VASTGOED JOURNAAL

'Wij willen een betrouwbare lange termijn partner te zijn voor de particuliere vastgoedbelegger'

11-10-2021 16:37



“Wij bekleden een tamelijk unieke positie als het gaat om vastgoedfinanciering, omdat we enerzijds een al langer bestaande bank zijn met zijn eigen funding en anderzijds lijken op onze niet-bancaire collega’s: voorspelbaar, snel handelend en schakelend en werkend met intermediairs.” Aan het woord is een gedreven Dirk van den Beukel, sinds 2015 managing director van NIBC Vastgoed Hypotheek.

“Wij staan qua positionering tussen bancaire en niet-bancaire financiers in''

Onder andere over die unieke, hybride positie spreken we met hem, maar ook over ondernemerschap. Niet voor niks vermeldt zijn ‘visitekaartje’ op LinkedIn, behalve zijn functie, entrepreneurial and result-driven banker. Het geeft aan hoeveel waarde hij hecht aan ondernemerschap en aan ondernemend bankieren. Dat ligt overigens ook verankerd in het DNA van NIBC, waar NIBC Vastgoed Hypotheek onderdeel van is (zie kader.

red.). Om te beginnen gaat Van den Beukel kort in op een stukje geschiedenis: “We richten ons sinds 2015 op de particuliere vastgoedbelegger. Daarmee waren we één van de eersten, want er was op dat moment nog weinig animo van financierende partijen. Dat is vandaag de dag wel anders, want het aantal aanbieders is sterk gegroeid in de afgelopen jaren.”



Snel en goedkoop

''Het opkoopverbod zal per 1 januari op de korte termijn waarschijnlijk een flinke eindejaars groeispurt veroorzaken''

Vervolgens gaat Van den Beukel in op het hybride karakter van NIBC Vastgoed Hypotheek: “Wij staan qua positionering tussen bancaire en niet-bancaire financiers in. Als je kijkt naar de huidige dynamiek in de markt, dan is er ook een doelgroep ontstaan die daar heel goed bij past, of beter gezegd: waar wij heel goed bij passen. Ik heb het dan over middelgrote beleggers. De groep met tussen de 1 en 5 miljoen aan financieringen, die op zoek is naar een snelle financiering die ook nog eens goedkoop is. Wij bieden dat met gestaffelde rentes tot 1 miljoen, vanaf 1 miljoen, vanaf 2,5 miljoen. Aan klanten die de afgelopen jaren hun vastgoedportefeuille hebben zien groeien, kunnen wij een stukje efficiëntie teruggeven in de vorm van een

lagere rente. Dat wordt erg gewaardeerd.” NIBC biedt in dat opzicht het spreekwoordelijke beste van twee werelden, namelijk het rentevoordeel van de bank, met name bij de wat grotere financieringen, in combinatie met de snelheid van de niet-bancaire financier. Overigens is ook de LTV tot 85% (Dirk van den Beukel: “Voor woningen met A/B labels, met goede energielabels dus.”) zelfs voor een niet-bancaire financier bijzonder hoog.

Aandacht

Wat betreft de vergelijking met niet-bancaire financiers merkt Dirk van den Beukel op: “NIBC is als bank op zichzelf al een tamelijk compacte en wendbare organisatie. Als vastgoed hypotheekclub zijn wij een bankje binnen de bank. Wij zitten hier met 22 financieringsspecialisten, die rechtstreeks contact hebben met de intermediairs en de klanten, om bijvoorbeeld te sparren over een complexe bouwfinanciering. Persoonlijke aandacht vinden wij heel belangrijk, dat is ook een kracht, want iedere casus is anders. Daarbij speelt ook de lange termijn relatie die wij nastreven met onze klanten een grote rol. Wij kijken verder dan de waan van de dag.”

