

Edwin ten Cate van Credion: 'Geen extreme reacties bij financiers maar iedereen zit kort op de bal'

16-05-2022 12:37

De loketten zijn niet dicht, maar retail en horeca zijn lastiger te financieren. Financieringen met lange looptijden zijn er bijna helemaal niet meer. Rente en inflatie brengen onzekerheid, maar voor projectfinancieringen maakt het niet zo veel uit. "Die zijn altijd al lastig te financieren geweest." Een gesprek met Edwin ten Cate van Credion, intermediair in onder meer vastgoedfinancieringen, over hoe de funding-partijen reageren op de huidige markt.

Of het in de huidige markt moeilijker is financiering te krijgen voor projectontwikkeling? Edwin ten Cate van Credion schudt lichtjes zijn hoofd. "Het is altijd lastig geweest financiering voor ontwikkelprojecten te krijgen, het is nu niet heel anders. Zoals altijd wil een financier zoveel mogelijk weten van het project – hoe ziet de kop eruit, wat is het plan? En de staart, wat gaat het project opleveren? Hoe onduidelijker dat is, hoe lastiger een financiering te krijgen is. En hoe meer bekend is van het middenstuk, hoe beter. Met doorlooptijden van wel twee of drie jaar komen er altijd wel beren op de weg langs. Zaken als vergunningen spelen dan een grote rol in het verkrijgen van zekerheid. Met meer zekerheid kan een financier de verhouding risico-rendement beter inschatten."

Over Credion

Credion is een intermediair in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen. Dat betekent dat Credion niet zelf de lening 'op het boek' neemt, maar dat het bemiddelt tussen de leningaanvrager en de financier. Voor wat betreft vastgoedfinanciering beschikt Credion over ruim 50 kantoren verspreid over het hele land waar klanten advies kunnen inwinnen van de Credion-adviseurs. Credion is in dienst van de klant die behoefte heeft aan de financiering, de klant betaalt. Edwin ten Cate van Credion: "In 90% van de gevallen waarmee we een financieringstraject ingaan, lukt het ons een financiering te vinden." Financieringsbehoeften van klanten bewegen zich tussen zo'n €100.000 tot €25 miljoen.

In de 20 jaar dat de Credion actief is op de markt, heeft de intermediair samenwerkingen met ruim 100 financieringspartijen opgebouwd. Dat zijn niet alleen grootbanken en non-bancaire oplossingen, maar ook asset managers die pensioengelden of gelden van buitenlandse investeerders beheren en platforms die toegang hebben tot gelden van investeerders en vermogende particulieren. Credion gaat alleen een samenwerking met zo'n partij aan als het landelijk schaalbaar is en voorziet in een klantbehoefte.

Toekomstbestendigheid

De huidige inflatie, rentestijgingen en economische onzekerheid maken dus voor projectfinanciering volgens Ten Cate niet zo veel uit. Als sparringpartner vanuit Credion richting de ruim 100 financieringspartijen waarmee de intermediair samenwerkt, heeft hij goed zicht op de trends die op de fundingmarkt voor vastgoed spelen. Wat volgens hem bij projectontwikkeling nu wel meer speelt dan vroeger is de duurzaamheid en de toekomstbestendigheid van een project. "Verduurzaming is bovendien een speerpunt van sommige financiers, dus daar kun je als ontwikkelaar op inspelen. Transformatie is ook niet onaantrekkelijk, vooral ook omdat lokale overheden dat steeds belangrijker gaan vinden. Hun medewerking werkt risico-verlagend."

Ten Cate heeft nog niet gemerkt dat financiers met de huidige veranderingen anders tegen vastgoed zijn gaan aankijken. Hij ziet in de asset-allocatie nog steeds minstens evenveel richting het vastgoed stromen. "Geen enkele financier heeft het loket dichtgedaan. Er wordt een beetje aan de knoppen gedraaid, maar niet extreem. Wel zit iedereen kort op de bal en wordt de markt scherp in de gaten gehouden."

