VASTGOED JOURNAAL

‘Bij RNHB kunnen klanten hun vastgoedportefeuille écht laten groeien’

14-10-2021 12:02



Een uitdagende vastgoedmarkt betekent ook meer druk(te) bij de vastgoedfinanciers. Hoe zorg je er als financier voor dat je je blijft onderscheiden en blijft bijdragen aan de doelen van de vastgoedmarkt die moeten leiden tot een betere wereld in de breedste zin van het woord? Vastgoedjournaal sprak hierover met David Foxwell, CCO bij RNHB en zijn collega Marga Boerman, Head of Real Estate Advisory en Portfolio Management.

VASTGOED
JOURNAAL

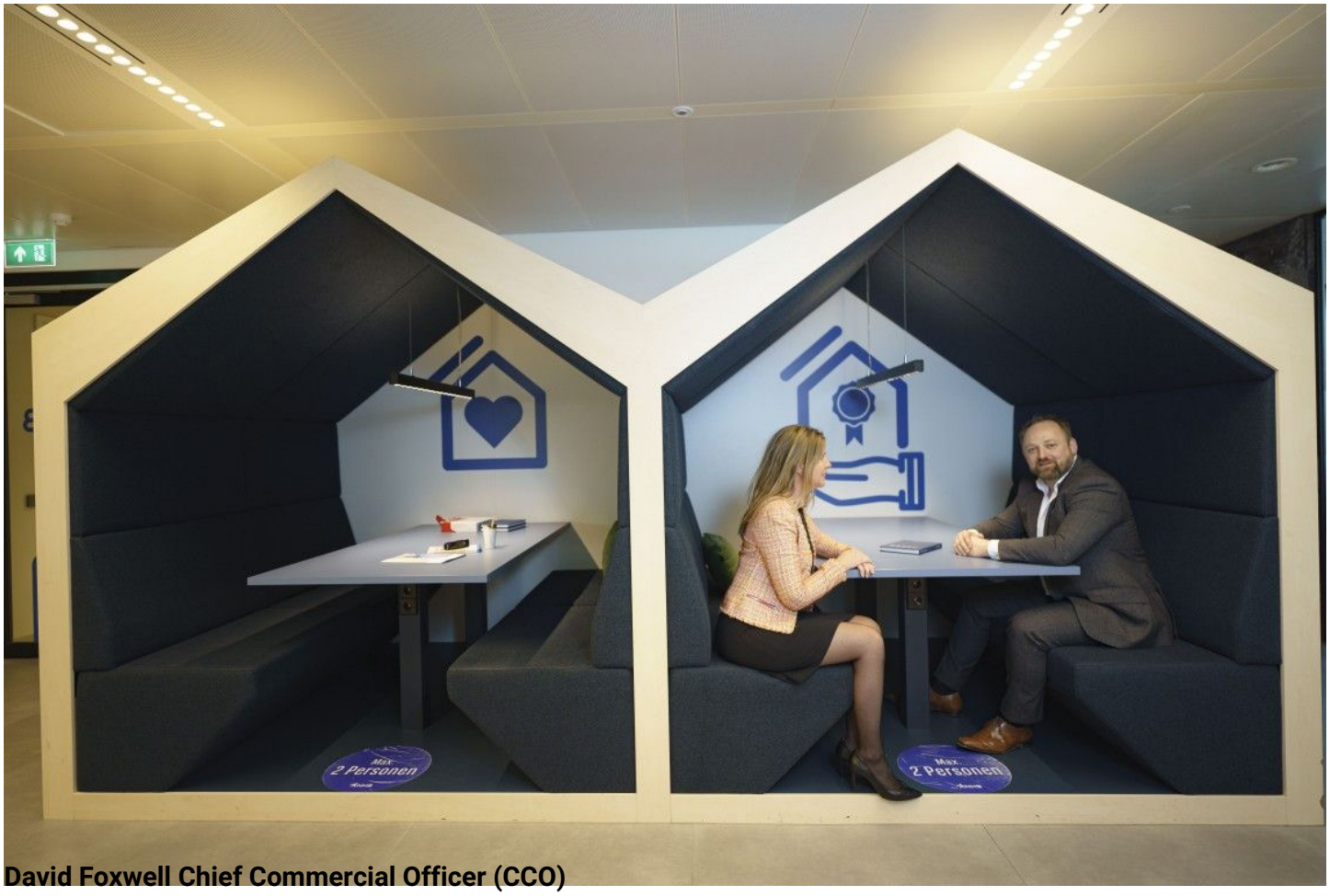


“Bij RNHB zien we uiteraard ook dat het aanbod voor de beleggers en ontwikkelaars op de vastgoedmarkt uitdunt. Tegelijkertijd wordt het voor hen ook steeds moeilijker om woningen aan te kopen. Onze klanten worden hierdoor steeds creatiever. Zo wordt transformatie voor hen steeds interessanter. Als RNHB zorgen wij ervoor dat wij deze groep kunnen blijven bedienen”, begint Boerman. “Dat is dan ook de reden waarom RNHB bouwdepots financiert, die de transformatieprojecten mogelijk maken.“

Change & adapt
Als Foxwell het over de toekomst heeft, zegt hij: “RNHB is hier om te blijven. We zullen nieuwe producten blijven ontwikkelen die passen bij de behoeften van onze klanten”. ‘Change and adapt’, zoals de Engelsman het noemt. “Maar hoe de markt zich ook zal ontwikkelen, de service naar onze klanten en hen helpen groeien, blijft voor ons het allerbelangrijkst.

