VASTGOED JOURNAAL

Nestr: ‘Automatiseren waar het kan, maar uiteindelijk is vastgoed financieren nog altijd mensenwerk’

26-02-2021 14:58

Nestr is meer dan een jaar actief op de Nederlandse vastgoedfinancieringsmarkt en blijft zich verder ontwikkelen met nieuwe innovaties en producten. Zo heeft Nestr per 1 maart de mogelijkheid om een aflossingsvrije hypotheek tot 70% LTV aan te vragen en is de aflossingssystematiek gewijzigd met lagere lasten tot gevolg. Wat gaat de toekomst allemaal brengen en waarom wil het bedrijf meer zijn dan alleen een vastgoedfinancier? VJ sprak hierover met Arnold van Hengstum, CCO en mede-eigenaar van Nestr Smart Finance.

Het bedrijf omschrijft zichzelf als ‘smart finance’. Hoe zie je dat terug bij Nestr? Van Hengstum vertelt aan Vastgoedjournaal: “We hebben het proces van aanvraag tot beheer meer geautomatiseerd dan gebruikelijk is in deze branche. De adviseur beschikt over de Nestr rekentool en kan een klant binnen een kwartier vertellen of financiering mogelijk is. Met één druk op de knop kan hij de aanvraag indienen en binnen een uur heeft hij een aanbod in zijn mailbox.”

Nestr Smart Finance in een notendop: de financier is sinds november 2019 actief op de Nederlandse markt en heeft haar hoofdkantoor in Hoofddorp. Nestr verstrekt financieringen tussen €100.000 en €2 miljoen per aanvraag met een maximale loan-to-value van 80%. Het gaat om annuïtaire financieringen met een looptijd van maar liefst 35 jaar, de funding krijgt Nestr van een Amerikaanse bank. De financier richt zich hierbij op het verstrekken van financieringen voor objecten door heel Nederland.

Vastgoedfinanciering is een complex product

“Sinds onze oprichting hebben wij een kleine 1.000 klanten geholpen en deze lijn willen wij ieder jaar vasthouden.” Nestr verstrekt de financiering niet rechtstreeks aan klanten, maar via een distributienetwerk van zo’n 100 vastgoedadviseurs die de beschikking hebben over het digitale aanvraagportaal.

"We bieden snel duidelijkheid en zo gaan er geen kostbare dagen verloren in het financieringsproces terwijl je op een antwoord wacht."

Dit is een bewuste keuze, zegt Van Hengstum. “In de consumentenmarkt is een hypotheek een complex financieel product en word je hierin goed begeleid. Waarom zou dit anders zijn op de zakelijke markt? Een klant moet goed geadviseerd worden en weet lang niet alle ins en outs van financiers, onze adviseurs hebben juist wel die helikopterview. Tevens helpen zij met invullen van de aanvraag waardoor je een extra paar ogen hebt om te controleren dat de juiste data en documenten op een ordentelijke manier worden aangeleverd.”

Van Hengstum vindt deze selectie aan de poort belangrijk. “Op deze manier kan je snel duidelijkheid bieden en gaan er geen kostbare dagen verloren in het proces terwijl je op een antwoord wacht.” Maar de dienstverlening houdt niet op na het passeren van je financiering. Nestr heeft ook een persoonlijk klantportaal ontwikkeld zodat een klant altijd inzicht heeft in zijn financiering.

Vol in de wind hangen

Wat voor impact heeft de coronacrisis gehad op Nestr? Van Hengstum antwoordt: “Wij hebben daar in principe weinig last van gehad. Onze Amerikaanse funder was na de eerste lockdown wel op zijn hoede, want het was nog niet duidelijk hoe de situatie zich zou ontwikkelen in Nederland. Maar uit de data bleek dat de koop- en verhuurde woningmarkt robuust zijn en dat de stijgingen in verkoop- en huurprijzen zijn voortgezet. Waar we met de hele branche tijdens de bancaire crisis vol in de wind hingen, gaat het nu Nestr voorbij. Op zakelijk

vastgoed heeft de coronacrisis uiteraard wel degelijk impact, zoals horeca- en winkelvastgoed, maar Nestr financiert op dit moment alleen verhuurde woningen.”

