VASTGOED JOURNAAL

'Vastgoed biedt hele mooie kansen, maar als je je juridisch niet goed laat adviseren, dan kun je ook echt de bietenbrug opgaan'

12-10-2021 08:22



“Vastgoed biedt mooie kansen, maar houd ook rekening met risico’s”. Ergens halverwege het gesprek dat Vastgoedjournaal heeft met Ciaran O’Connor, Heleen Wessel-Krijger en Reinier Pijls zegt laatstgenoemde het maar eens waarschuwend. Ondernemers zijn positief en denken in kansen, maar aan investeren in vastgoed kleven ook risico’s. Over dat aspect en andere juridische kanten van vastgoedfinanciering spreken we met deze drie advocaten van Poelmann van den Broek. Want een nuchtere visie kan in tijden waarin optimisme overheerst geen kwaad.

“Ik zie bij mijn cliënten dat ze veel gebruikmaken van steeds hogere LTV’s die door banken worden aangeboden''

Samen lichten zij het belang van juridisch advies bij vastgoedfinancieringen toe en gaan in op de verschillende aspecten waarmee rekening gehouden moet worden. Want het geld vormt slechts één onderdeel van de financiering. Bij Poelmann van de Broek zijn ze ervan doordrongen dat elke overeenkomst gebaseerd moet zijn op zekerheden. Waar een ondernemer al tevreden kan zijn dat hij een financier heeft gevonden en een financieringsvoorstel in the pocket heeft, kijken deze drie specialisten verder. Want het loont de moeite om een (her)financieringsvoorstel ook juridisch te laten beoordelen. Daarbij hebben zij een scherp oog voor risico’s, die ze zoveel mogelijk juridisch willen in het belang van de klant. Of dat nu een financier is of een partij die

financiering wil hebben.



Hoge LTV’s

"Ik licht onze cliënten altijd uitgebreid voor over de betekenis van de LTV-ratio, het daarmee gepaard gaande rendement en de knoppen waaraan de cliënt kan draaien om de risico's te beperken en het rendement te optimaliseren"

Eén van de trends en de juridische effecten daarvan die op het ogenblik spelen, zijn de steeds hogere loan-to-value ratio’s die vandaag de dag worden aangeboden. Ciaran O’Connor: “Ik zie bij mijn cliënten dat ze veel gebruikmaken van steeds hogere LTV’s die door banken worden aangeboden. Zolang het vastgoed in waarde stijgt is dat voorstelbaar en ook niet zo spannend, maar het is van belang altijd rekening te houden met een scenario waarin het met de prijzen de andere kant opgaat.” Waaraan zijn collega Heleen Wessel-Krijger toevoegt: “Als de waarde van het vastgoed daalt en de rente omhoog gaat, kan de gefinancierde dan zijn verplichtingen nog nakomen? Ook als blijkt dat het onderpand waar de financiering op is gebaseerd veel minder waard is dan waar de financiering op is verstrekt? Het optimisme viert hoogtij, maar wat gebeurt er als de rente stijgt, het economisch wat minder gaat of de inkomstenstromen uit huurpenningen dalen? Vastgoed

vormt voor banken een primaire zekerheid. En een hypotheekrecht wordt qua zekerheid hoger ingeschat dan een pandrecht op vorderingen of aandelen.”

Kansen en risico’s

Reinier Pijls: “Die hogere loan-to-value biedt kansen omdat je minder eigen geld in hoeft te brengen, maar anderzijds brengt het ook risico’s met zich mee. Zowel voor de financier als voor de kredietnemer, als de waarde van het onderpand daalt. Heleen en ik kijken naar de risico's met onze financiering-, zekerheden- en insolventieachtergrond. Ook in goede tijden houden wij rekening met een worst case scenario. Daarop zijn onze checks gebaseerd. Wij staan bijvoorbeeld financiers bij die, wanneer er niet meer betaald wordt, op een andere manier hun geld proberen te krijgen. Bijvoorbeeld door uitwinning van het onderpand.” Vervolgens wijst Pijls erop dat tijdens de vorige financieel-economische crisis, nog maar iets meer dan tien jaar geleden, de Nederlandse vastgoedmarkt hard onderuit ging. Zo gingen de huizenprijzen tussen 2008 en 2013 gemiddeld genomen zo’n 25% omlaag. Waarop Ciaran O’Connor inhaakt: “Toen de specialistische vastgoedbanken in 2015 opkwamen zag je dat financieringen verstrekt werden met LTV ratio’s van 60% tot rond de 75% van de getaxeerde marktwaarde. De relatie daarvan met de waardedaling van de huizenprijzen in de jaren daarvoor lijkt mij nogal evident. Maar op dit moment zijn er genoeg financiers die een LTV van 80% of hoger bieden op beleggingsvastgoed. Ik licht onze cliënten altijd uitgebreid voor over de betekenis van de LTV-ratio, het daarmee gepaard gaande rendement en de knoppen waaraan de cliënt kan draaien om de risico's te beperken en het rendement te optimaliseren.



