VASTGOED JOURNAAL

‘Wij groeien graag mee met onze klanten‘

03-11-2020 15:34



NIBC Vastgoed Hypotheek is positief over de woningbeleggingsmarkt. Door het grote woningtekort zal die markt niet bij de eerste tegenwind krimpen. Ook kiest de bank voor relaties voor de lange termijn. “Wij groeien graag mee met onze klanten.”

'Aanvankelijk waren we heel selectief en verstrekten we alleen financiering in de vier of grote steden. Nu bedienen we beleggers in nagenoeg heel Nederland'

Managing director Dirk van den Beukel en director Lenny Overduin zijn de oprichters van de NIBC Vastgoed Hypotheek. Zij zagen zes jaar geleden een gat in de markt; ook NIBC bediende tot dat moment niet de markt van vastgoedleningen onder de tien miljoen euro. “Wij waren in 2015 de eerste partij die een brug wilde slaan naar kleinere woningbeleggers en hebben ons de afgelopen jaren met een groot aantal klanten ontwikkeld tot een serieuze partij op die vastgoedfinancieringsmarkt,” zo zegt Dirk van den Beukel.

Meegroeien

“Wij zijn de afgelopen jaren meegegroeid met onze klanten”, vervolgt Van den Beukel: “We hebben startende beleggers zien uitgroeien tot partijen met indrukwekkende portefeuilles. De markt zat mee. Vastgoedeigenaren durfden te investeren, dat is waar. Maar het is ook ontzettend mooi dat wij de groei van die beleggingen mede mogelijk hebben gemaakt.” De focus ligt vanaf het begin van de Vastgoed Hypotheek op woningbeleggingen. Daaraan is de afgelopen vijf jaar niks veranderd, aldus Overduin. “We financieren alleen incidenteel combinatie-

panden. Daarbij geldt een duidelijke restrictie: het niet woningdeel mag niet groter zijn dan een kwart van de lening. Mocht dat wel het geval zijn, dan verwijzen wij dergelijke beleggers naar elders binnen NIBC. Voor een ander product.”



Lenny Overduin en Dirk van den Beukel zijn de oprichters van de NIBC Vastgoed Hypotheek. Overduin is sinds 2015 director NIBC Vastgoed Hypotheek. Daarvoor was zij acht jaar hoofd portfoliomanagement commercieel vastgoed bij NIBC Bank. Eerder werkte zij onder andere als relatiemanager bij FGH Bank. Van den Beukel is sinds 2005 werkzaam bij NIBC Bank. Vanaf 2015 is hij managing director. Daarvoor was hij zes jaar hoofd strategie en ontwikkeling van de consumentenbank en vier jaar portfoliomanager CMBS&RMBS.

De belangstelling voor woningbeleggingen is onverminderd groot, maar de koek moet wel onder steeds meer aanbieders worden verdeeld. Dat is volgens NIBC geen probleem. De beleggingsmarkt is de afgelopen jaren ook veel groter geworden. De bank biedt in die groeiende concurrentiestrijd een duidelijke meerwaarde, zo menen zij. Er wordt veel geïnvesteerd in klantrelaties, maar nog belangrijker is het bestaan van de bank. “Mensen vinden het fijn dat wij een bank zijn. Wij zijn niet als andere spelers afhankelijk van een buitenlandse financier; een financier die op enig moment misschien geen belangstelling meer heeft voor ons land waardoor leningen moeten worden afgelost. Ook kiezen we nadrukkelijk voor relaties voor de lange termijn. Onze leningen hebben een (juridische) looptijd van dertig jaar. En wij handelen voor eigen boek. Ook dat geeft klanten een bepaalde rust”, aldus Overduin.

Grote steden

De verstrekte financieringen vinden hun weg naar grote- en middelgrote Nederlandse steden. “Daar is de

grootste verhuurmarkt en daar is een markt voor verkoop van woningen in verhuurde staat. Het is dus een natuurlijke keuze dat het zwaartepunt op die steden ligt", zegt Van den Beukel. Al verschuiven de panelen. "Aanvankelijk waren we heel selectief en verstrekten we alleen financiering in de vier of grote steden. Nu bedienen we beleggers in nagenoeg heel Nederland, mits sprake is van courant vastgoed op een goede locatie."



De coronacrisis dit jaar heeft nauwelijks impact op de financieringsactiviteiten. Overduin: "Bij de uitbraak van het virus keken we elkaar aan: Wat gaat er gebeuren? Vallen de aanvragen stil? Moet het budget worden bijgesteld? Daar waren we aanvankelijk negatief over, maar uiteindelijk ging de markt gewoon door." Van den Beukel tekent daarbij aan dat de bank het afgelopen half jaar de voorwaarden ook niet heeft gewijzigd. "We proberen echt de partner voor de lange termijn te zijn. Dat klinkt misschien wat surrealistisch in een tijd dat bedrijven kopje onder gaan en mensen hun werk verliezen, maar de woningmarkt houdt zich goed staande."



Solide boek

VASTGOED JOURNAAL

Als sprake mocht zijn van economische neergang gedurende langere tijd, dan wordt de bank niet direct nerveus. “De voorspellingen zijn niet dramatisch, maar we hebben een solide boek. Wij financieren tot 65 of 75 procent van de waarde en maximaal voor de helft aflossingsvrij. De kop moet in vijftien jaar afgelost. Dan geeft een bepaald aflossingspatroon. Onze klanten kunnen het wel hebben als het economisch enige tijd wat minder gaat of de rente omhooggaat”, aldus Van den Beukel.

De actuele wens van het kabinet om specifiek voor woningbeleggers de overdrachtsbelasting sterk te verhogen, gooit volgens Overduin evenmin roet in het eten. Misschien wordt de prijs bij aankoop van een beleggingspand wat gedrukt, maar dat zijn beleggers volgens haar na een jaar vergeten. “Ik verwacht niet dat de woningbeleggingsmarkt daardoor zal krimpen. Vastgoed blijft interessant om rendement mee te maken.” Zij verwacht wel dat de extra belastingdruk zal worden wordt verdisconteerd in een hogere huur. “Die belegger wil een bepaald rendement halen. Als de kosten omhooggaan, dan zullen de huren op enig moment een aanpassing ondergaan. De voorgenomen maatregel zou dus heel goed een averechts effect kunnen hebben.”

Redactie