

Gekte op de woningmarkt?

16-03-2021 10:27

Je zou kunnen zeggen dat, wanneer overbieden de norm is, er sprake is van een overspannen markt. Maar gekte? Er worden geen tulpenbollen (tulpenmanie) gekocht, maar woonruimtes die voorzien in een primaire levensbehoefte. Er is simpelweg een onbalans in vraag en aanbod. Hoe komt het dan dat de vraag het aanbod zo fors overstijgt? Een bijdrage van Geldvoorelkaar.nl.

- Al vele jaren houdt de woningbouw geen gelijke tred met de bevolkingsgroei. Een beleidskwestie.
- Beleggers in woningen om te verhuren creëren extra vraag.
- Crowdfunding zorgt ervoor dat ook de kleinere beleggers kunnen investeren in vastgoedprojecten.

De laatste jaren houden wij als crowdfundingplatform [Geldvoorelkaar.nl](https://geldvoorelkaar.nl) ons steeds meer bezig met zogenaamde buy-to-let hypotheek en overbruggingskredieten. Daar maken aan de ene kant projectontwikkelaars gebruik van om hun projecten te financieren en aan de andere kant nemen particuliere investeerders deel in deze financieringen. Daarmee beleggen zij indirect in een zeer interessant segment van de vastgoedmarkt, de particuliere woningverhuur.

Wat maakt het inzetten van zakelijke crowdfunding zo aantrekkelijk?

Vanuit het perspectief van de projectontwikkelaar gezien zijn de voordelen legio.

Zo is de snelheid waarmee een financieringsaanvraag afgewikkeld wordt door Geldvoorelkaar.nl een grote plus. De flexibiliteit en de korte lijnen bij een crowdfundingplatform steken zeer gunstig af bij het traditionele bancaire proces. Je weet als projectontwikkelaar snel waar je aan toe bent en je krijgt passend advies.

Zo kan crowdfunding ook onderdeel zijn van een financieringsmix, waardoor de afhankelijkheid van één enkele geldverschaffer wordt verkleind. (Vaak wordt crowdfunding ook ingezet als een opstap naar een langdurige financiering. Denk bijvoorbeeld aan vastgoed dat in de (ver)bouwfase gefinancierd met een kortlopende lening (crowdlending), die vervolgens wordt afgelost uit de opbrengst van een langjarige hypothecaire lening.)

Niet-financiële redenen om crowdfunding in te zetten zijn publieke validatie en feedback. Crowdfunding heeft een zeer groot bereik en geslaagde projecten leveren de initiatiefnemers veel goodwill op bij een breed publiek. Dat maakt het ontwikkelen van een volgend project natuurlijk ook weer makkelijker. Een bewezen track record is van grote waarde.

Vanuit het perspectief van de belegger gezien:

- Investeerders kunnen makkelijk diversifiëren.
- De kosten zijn laag en hebben een overzichtelijke structuur.
- Het is makkelijk, alles is te regelen via een gebruikersvriendelijke website en te volgen via een overzichtelijk dashboard.
- Er is een zeer gevarieerd aanbod.
- Geen kopzorgen: de platforms screenen de projecten zorgvuldig en minimaliseren de beleggingsrisico's.
- Korte termijn investeringen: looptijden van de leningen variëren tussen 24 en 72 maanden.
- Geldvoorelkaar.nl financiert projecten tot €2,5 miljoen.

Particuliere woningverhuur en crowdfunding

De laatste jaren is er sprake van een typische verkopersmarkt. Het aanbod is schaars, dus als koper moet je er

snel bijzijn en ook niet bang zijn om waar nodig te overbieden. Daar komt nog bij dat een financieringsvoorbehoud een te groot obstakel kan zijn voor het sluiten van de koopovereenkomst. Je moet als koper dus snel kunnen handelen en dan is een goede relatie met een crowdfundingplatform als Geldvoorelkaar.nl zeer belangrijk.

Het crowdfundingplatform is ingericht om snel te kunnen schakelen en kunnen de kopers op zeer korte termijn zekerheid geven. Bij bestaande relaties gaat dat natuurlijk nog soepeler. Ook hoeft het platform zich geen zorgen te maken over de vraag van de kant van beleggers. Die staan praktisch in de rij om te investeren in dit soort vastgoed. De lage tot niet bestaande rente op spaartegoeden drijft hen naar goed renderende beleggingen met een zeer laag risico.

Veel van de projectontwikkelaars zijn aannemers, die bijna niet meer voor derden werken. Zij hebben gemerkt dat het opkopen van woningen voor de verhuur zeer aantrekkelijk is. Het opknappen en onderhoud doen zij natuurlijk zelf. Hun ervaring voorkomt vervelende verrassingen. Een crowdfunding platform doet dan ook graag zaken met hen.

Maar ook vermogende particulieren of samenwerkende particulieren hebben inmiddels de weg gevonden naar de crowdfundingplatforms.

De groeiende invloed van zakelijke crowdfunding

Crowdfunding raakt steeds meer betrokken bij projecten gericht op de particuliere woningverhuur. Gezien de vele voordelen is dat niet verwonderlijk. De markt zelf groeit bovendien flink. Het afgelopen jaar ging bijna 40% van de woningaankopen in de 4 grote steden naar particuliere beleggers. Ook herbestemmingsprojecten en zorgvastgoed lopen steeds vaker via crowdfunding. Crowdfunding draagt zo enorm veel bij aan de ontwikkeling van de vastgoedmarkt.