VASTGOED JOURNAAL

Verhoging liberalisatiegrens
Volgens Ciaran O'Connor vormt niet de rentestijging op vastgoedfinancieringen de grootste bedreiging, maar allereerst de politieke besluitvorming die invloed gaat hebben op de huurstroom die een belegger ontvangt en ten tweede op de waarde van het vastgoed. Hij doelt op de voorliggende plannen om het grootste deel van huurmarkt in Nederland sociaal te maken door de liberalisatiegrens op te trekken naar 1000 euro. O'Connor: "Dan kan het zijn dat een belegger misschien wel 300 tot 400 euro van de maandelijkse huurstroom moet inleveren. Dat kan net zijn rendement zijn op zijn belegging. Maar dat is niet alles, want de waarde van het vastgoed is gekoppeld aan de huur die eruit komt. Dat gaat enorme gevolgen hebben voor beleggingsvastgoed in Nederland. Niet alleen voor de kleine beleggers met een paar pandjes, maar ook voor institutionele beleggers. Ik vraag mij serieus af of de politiek dit doorheeft." Het is volgens zijn collega Reinier Pijls ook interessant te kijken hoe banken ermee om zullen gaan als het rendement onder druk komt te staan en klanten niet meer aan hun aflossingsverplichtingen kunnen voldoen." Tijdens de vorige crisis grepen banken vrij snel naar executie, terwijl je terugkijkend kunt stellen dat het wellicht slimmer was geweest om het vastgoed wat langer in portefeuille te houden. Dan was de schade minder groot geweest." Heleen Wessel-Krijger wijst er vervolgens op dat de buffers bij banken inmiddels een stuk hoger zijn, terwijl ook de kapitaaleisen zijn aangescherpt evenals de wet- en regelgeving. De risico's zijn dus minder geworden, maar wanneer er niet wordt afgelost kan er nog steeds tot executie worden overgegaan. "Dat is een beleidskeuze", zo stelt ze, "want ze kunnen ook overgaan tot herfinanciering onder andere voorwaarden."

Waarborgen

''Tijdens de vorige crisis grepen banken vrij snel naar executie, terwijl je terugkijkend kunt stellen dat het wellicht slimmer was geweest om het vastgoed wat langer in portefeuille te houden''

Een andere situatie waarbij juridisch advies zeer belangrijk kan zijn, is die waarbij een belegger zijn financiering haalt bij een vermogende particulier of een ondernemer die zijn bedrijf heeft verkocht en rendement zoekt voor zijn geld. Ciaran O'Connor: "Vastgoed vormt op dit moment een gewilde bestemming voor je geld, want op de bank laten staan kost alleen maar geld. Maar je moet, net als trouwens in elk ander geval, wel voor een juridisch stevig fundament zorgen. Bijvoorbeeld met goeie afspraken over hypotheekrecht, persoonlijke waarborgen, misschien ook een maximum voor de LTV ratio waardoor de leningnemer er ook zelf financieel inzit." Zorg voor waarborgen, dat is iets waar de advocaten van Poelmann van den Broek altijd op hameren. Reinier Pijls, tot slot: "Vastgoed biedt hele mooie kansen, maar als je je juridisch niet goed laat adviseren, dan kun je ook echt de bietenbrug opgaan."

Poelmann van den Broek
Poelmann van de Broek is een Nijmeegs no nonsense advocatenkantoor dat zich hoofdzakelijk richt op ondernemers. Eén van de werkterreinen waarop het kantoor zich actief beweegt is dat van bouw en vastgoed, waar ze haar klanten bijstaat met complete juridische dienstverlening. Variërend van juridisch advies bij vastgoedprojecten (bestemmingsplannen, vergunningen en contracten), tot en met juridische aspecten van vastgoedfinanciering. Zowel met bancaire als met vele vormen van niet-bancaire financiering (crowdfunding, informal investors, business angels, lease, gestapelde financiering, factoring en leverancierskrediet) hebben ze uitgebreide ervaring en hebben ze 'aan beide kanten van de tafel gezeten', waardoor ze hun ondernemende klanten als geen ander van dienst kunnen zijn. Meer weten? Kijk op www.pvdb.nl of neem contact op via +31 (0)24 381 08 10.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie