VASTGOED JOURNAAL

‘Negatief sentiment is niet terecht’

12-10-2021 08:43



Mark Hettinga en Piet-Hein Wellink vinden het huidige negatieve sentiment over vastgoedbeleggers en hun investeringen onterecht. “Als het gaat om wie er voor de woningbouw in Nederland zorgt, dan zijn de vastgoedondernemers en de ontwikkelaars heel belangrijk.” In plaats van het opwerpen van belemmeringen pleiten de financieringsspecialisten voor een vereenvoudiging van procedures en regelgeving om de bouw van woningen te versnellen en meer (transformatie)projecten mogelijk te maken.

“Tien jaar geleden werd vaak alles bij één of twee banken ondergebracht. Voor kleinere investeringen tot circa twee miljoen euro zijn er nu veel meer mogelijkheden"

Vastgoed in de breedste zin van het woord is het dagelijks speelveld van Mark Hettinga en Piet-Hein Wellink. Het tweetal met een FGH-bank achtergrond bundelde bijna vier jaar geleden in PROPERTY & FINANCE de krachten. Vanuit hun kantoor in Den Haag bestrijken zij samen met collega’s George Mol en Marcel van Ham heel Nederland om voor beleggers vastgoedfinancieringen mogelijk te maken. In relatief korte tijd hebben zij veel nieuwe spelers de markt zien betreden die goed zijn georganiseerd en een goed financieringsproduct aanbieden. “En met aantrekkelijke rentes waarmee we de vastgoedinvesteerder goed kunnen bedienen. Dat is een hele goede ontwikkeling voor de vastgoedmarkt en daarmee helpen wij onze relaties graag,” aldus Hettinga.

Voor intermediairs van vastgoedfinancieringen is het speelveld door de uitbreiding van aanbieders aanzienlijk

gewijzigd. Wellink: “Tien jaar geleden werd vaak alles bij één of twee banken ondergebracht. Voor kleinere investeringen tot circa twee miljoen euro zijn er nu veel meer mogelijkheden. Maar ook daarboven zijn er naast de grootbanken, die altijd een essentiële rol vervullen, aanbieders bijgekomen. Naast Nederlandse financiers zijn ook buitenlandse partijen volop actief waarbij wij merken dat deze hun voorwaarden voor de Nederlandse markt verruimen. Wij zien onze rol in het zoeken en vinden van primair de beste financiering voor die vastgoedinvesteerder.”



Eigen label

Met het eigen label Dutch Real Estate Finance (Dutch REF) brengt PROPERTY & FINANCE private financiers direct in contact met de geldvragers. “Via dit label kunnen we kortlopende leningen tot circa achttien maanden verstrekken tegen aantrekkelijke condities en voorwaarden. De relatie met private partijen is goed en we kunnen daarmee een alternatieve financieringsoplossing bieden”, zegt Hettinga. Aanvragen die voor een dergelijke private financiering in aanmerking komen, zijn die waarvoor bijvoorbeeld niet tijdig een bancaire financiering is verkregen. Of een aankoop waarvoor de omgevingsvergunning nog niet onherroepelijk is. Het betreft dus een financiële overbrugging naar het moment van verkoop of naar een bancaire financiering.” Het label is vorig najaar als het ware op een bijna natuurlijke manier ontstaan. “Aan het einde van het jaar moesten er op zeer korte termijn een aantal financieringen worden georganiseerd. Mede door de tijdsdruk lag de

oplossing bij private partijen," vertelt Wellink. "En zo komt van het een het ander en hebben we ook dit jaar met regelmaat interessante projecten op deze wijze gefinancierd. Het gaat, uitzonderingen daargelaten, om financieringen van circa € 100.000 tot € 2,5 miljoen".



Aandacht
Met veel enthousiasme adviseren Hettinga, Wellink, Van Ham en Mol relaties bij het financieren van vastgoed. Zij doen dit voor omvangrijke portefeuilles en projecten, maar steken ook veel energie in het financieren van (relatief) kleinere aankopen. Hettinga: "Dat zijn immers de grote investeerders van de toekomst." "En", zo vult Wellink Hettinga aan, "het is heel uitdagend om iemand te faciliteren met de groei van zijn of haar portefeuille en te ondersteunen bij de realisatie van die ambitie."

Hoewel PROPERTY & FINANCE ook graag adviseert bij kleinere portefeuilles en aankopen moeten de investeerders zoals Hettinga het noemt "wel op een serieuze manier met stenen" bezig zijn. "Iemand moet zich kwalificeren als een professionele belegger." Wellink: "Wij richten ons op de Vastgoed professional. Dit houdt zeker niet in dat we enkel met grote portefeuilles bezig zijn, maar wel met ondernemers en beleggers die serieus met het vak bezig zijn."

