelijks voorzieningen hebben hoeven treffen op onze leningen. Wel hebben we voorzorgsmaatregelen genomen en de buffers versterkt door middel van reserveringen om tegenslagen in de toekomst op te kunnen vangen.”

Investeringsactiviteiten in de toekomst
“Ondanks de coronacrisis, zitten we tegelijkertijd in een tijd waar veel kapitaal beschikbaar is op de markt en daarom verwachten we de komende maanden wel veel investeringsactiviteiten. We zullen selectief onze transacties kiezen. Er wordt door CPB een economische groei in 2021 voorspeld, maar alsnog is 2020 een veel minder jaar dan 2019. Je zal zien dat de werkloosheid in eerste halfjaar 2021 zal toenemen en dat de consumptie zal afnemen, huizen zullen ook minder snel gekocht worden. Ook de vraag naar kantoorruimte zal veranderen.”

“Toch blijven woningen en goede kantoren interessante asset classes. Ik geloof nog steeds dat bedrijven een goed kantoor nodig hebben waar ze kunnen werken, overleggen en ontmoeten. Werkgevers en werknemers zijn gebaat bij een goede gezamelijke werkplek. Daarbij blijft kwaliteit, locatie en duurzaamheid leidend,” zegt Bos tot slot.

Kimberly Camu