Liefde voor vastgoed

VASTGOED
JOURNAAL



De basis van de dienstverlening van NIBC Vastgoed Hypotheek wordt gevormd door verhuurd residentieel vastgoed. Maar daaromheen is veel mogelijk, aldus Dirk van den Beukel. “Met name als je ziet dat klanten groter worden, dan kunnen we daaromheen best het een en ander aanbieden. Logisch, want zo’n klant komt bijvoorbeeld op een gegeven ogenblik met een ontwikkeling of met een blokje appartementen met winkelruimte daaronder. Wij worden gedreven door onze liefde voor vastgoed, wij begrijpen vastgoed en hebben veel kennis en ervaring op het gebied van vastgoedfinanciering. Dat vinden onze klanten ook leuk.” Overigens biedt NIBC een breed pallet aan financieringsproducten op vastgoedgebied. Beginnend met de BOX 1 financiering van NIBC Direct, de NIBC Vastgoed Hypotheek voor beleggers, OIMIO met vastgoedfinancieringen van kantoren, winkels en bedrijfsmatig vastgoed tot EUR 10 miljoen en tot slot NIBC Commercial Real Estate met grotere vastgoedfinancieringen. Waarmee gezegd is dat de passie voor vastgoed bankbreed gedragen wordt. Om met Dirk van den Beukel te spreken: “Wij willen graag vastgoed financieren en kijken daarbij ook naar de lange termijn. Op de LinkedIn pagina van NIBC Vastgoed Hypotheek staat het als volgt: de lange termijn partner voor grote en kleine vastgoedbeleggers in Nederland. Dat geldt voor veel van onze klanten ook. Die beleggen ook niet in vastgoed met het oog op de korte termijn. Soms blijven beleggingen generaties in de familie.”

De toekomst

VASTGOED
JOURNAAL



Vanzelfsprekend krijgen we het ook over de toekomst van vastgoed. Want ondanks het feit dat de focus van NIBC Vastgoed Hypotheek ligt op de lange termijn, gaat de actualiteit niet geheel voorbij aan deze Haagse onderneming. Dirk van den Beukel: “Het is vandaag Prinsjesdag (ons gesprek vindt plaats op 21 september, red.) dus is het even afwachten waarmee het zittende demissionaire kabinet komt om de stagnerende woningmarkt vlot te trekken. En ook wat een nieuwe coalitie zal gaan doen. Per 1 januari 2022 gaat in elk geval het opkoopverbod in, waardoor het in sommige gemeenten lastiger wordt voor beleggers om goedkope en middeldure woningen te kopen. De impact daarvan is nog onzeker. Overigens krijgen beleggers op het ogenblik wel een beetje te gemakkelijk al de problemen op de woningmarkt op hun bord. Terwijl het naar mijn idee meer een voorraadprobleem is en niet een verdelingsprobleem. Er is een tekort aan koop- en huurwoningen.” De genomen en de nog te nemen maatregelen zullen hoe dan ook invloed hebben op de buy-to-let markt, aldus Dirk van den Beukel. Zo zal het opkoopverbod per 1 januari op de korte termijn waarschijnlijk een flinke eindejaars groeispurt veroorzaken, net zoals vorig jaar de verhoging van de overdrachtsbelasting de verkopen tijdelijk flink stimuleerde. Dirk van den Beukel tot slot: “Vanaf 1 januari zal de groei wellicht minder zijn. Voor ons is dat minder relevant, want wij kijken vooral naar de lange(re) termijn. Wij willen, wat er ook gebeurt, een betrouwbare lange termijn partner te zijn voor de particuliere vastgoedbelegger.”

NIBC Vastgoed Hypotheek is onderdeel van NIBC, een van origine Nederlandse bank die in 1945 werd opgericht met als doel visionaire ondernemers te financieren die meewerkten aan de wederopbouw van Nederland na de Tweede Wereldoorlog. NIBC is na 75 jaar nog steeds een ondernemende bank, die zich richt op financiering, advisering en co-investering. Ondernemend, innovatief en professioneel. Een bank ook die snel kan handelen en een even sterke 'can do'-instelling heeft als haar klanten. Een bank die overigens, zonder overheidssteun, de financiële crisis van 2008 te boven kwam en die sindsdien diverse eigen labels in de markt zette, waaronder NIBC Direct, Beequip, OIMIO, Lot Hypotheken, yescar en Lendex.

Redactie