VASTGOED JOURNAAL

‘Financiële zekerheid en service zijn voor woningbeleggers steeds belangrijker’

11-10-2021 14:33



Met CEO Jeroen Bakker en Account Manager Justin Groot van vastgoedfinancier Domivest sprak Vastgoedjournaal over de ontwikkelingen op het gebied van snelheid, transparantie en stabiliteit binnen hun branche en in het bedrijf, dat bijna op de kop af vier jaar geleden de eerste financiering verstrekte.

''De verhuurhypotheken van Domivest worden gefinancierd door drie in Londen gevestigde banken''

“De allereerste verhuurhypotheek verstrekte Domivest op 10 oktober 2017”, begint Bakker. Samen met drie partners richtte hij in april van dat jaar Domivest op. Hun doel? De niches vullen die grootbanken lieten en laten liggen op de hypothecaire markt, zoals zij dat sindsdien doen met het verstrekken van verhuurhypotheken. Vier jaar na het finaliseren van de eerste lening staat de teller bij Domivest inmiddels op €1,5 miljard aan verstrekte hypotheken voor de buy-to-let markt.

Ondanks dat vier jaar nog niet zo lang geleden lijkt, zijn er toch al grote stappen gemaakt in de ontwikkeling van het bedrijf. Medewerker van nagenoeg het eerste uur is Account Manager Justin Groot. Hij vertelt: “Wij keken in het begin naar de tools die al beschikbaar waren voor de woningmarkt. Zo keken wij onder andere naar Stater, marktleider in Nederland waar het gaat om de verzorging van de volledige administratie voor de particuliere woninghypotheken. Het platform dat zij aanbieden voor eigen woninghypotheken maakt het voor intermediairs heel eenvoudig om alle benodigde documenten van een aanvraag op de juiste manier bij de juiste bank te krijgen. Voor de buy-to-let markt bestond zoiets niet. Wij besloten dat zelf te ontwikkelen. En met succes. Het systeem is inmiddels beschikbaar voor de intermediairs. We zijn overigens continu bezig dit proces nog verder te verbeteren.”

VASTGOED JOURNAAL



Netwerk van beleggers

VASTGOED JOURNAAL



Jeroen Bakker

De verhuurhypotheken van Domivest worden gefinancierd door drie in Londen gevestigde banken. Bakker: “Deze banken financieren tot ruim 90% van een lening. Daarnaast werken wij nauw samen met een netwerk van beleggers die het resterende gedeelte (met hoger risico) voor hun rekening nemen. Wanneer Domivest een leningportefeuille van voldoende grootte heeft opgebouwd, volgt een securitisation, waarbij de portefeuille volledig en langjarig wordt overgenomen door vele, vaak internationale, beleggers. Het geld dat vrijkomt uit de

oorspronkelijke portefeuille vloeit weer terug naar de banken, zodat Domivest het weer kan inzetten voor nieuwe leningen. Wat de stabiliteit ten goede komt.” Sinds september is het voor beleggers van residentieel vastgoed ook mogelijk om hun bouwdepot bij Domivest te financieren. Domivest ziet dat transformatie van commercieel vastgoed naar woningen steeds populairder wordt en wil daarom ook de ontwikkelaars helpen met een financiering, die meteen voor 30 jaar kan worden afgesloten.

Verhoging van de overdrachtsbelasting heeft de belegger niet belet om woningen te kopen

Wanneer de vraag wordt gesteld hoe men bij Domivest denkt over de huurwoningmarkt en de bemoeienis van de overheid om de belegger zo veel mogelijk buitenspel te zetten zegt Bakker: “In Nederland hebben we momenteel een tekort van 300.000 woningen. Sinds de financiële crisis zien we dat de voorwaarden voor het krijgen van een hypotheek voor particulieren zijn veranderd. De inkomenseis is hoger geworden, hierdoor worden mensen steeds ouder wanneer ze in staat zijn hun eerste huis te kopen. Dus voor het zover is, is huren de enige optie. Ook ouderen kiezen steeds vaker voor huur. Hetzelfde geldt voor het nu weer groeiende aantal expats. De vraag naar huurwoningen zien we daarom voorlopig eerder toe- dan afnemen.”