Loan-to-value omlaag

Aan welke knoppen wordt er dan gedraaid? “De loan-to-value is iets omlaag gegaan. Wat ook is veranderd ten opzichte van eerder, is dat leningen met looptijden langer dan 5 jaar bijna niet meer te krijgen zijn.” Dat betekent dat leningen nog wel over een periode van bijvoorbeeld 20 jaar afgelost kunnen worden, maar dat na vijf jaar opnieuw de voorwaarden worden bekeken. Die herfinanciering mag dan ook via een andere financierer geregeld worden. Daarmee dekken de financiers zich toch meer in op mogelijke veranderingen.

Hoewel er dus op zich nog evenveel financiering richting commercieel vastgoed stroomt, ziet Ten Cate wel dat sommige financiers segmenten uitsluiten. Dat geldt met name voor retail en horeca. Ook het financieren van recreatiewoningen en kantoren is lastig. “Bij kantoren wordt locatie steeds belangrijker, gezien de tweedeling die zich op deze markt voltrekt. Maar ook wordt scherp naar huurders gekeken en naar de alternatieve aanwendbaarheid van de kantoren. Kunnen ze bijvoorbeeld gemakkelijk getransformeerd worden naar woningen?”

Andere voorwaarden

Wat nog steeds geen probleem is, ondanks strakker wordende wetgeving, is het financieren van woningportefeuilles. Ook blijven er toch altijd kanalen open voor de segmenten die minder gewild zijn. Ten Cate: “Dat wordt dan vaak peer-to-peer gefinancierd via platformen die funden met particulier geld en dat eventueel bundelen. Sommige van deze particulieren hebben meer affiniteit met zo’n sector en kunnen dan de risico’s voor zichzelf beter inschatten. Uiteraard gelden daar dan wel andere voorwaarden dan dat bij de grootbanken mogelijk is.”

Dat is op zich niet verwonderlijk, de grootbanken kunnen immers hun geld aantrekken via de kapitaalmarkt. Ten Cate: “Op die markt wordt het geld van de centrale banken en andere banken verhandeld en daar zijn de rentetarieven het laagst.” Maar ook hier gaan de rentes omhoog, zo verwacht Ten Cate. “Ik ben geen econoom, maar centrale banken gebruiken het rente-instrument om de stijgende inflatie te beteugelen. De Amerikaanse centrale bank, de Federal Reserve, heeft onlangs de rente verhoogd en de Europese Centrale Bank zal ongetwijfeld volgen.”

VASTGOED JOURNAAL



Wakker liggen van variabele rente

Is dit dan het moment om je variabele rente vast te zetten? Ten Cate: "Hoewel een variabele rente doorgaans altijd lager is dan een vaste, is dit misschien wel een goed moment. Zeker als je er wakker van ligt..."

De huidige rentestijgingen maken het vastgoedvak natuurlijk wel ingewikkelder. De klanten van Credion geven nu steeds vaker aan dat vooral de beslistijden van financiers aanzienlijk meer beginnen te knellen. In deze snel veranderende wereld wordt snelheid van handelen ook steeds een belangrijkere factor waarbij financieringszekerheid onontbeerlijk is. Ten Cate: "Vooral als er rentestijgingen zijn aangekondigd, merken we dat de kanten zich focussen op snelheid." Hoewel Ten Cate dat goed begrijpt, heeft hij ook begrip voor de andere kant: "Er zijn ontzettend veel aanvragen, die allemaal beoordeeld moeten worden. Bovendien hebben financiers steeds meer werk aan die beoordelingen, onder andere door de eisen van de toezichthouders. Zo moeten alle financiers kunnen aantonen dat ze inzicht hebben in de herkomst van vermogen."

Verlies niet het hoofd

Maar in het algemeen vindt Ten Cate dat ondanks de veranderingen die nu gaande zijn, mensen niet hun hoofd moeten verliezen en haastige beslissingen moeten nemen. "Rente en inflatie zijn een verhaal van vraag en aanbod. Uiteindelijk zal de situatie zich weer gaan normaliseren. Dat zal ongetwijfeld op een ander niveau zijn, maar de rust zal wederkeren. Haastige spoed is ook in dit geval dus een slechte raadgever."

Gabrielle Klaver