Leeuwendeel herfinancieringen
En hoe verloopt 2021 tot nu toe? “Het is standaard in het begin van het jaar wat rustiger, daarbij was voorspeld dat de verhoging van de overdrachtsbelasting een dempend effect zou hebben. We zien bij Nestr dat het aantal aanvragen eigenlijk op niveau is gebleven, maar er is wel een verschuiving van aankoopfinancieringen naar herfinancieringen van bestaande portefeuilles. Of objecten die eind 2020 cash zijn gekocht, maar nu worden gefinancierd om liquiditeit te krijgen.”

"Nestr blijft innoveren om het verschil te maken. We zetten in op snelheid, transparantie en voorspelbaarheid, maar ook verbeteren we ons bestaand aanbod."

Van Hengstum ziet deze lijn zich voorzetten voor de rest van het jaar. “Enerzijds is er veel kapitaal in de markt beschikbaar, wat een vlucht naar rendement zoekt. Daarbij is er nog steeds een enorme mismatch tussen vraag en aanbod, wat zorgt voor een stijgende prijs. We gaan een keer tegen een kritische grens aankomen, maar blijkbaar is dat nog steeds niet bereikt. Als de rente op enig moment zou gaan stijgen, wat ik niet voorzie op de korte termijn, dan zal de leencapaciteit afnemen en er nog meer druk op de huurmarkt komen.”

Oog op Den Haag
“De markt voor verhuurwoningen blijft dan ook een goede markt om in te investeren. Wij zien geen donkere wolken, maar het blijft belangrijk om goed in de gaten te houden wat er in ‘Den Haag’ gebeurt en welke mogelijke maatregelen zij gaan nemen. Er is een beweging gaande om meer regulering te creëren. Doordat bijvoorbeeld gemeenten bij nieuwbouwwoningen een zelfbewoningsplicht instellen of dat in de vrije sector de huurindex afgetopt wordt. Dat zijn zaken die impact kunnen hebben.”

Over de financieringsmarkt zegt Van Hengstum: “Ook dit jaar zien we weer nieuwe toetreders, de markt wordt drukker. Er zijn meer hengeltjes in de vijver, dus dat betekent dat Nestr moet blijven innoveren om het verschil te maken met collega-aanbieders. Daarom zetten wij in op snelheid, transparantie en voorspelbaarheid en verbeteren ons bestaand aanbod en vullen we dit aan met een aantal nieuwe producten.”

Renovatiefinanciering
Voorheen had Nestr één specifiek product: hypotheken voor particuliere beleggers in huurwoningen. Maar hier is nu een tweede product bijgekomen: de Renovatiefinanciering. Van Hengstum vertelt: “We zagen steeds vaker dat er bij aangekochte beleggingsobjecten sprake was van achterstallig onderhoud. Huurders hebben tegenwoordig een lang wensenlijstje, dus investeren in je pand is belangrijk. Dat zette ons aan het denken en we hebben daarvoor de Nestr Renovatiefinanciering ontwikkeld. Door te renoveren bespaar je op onderhoud en dit resulteert vaak in een hogere huur. Daarnaast is renoveren een waardevaste investering met een beter rendement op je investering.”

"Wij breiden onze dienstverlening uit met onder andere de Renovatiefinanciering, de LagereLastenfinanciering en oriënteren we ons op financiering van andere asset classes."

Wat zijn de voorwaarden? Het renovatiedepot kan maximaal €50.000 bedragen, met een maximum van 15% van de koopsom. Daarnaast mag de renovatie maximaal zes maanden duren. Als voorbeeld geeft Van Hengstum: “Stel je wil voor €20.000 gaan renoveren, maar die renovatie levert een meerwaarde op van €40.000. Wij financieren dan €32.000, 80% van de waardestijging. Hiermee geven we klanten de mogelijkheid de overwaarde, die wordt gecreëerd, ook op te nemen.” Klanten schieten de kosten zelf voor en nadat de renovatie is afgerond, keert Nestr de renovatiekosten uit.

“Voor de duidelijkheid: dit product is niet geschikt voor grote verbouwingen, zoals een uitbouw of bijvoorbeeld een transformatie van een leegstaand kantoorpand naar appartementen voor de verhuur. Dit product is bij uitstek geschikt om kleine cosmetische verbeteringen aan de woning uit te voeren om de verhuurbaarheid te verbeteren,” vertelt Van Hengstum.