Ook ziet men bij Domivest dat het verhogen van de overdrachtsbelasting voor beleggers niet heeft kunnen zorgen voor het resultaat waar de overheid op zat te wachten. Bakker: “De verhoging van de overdrachtsbelasting van 2% naar 8% heeft de belegger niet belet woningen te kopen. Er is in Nederland voldoende kapitaal beschikbaar en vastgoed levert nog steeds een beter rendement op dan een spaarrekening.”

Olievlek-effect

VASTGOED
JOURNAAL



Ook de regulering vanuit de lokale politiek, zoals de zelfbewoningsplicht, zullen volgens Bakker en Groot niet het gewenste verschil gaan maken voor de woningzoekers. “De zelfbewoningsplicht is een utopie”, zegt Bakker. Groot vult hem aan: “Doordat beleggers in sommige buurten worden uitgesloten, worden de huurmogelijkheden daar kleiner. Huurders moeten daardoor uitwijken naar andere regio’s en gebieden. Om die reden zullen ook daar de huurprijzen stijgen.”

De verschuiving door de regulering zien ze bij Domivest ook aan de locaties waar hun beleggingspanden zich bevinden. Hun klanten zoeken inmiddels steeds vaker hun beleggingsobjecten buiten de grote steden. Zo zien Bakker en Groot de huurmarkt in Almere en Lelystad sneller stijgen en zien zij dat het portefeuille-percentage in Amsterdam afneemt.

Stukje financiële zekerheid kopen

VASTGOED JOURNAAL



Justin Groot

Momenteel werken er 27 personen bij Domivest, waarvan er 15 in dienst zijn als acceptant. Dit team heeft in vier jaar tijd inmiddels voor anderhalf miljard euro aan leningen verstrekt. Het verloop bij Domivest kan nihil worden genoemd. Er is sinds de oprichting slechts één werknemer vrijwillig vertrokken. Groot: “De meeste mensen komen uit de particuliere hypotheken sector. Verhuurhypotheken voor beleggers vergt meer maatwerk dan normale woninghypotheken. En onze mensen vinden die uitdaging leuk.”

Qua tarieven zit Domivest iets boven die van de grootbanken. “Als je als beginnende belegger een pand wilt aanschaffen dan kan dit niet via een grootbank. Bij Domivest koop je financiële zekerheid. Daarnaast is ons hypotheekproces bewerkelijker omdat een aantal documenten goed bekeken moet worden door onze acceptanten.”

Dat de klanten het hogere tarief voor lief nemen, bewijst het feit dat sommigen van hen inmiddels al aan hun negende financieringsaanvraag bij Domivest bezig zijn. ”Beleggers betalen graag dat beetje meer voor de service en zekerheid die zij daarvoor krijgen”, beaamt Groot.

Snelheid
Een gemiddelde intermediair weet overigens via de Domivest-portal vaak al binnen 5 minuten of zijn of haar financieringsaanvraag kans van slagen heeft. Een gemiddelde lening die bij Domivest wordt aangevraagd bedraagt ruim €300.000. Wanneer alle documenten in orde zijn kan het proces van aanvraag tot verstrekking bij de notaris binnen één week worden afgerond. “En als het écht moet, kan het eventueel nóg sneller”, zegt Bakker, “Dat is afhankelijk van de notaris.” Bij Domivest verwacht men dat het in de toekomst richting de twee dagen kan.

De toekomst
Welke koers wil het team van Domivest de komende jaren gaan varen? Bakker: “We zoeken vanaf het begin af aan de niches in de hypotheekmarkt, zoals we met verhuurhypotheek hebben gedaan. Daar zien we nog steeds groeimogelijkheden. En zoals gezegd hebben we onlangs de financiering van het bouwdepot aan ons portfolio toegevoegd. We zijn voortdurend op zoek naar nieuwe producten die bij Domivest zouden passen. Wellicht dat het over een tijdje mogelijk is om een complete portefeuille bij ons onder te brengen, vanuit andere banken of beleggers.” Over de groei van het bedrijf is Bakker duidelijk; de vastgoedfinancier heeft zeker groeiambities, maar streeft er niet naar een bedrijf met honderden werknemers te worden.

Redactie