VASTGOED JOURNAAL



Onder druk
Een vak dat volgens het tweetal wel enigszins onder druk staat door enerzijds regelgeving als de opkoopregeling en het splitsingsverbod en anderzijds door het negatieve sentiment rond vastgoedbeleggingen. “Maar toch”, zegt Hettinga, “als we kijken naar wie zorgdragen voor woningbouw in Nederland, dan zijn de private investeerders en de ontwikkelaars van groot belang. Om die groep in het negatieve daglicht te plaatsen vind ik onjuist.” Wellink zet vooral zijn vraagtekens bij de effecten van de maatregelen. “We hebben de verhoging van de overdrachtsbelasting gehad. Dat had weinig effect. En nu het opkoopverbod in de grote steden. Het gevolg kan wel zijn dat retail en kantoren voor de belegger weer wat attractiever gaat worden. Het geld moet ergens heen dus ik verwacht dat er binnenstedelijk meer in andersoortig vastgoed zal worden geïnvesteerd.”

Huiverig
Tegelijkertijd is hij wel huiverig voor de overall effecten op de woningmarkt als vastgoedbeleggers verder worden belemmerd. “Je hebt als overheid die markt ook zo nodig. Een gezonde huurmarkt is een essentieel onderdeel van de totale woningmarkt. Het is net wat Hettinga zegt, je hebt beleggers en investeerders nodig om nieuwbouw te initiëren. De investeerders die ik ken zijn bevlogen ondernemers die trots zijn op hun product en een belangrijke bijdrage leveren aan de leefbare stad. Ik zie dat die partijen zorgen voor een enorme

verbeterslag van woningen en wijken. Deze partijen nemen risico en dragen bij aan het vergroten van kwalitatief goed aanbod. Maar wij begrijpen uiteraard ook dat woningen betaalbaar moeten zijn en dat juist die betaalbaarheid nu de pan uitrijst. Alleen of de middelen die door de overheid nu worden ingezet het gewenste effect gaan sorteren? Heel andere factoren zoals de beschikbaarheid van geld en de lage rentestand zijn in belangrijke mate verantwoordelijk voor de almaar stijgende prijzen.”

Over PROPERTY & FINANCE

De expertise van PROPERTY & FINANCE omvat het gehele spectrum van vastgoedfinancieringen, van project- tot langlopende beleggingsfinancieringen voor al de deelsegmenten van de vastgoedmarkt. Het bedrijf is in 2018 opgericht en heeft sinds die periode meer dan € 500 miljoen aan leningen gefaciliteerd. De groei die het bedrijf heeft doorgemaakt hopen de oprichters Mark Hettinga en Piet-Hein Wellink de komende jaren voor te zetten. Zo betrekt het eind van het jaar een nieuw kantoor in Den Haag en verwachten Hettinga en Wellink het huidige vierkoppige team met in ieder geval met één en mogelijk twee personen uit te breiden.

Over Mark Hettinga



Mark Hettinga studeerde aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen Bedrijfseconomie, waarna hij middels een afstudeerdopdracht bij FGH Bank aan het werk ging als kredietanalist. In 2009, het begin van de kredietcisis, start Hettinga in Den Haag als interne accountmanager. Daar ontstond de prettige samenwerking met Wellink. Na een kort jaar (2010/2011) in Amsterdam actief te zijn, was Hettinga een van de 4 collega’s die het nieuwe FGH Bank kantoor Utrecht bemande. Na de migratie van de lening portefeuille van FGH Bank naar Rabobank in 2017 was Hettinga actief als accountmanager Grootzakelijk op kantoor Amsterdam. Met de opgedane bancaire vastgoedervaring start Hettinga in 2018 voor zichzelf waarbij direct de prettige samenwerking met Wellink werd hervat. Dit jaar behaalde Hettinga zijn MSRE (Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam) titel. Hij schreef zijn scriptie over particulier erfpacht als alternatieve financieringsvorm. Ook met dit onderzoek is temeer te zien dat Hettinga altijd op zoek is naar de uitdaging om financieringsmogelijkheden te beoordelen.

VASTGOED JOURNAAL

Over Piet-Hein Wellink



Piet-Hein Wellink heeft bedrijfskunde (MSc) gestudeerd aan de Nyenrode Business Universiteit. Nadat hij als consultant werkzaam is geweest in Brussel is hij, vanwege zijn interesse in vastgoed, in 2002 bij FGH Bank N.V. gaan werken. Na de functies van kredietanalist en risicoanalist vervuld te hebben, was hij als (senior)relatiemanager verantwoordelijk voor de hypotheekportefeuille in Den Haag. Deze rol heeft hij voortgezet bij de Rabobank. In 2017 heeft Wellink ervoor gekozen om te starten als onafhankelijk en zelfstandig adviseur waarna spoedig de samenwerking met Hettinga werd hervat. Wellink heeft bij de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) zijn MRE titel behaald en is aangesloten bij de RICS.

Redactie