VASTGOED JOURNAAL

'Actief gas geven op financieringsmarkt'

11-10-2021 16:11



NIBC wil haar rol op de vastgoedfinancieringsmarkt vergroten. “Blackstone, onze nieuwe eigenaar steunt ons daarin voluit”, zo zegt Jan Willem van Roggen. Uitbreiding van de kredietverlening moet onder meer gestalte krijgen op de woningmarkt. De focus van de Haagse zakenbank blijft onverminderd gericht op Nederland.

''Alleen al om de portefeuille op niveau te houden is een productie van achthonderd miljoen per jaar nodig''

“Nu we zijn overgenomen door de Amerikaanse (vastgoed-)investeerder Blackstone kunnen we actief gas geven op de vastgoedfinancieringsmarkt,” zo zegt Jan Willem van Roggen, managing director bij NIBC Bank. “Eigenlijk doen we dat al. We verwachten dat onze kredietverlening in 2021 viermaal groter zal zijn, dan het volume een jaar eerder.” Afname van de kredietvraag tijdens de pandemie drukte de omvang van de portefeuille, erkent Van Roggen. Maar NIBC onderneemt volgens hem nu ook meer activiteiten. “We krijgen full-support van de aandeelhouder om actiever te zijn bij het verstrekken van financiering voor vastgoedinvesteringen op een moment dat onze collega’s van de Nederlandse grootbanken daarin minder actief lijken te worden. Ook zijn we actiever in bouw- en ontwikkelfinancieringen.”

VASTGOED JOURNAAL



Betrokken aandeelhouder

“Aan potentiële transformatieprojecten ontbreekt het volgens ons niet. Nederland kent veel verouderde winkelcentra, zeker in de middelgrote steden of grotere plaatsen"

Van Roggen omschrijft Blackstone als een betrokken aandeelhouder. “De aandeelhouder staat op afstand, maar we merken wel dat zij zich betrokken voelen bij onze activiteiten. Ze kijken mee en proberen ons te helpen. En het werkt goed, als zo’n grote investeerder een actieve rol kiest.” NIBC presteert ook beter dan concurrerende bedrijven, benadrukt Van Roggen. “Onze marges zijn ruim een procent hoger dan in de markt gebruikelijk is.”

NIBC ziet voldoende financieringskansen. “We schatten de Nederlandse vastgoedfinancieringsmarkt in op zo’n zeventig miljard euro. Beleggingsfinancieringen lopen om de paar jaar af en er worden kantoren, winkels en woningen bijgebouwd. Nederland kent een woningbouwproductie van jaarlijks zo’n zeventigduizend woningen; ongeveer de helft daarvan is voor de commerciële sector. Dat zorgt voor tot een voor ons interessante markt met een omvang van twee tot drie miljard. Daarvan zouden we graag een miljard verzorgen.”

VASTGOED JOURNAAL



Transformatieprojecten
De leningenportefeuille van NIBC kent relatief korte looptijden. Alleen al om de portefeuille op niveau te houden is een productie van achthonderd miljoen per jaar nodig. “NIBC is heel goed en snel in de verstrekking van bouwfinancieringen. Die markt kennen we goed. We ondersteunen daarnaast heel bewust de ontwikkeling van projecten. Heel wat banken reageren op dat terrein nogal terughoudend, maar wij doen dat wel. Eigenlijk doen we dat tamelijk vaak; recent nog hebben we financiering verstrekt voor de aankoop en de ontwikkelkosten van de transformatie van Molenpoort in Nijmegen naar een modern gebied om te winkelen en te wonen.”

Van Roggen wil dat soort projecten in de toekomst vaker doen. “Aan potentiële transformatieprojecten ontbreekt het volgens ons niet. Nederland kent veel verouderde winkelcentra, zeker in de middelgrote steden of grotere plaatsen. Daar moet sloop/nieuwbouw plaatsvinden om tot een kleiner, gezellig winkelgebied te komen. Ook kunnen er veel woningen worden toegevoegd; woningen die in het licht van de woningnood meer dan welkom zijn.” Vaak vormt versnipperd bezit een probleem. Bij door NIBC gefinancierde transformatieprojecten is sprake van één grote eigenaar. Hij maakt nog een kanttekening; NIBC doet dit soort transformaties alleen met deskundige, vertrouwde en kapitaalkrachtige partijen. “Als de omstandigheden opeens veranderen, dan moet zo’n vastgoedeigenaar zelf actie kunnen ondernemen.”

VASTGOED JOURNAAL



Molenpoort-project

Meer beleggingsfinancieringen

''Ook wij willen groeien; wij zijn bijvoorbeeld als een van de weinige Nederlandse banken in de markt voor hotelfinancieringen''

Verder wil hij graag groeien in beleggingsfinancieringen op de woningmarkt. “Er moeten nieuwe woonwijken worden ontwikkeld. Verouderde kantoren kunnen worden omgebouwd naar woningen, maar de woningfinancieringsmarkt is een markt met veel aanbieders. De concurrentie is groot, bijvoorbeeld van Duitse banken met Pfandbrief-programma’s met een looptijd van tien jaar tegen een heel laag tarief. Wij moeten wel voldoende rendement kunnen realiseren en er moet ‘een haakje’ zijn waarom we dat doen. Bijvoorbeeld een lange relatie met die klant. Ook kunnen we in vergelijking met onze buitenlandse collega’s veel sneller handelen.”

NIBC heeft voor vastgoedfinancieringen diverse loketten beschikbaar. De bank kent de NIBC Vastgoed Hypotheek voor kleinere buy-to-let-woningbeleggers tot bedragen van maximaal 10 miljoen euro. En voor commercieel vastgoed – leningen van 1 tot 10 miljoen – is er OIMIO. Zij financieren verschillende types vastgoed, zoals winkels, kantoren, bedrijfsruimte en logistieke gebouwen. De productie van die leningen is zoveel als mogelijk geautomatiseerd. “Zij zijn een mooi voorbeeld hoe we als bank steeds efficiënter proberen te werken. Blackstone herkent die kwaliteit. OIMIO kent hoge groeiambities”, aldus Van Roggen

Personeelsuitbreiding

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Aanvragen boven de tien miljoen euro komen bij het team van Van Roggen terecht. “Wij doen transacties tot vijftig miljoen euro. Ook wij willen groeien; wij zijn bijvoorbeeld als een van de weinige Nederlandse banken in de markt voor hotelfinancieringen. Om te kunnen groeien, breiden we ons team uit; kortgeleden nog hebben twee nieuwe vice-presidents aangesteld. Zij zijn overgekomen van een andere Nederlandse bank. Ook is er een permanente instroom van jonge, talentvolle academici. We zijn gevestigd is Den Haag. Op de arbeidsmarkt werkt dat niet in ons voordeel, maar NIBC geeft medewerkers heel snel veel verantwoordelijkheid. Dat maakt werken bij ons interessant.”

De focus van de Haagse zakenbank blijft gericht op Nederland, uitgezonderd bijvoorbeeld de financiering van datacenters. Van Roggen is ook hoofd van het infrastructuur-team. “Die financieringen doen we op pan-Europese schaal. De bouw en ontwikkeling van datacenters is een internationale business. We weten waar de groei zit, we kennen de wereldspelers. Voor vastgoed blijft het belangrijk de lokale omstandigheden heel precies te kennen. Iedere klant, iedere asset willen we goed kennen.”

Redactie