

Tien vragen aan Floris Vastgoed Specialisten

13-04-2021 08:17

Vastgoedfinancier Nestr Smart Finance gaat maandelijks in gesprek met intermediairs met wie zij nauw samenwerken en leggen hen 10 vragen en enkele stellingen voor met betrekking tot vastgoedfinanciering. Deze maand is het de beurt aan Floris Vastgoed Specialisten.

1. Welke diensten biedt Floris Vastgoed Specialisten aan?

"Floris Vastgoed Specialisten is als onafhankelijk adviseur, dus niet gelieerd aan een bank of investeerder, gespecialiseerd in het arrangeren van zakelijke vastgoedfinancieringen en financiële herstructureringen. Daarnaast adviseren, bemiddelen en begeleiden wij onze relaties bij de aan- en verkoop van zakelijk vastgoed waaronder zogenaamde sale- en leaseback transacties, projectontwikkeling en transformaties."

2. Wat is jouw rol in Floris Vastgoed Specialisten?

"Wij werken, als partners van Floris Vastgoed Specialisten, zelfstandig vanuit onze kantoren in Rotterdam, Breda en Eindhoven. Vanaf 1 april is ons kantoor in Rotterdam verhuisd naar De Boompjes 40 in Rotterdam. Relaties krijgen bij ons 1 adviseur als aanspreekpunt voor financieringsvraagstukken waarbij onze rol is om vraag en aanbod bij elkaar te brengen en in overleg met relatie de op dat moment beste deal te bewerkstelligen."

3. Waarin onderscheidt Floris Vastgoed Specialisten zich van andere adviseurs?

"Wij hebben een groot netwerk van vastgoedfinanciers en vastgoedbeleggers in Nederland en zijn niet gebonden aan een werk- of postcodegebied. Wij werken dus in heel Nederland. Wij werken altijd in opdracht van onze relatie waarbij wij de regie nemen, het hele proces begeleiden en onze relatie ontzorgen. Door ons kennis en ervaring zijn wij in staat om op een creatieve manier een financieringsoplossing te vinden."

4. Wat is het effect van Covid-19 op jouw dagelijkse werkzaamheden?

"Gelukkig heeft Corona geen effect gehad op onze dagelijkse werkzaamheden, behalve dat er een aantal voor ons relevante netwerkevents niet zijn doorgegaan. Zowel fysiek als via Microsoft Teams zijn wij het afgelopen jaar goed bereikbaar geweest voor onze relaties."

5. Hoe zie jij de vastgoedmarkt in 2021?

"Wij verwachten een verdere terugtrekkende beweging van de (groot)banken voor wat betreft het financieren van vastgoed. Daarnaast denken wij dat er nog een aantal nieuwe partijen bijkomen die zich specifiek gaan richten op bepaalde niches. Transformaties blijven interessant bij beleggers en investeerders. De vraag naar woningen blijft groot en zal naar alle waarschijnlijkheid, bij gebrek aan alternatieve beleggingsproducten, alleen maar toenemen. Verder zien wij ook een kleine verschuiving van de vraag richting kantoren."

6. Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich in 2021 ontwikkelen?

"Allereerst zien wij nog steeds dat veel grootbanken zich primair richten op het bedienen van haar eigen klanten en dat nieuwe klanten beperkt 'welkom' zijn. Daarnaast zien wij een verdere aanscherping van het beleid bij de grootbanken. Gelukkig zijn er alternatieve financiersmogelijkheden. Investeerders, platforms en banken die zich specifiek richten op de financiering van een bepaald type vastgoed of segment. Deze trend is een aantal jaar geleden ingezet en zal naar verwachting dit jaar verder groeien waardoor er meer financieringsmogelijkheden komen."

7. Waarom denk je dat?

"De vraag naar vastgoedfinancieringen neemt toe, terwijl de grootbanken al sinds de kredietcrisis een terugtrekkende beweging maken. Hier spelen partijen op in. Dit laatste vernemen wij uit de markt en van de

huidige financiers die ons informeren welke wijzigingen er gaan komen alsmede het beleid dat hieraan ten grondslag ligt."

8. Waar zie jij nog ruimte voor innovatie op het gebied van vastgoedfinanciering?

"Verduurzaming is en blijft een hot item. Wij zien steeds meer financiers hier aandacht aan besteden, bijvoorbeeld door een hogere LTV bij een energielabel A of B en lagere rente voor energiebesparende investeringen. Deze financieringsrichtlijnen zullen er mede voor zorgen dat verduurzamingsprocessen worden versneld. Verder zien wij het gebruik van 'big data' toenemen. Dit zorgt er onder andere voor dat processen versnellen en eenvoudiger kunnen."

9. Als jij het voor het zeggen had bij Nestr, welke innovatie of dienst zou jij morgen introduceren?

"Naast het financieren van woningen voor de verhuur aan derden ook de mogelijkheid bieden om ander type vastgoed, zoals kantoren, bedrijfspanden en/of winkels, te financieren. En dan met name financieringen tot bijvoorbeeld € 2,5 miljoen. In dit segment zijn nagenoeg geen financiers actief."

10. Nu volgen 3 stellingen waar je met 'kans' of 'bedreiging' op mag antwoorden:

- *De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien;* "Op de korte termijn is dit zeker een kans. Op de langere termijn wellicht een bedreiging door toenemende maatregelen en aanscherping van het overheidsbeleid."
- *Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data;* "Dit is zeker een kans."
- *Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als adviseur starten.* "Door alle ontslagen bij de grootbanken en de grote verscheidenheid van aanbieders van financieringen zal de rol van de intermediair/adviseur in de loop de jaren alleen maar groter worden. Door onze kennis en ervaring zien wij een toename van het aantal ex-bankiers die als adviseur starten niet als een bedreiging."

Alle eerder verschenen artikelen uit deze reeks zijn [hier](#) terug te vinden.