LagereLastenfinanciering
Een derde product is de zogenoemde ‘LagereLastenfinanciering’. “Standaard brengt Nestr geen afsluitvergoeding in rekening, maar een klant kan nu 1 of 2% afsluitvergoeding inzetten in ruil voor een rentekorting. Die afsluitvergoeding kan hij ook meefinancieren en dit levert lagere maandlasten op. Een ander product dat recent is geïntroduceerd, is de ‘Verduurzaamfinanciering’, een duurzame vastgoedhypotheek voor professionele beleggers, die op deze manier worden beloond met een rentekorting door hun woningen te verduurzamen.

Daarnaast kijkt Nestr ook naar andere segmenten dan alleen de woningmarkt. “We zijn ons ook aan het oriënteren op het gebied van financiering van andere asset classes. We hebben de expertise hiervoor in huis. Ook kijken we met interesse naar de transformatiemarkt, want je ziet dat bijvoorbeeld in 2020 een groot aandeel van het nieuwe aanbod op de woningmarkt komt uit transformatie. Hier liggen ook kansen voor financiering.”

Lagere maandlasten
Naast de hierboven beschreven nieuwe producten heeft Nestr ook per 1 maart wijzigingen doorgevoerd die voor alle beschikbare producten positieve gevolgen heeft. Van Hengstum: “Het aantal aanbieders van vastgoedfinancieringen is de laatste jaren toegenomen en er staan nog nieuwe spelers in de wachtruimte. Dit is in beginsel een goede ontwikkeling voor beleggers, omdat onderlinge competitie altijd goed is. Dit zorgt er namelijk voor dat iedereen scherp moet blijven en creatief moet zijn om de gunsten van de beleggers voor zich te winnen. Zo zijn we per 1 maart gestart met het aanbieden van aflossingsvrije financieringen tot 70% aflossingsvrij. Voorheen was dit 60%. Daarnaast hebben we de aflossingsmethodiek voor financieringen tussen 70% en 80% LTV aangepast, waardoor ook voor deze financieringen de maandlasten worden verlaagd. Nestr is hiermee de aanbieder met de laagste maandlasten”.

De genoemde aanpassingen zorgen voor een betere cashflow van de belegger omdat deze minder dan gebruikelijk aflost. Een klant kan echter jaarlijks altijd boetevrij 10% aflossen.

Meer dan alleen een financieringsverstrekker
Als laatste geeft Van Hengstum aan dat Nestr meer wil zijn dan alleen een aanbieder van vastgoedfinanciering. “Wij nemen onze maatschappelijke plicht serieus en willen een menselijk gezicht tonen. Daarom hebben we verschillende initiatieven in het leven geroepen om iets terug te geven aan de maatschappij.”

“Wij nemen onze maatschappelijke plicht serieus en willen meer zijn dan alleen een financieringsverstrekker."

Nestr reserveert van elke gepasseerde financiering een bedrag en schenkt dit elke maand aan iemand die dit

steuntje in de rug kan gebruiken. Zo heeft Nestr bijvoorbeeld het initiatief ‘Sintvoorieder1’ geholpen, een stichting met als doelstelling om zoveel mogelijk kinderen van een sinterklaascadeau te voorzien. De cadeaus zijn bedoeld voor kinderen voor wie dit niet vanzelfsprekend is, zoals kinderen afhankelijk van de voedselbanken of (crisis)opvang.

Daarnaast zit het in de planning om alle medewerkers van Nestr in te zetten voor gastlessen op basisscholen, om hier les te geven over financiën. Van Hengstum zegt hierover: “We zullen allemaal meerdere keren per jaar lessen verzorgen aan kinderen om hen te leren over hoe een pinautomaat werkt, wat een hypotheek is en waarom het belangrijk is om te sparen. Er is op het lager- en middelbaar onderwijs erg weinig aandacht voor financiën, dus daar willen we onze kennis graag delen. We willen daarnaast de invulling van het werk van onze medewerkers breder maken dan alleen het accepteren van vastgoedfinancieringen. Ik heb zelf in verleden een paar jaar gastlessen gegeven voor Stichting LEF bij diverse vestigingen van ROC en dit waren zeer waardevolle ervaringen die heb mee mogen maken.”

Mensenwerk
Tot slot zegt Van Hengstum: “Nestr is geen computer, we zijn een bedrijf met mensen van vlees en bloed. We gebruiken automatisering waar het kan, maar uiteindelijk is het accepteren van vastgoedfinancieringen nog altijd mensenwerk.”

Kimberly Camu