Omdat wij naar de langere termijn kijken, raken wij niet in paniek door eventuele verschuivingen op de vastgoedmarkt. Paniek kan zelfs tot kansen leiden. En wij kijken altijd naar hoe het wél kan”, aldus Foxwell.

VASTGOED JOURNAAL



David Foxwell Chief Commercial Officer (CCO)

David is werkzaam als Chief Commercial Officer (CCO) en werkt sinds juni 2020 bij RNHB. Voorheen werkte David bij Goldman Sachs, waar hij toezicht hield op de Europese NPL- en Debt Asset Management-platforms en de herpositionering daarvan. Zijn voormalige werkgevers waren onder meer Cerberus, waar hij werkte aan verschillende Europese NPL-investeringen, GE Capital, BAWAG, National Australia Bank, waar hij leiding gaf aan het Britse team voor vastgoedleningen, en Barclays, waar hij zijn carrière begon.

Klanten helpen groeien

Klanten kunnen momenteel bij RNHB terecht voor vastgoedfinancieringen vanaf €50.000 tot €50 miljoen, en zelfs daarboven. Maar Foxwell sluit niet uit dat dat bedrag op korte termijn nog hoger zal worden. “Als belegger kun je bij RNHB écht groeien. Wij begrijpen dat iedere belegger een andere financiële behoefte heeft. Wij hebben een speciaal Mid-Market team opgezet, die de wat grotere klanten kunnen begeleiden met een financieringen vanaf €2,5 miljoen. Al deze klanten krijgen bij RNHB de full-service. Door onze ervaring en expertise in de branche kunnen we hen echt bij de hand nemen en goed door de diverse processen begeleiden.”

Dat RNHB met de markt meegaat, komt ook duidelijk naar voren wanneer Foxwell en Boerman de duurzaamheidsambities van hun bedrijf bespreken. In de investeringswereld heeft men het liever over ESG, omdat het verder gaat dan alleen ‘duurzaamheid’. ESG staat voor Environmental, Social & Governance. Het houdt in dat factoren als energieverbruik, klimaat, beschikbaarheid van grondstoffen, gezondheid, veiligheid en goed ondernemingsbestuur worden meegewogen.

VASTGOED JOURNAAL

“Het stellen van duidelijke ESG-richtlijnen bij transformaties werd vroeger misschien gezien als een aardig extraatje, maar is inmiddels niet meer weg te denken wanneer wij een financieringsaanvraag bespreken. Wij bespreken dit met onze klanten en kijken samen met hen hoe we kunnen helpen om hun duurzaamheidsgoals te bereiken, zoals het behalen van een beter energielabel, of het bedienen van een kwetsbare doelgroep. Dat is van A tot Z maatwerk”, aldus Boerman.



Marga Boerman Head of Real Estate Advisory & Portfolio Management RNHB

Marga Boerman is sinds 2019 Head of Real Estate Advisory bij RNHB. Eerder dit jaar heeft zij nog een titel aan haar naam toegevoegd. Marga is naast Head of REA nu ook verantwoordelijk voor de aansturing van het Portfolio Management team. Hiervoor was zij werkzaam als Fundmanager op diverse fondsen bij Syntrus Achmea Real Estate & Finance en in diverse rollen bij ING Real Estate.

Sociale doelstellingen

Foxwell neemt van de gelegenheid gebruik om ook een interne ESG-doelstelling toe te lichten. En dan met name de ‘S’ van Social. Want de vastgoedfinancier ziet dat de rol van haar klanten op dit gebied onderbelicht

wordt: onze klanten bieden veelal betaalbare woningen aan in gebieden waar hier een tekort aan is, of aan huurders die lastiger een alternatief kunnen vinden, zoals een sociale huurwoning of koopwoning. Daarnaast houden zij door gerichte investeringen, bijvoorbeeld bij transformaties, onze wijken en steden leefbaar. Deze rol van particuliere beleggers mag ook wel eens voor het voetlicht worden gebracht.

Andere ambities die RNHB als bedrijf heeft, is het al in een vroeg stadium verschaffen van duidelijkheid over deals, zodat klanten met vertrouwen een financieringsaanvraag kunnen afronden. "Wij vinden souplesse belangrijk", aldus de CCO. " “Hoewel wij daar al een slag in hebben geslagen, zal dit voor ons een continu proces blijven. Door nog meer te automatiseren en betere connecties te maken tussen onze softwareprogramma’s, blijven we voor onszelf de lat steeds hoger leggen. Omdat RNHB haar eigen systemen bezit en beheert, kunnen wij ons productaanbod en de klantenervaring voortdurend aanpassen en ontwikkelen. Hierdoor zijn er geen handmatige handelingen meer nodig om de juiste informatie bij de juiste aanvraag te krijgen. Sneller en minder foutgevoelig.”



Kortom: RNHB helpt niet alleen de klant met het beste uit zichzelf te halen, zij leggen dit zichzelf ook op. Daarom zegt Foxwell tot besluit: “Investeren in goed personeel is het beste wat je als bedrijf kunt doen. Wij zien een hoop jong talent en leiden hen op. We staan altijd open voor mensen die zich verbonden voelen met de term ‘Work hard, play hard’. Dan ben je bij RNHB zeker welkom.

VASTGOED JOURNAAL

Meer informatie over RNHB:
Over RNHB, de vastgoedfinancier van Nederland RNHB B.V. is een toonaangevende Nederlandse buy-to-let en mid-market kredietverstrekker met kennis over de nationale, regionale en lokale vastgoedmarkt. RNHB financiert commercieel, residentieel en gemixt vastgoed van €50.000 tot €50 miljoen + in alle regio's in Nederland. Daarnaast financiert RNHB ook (duurzame) verbouwingen en transformaties.

Redactie