VASTGOED JOURNAAL

‘Olifantenpaadjes leiden niet meer als vanzelf naar de juiste oplossing’

12-10-2022 08:01



Edwin ten Cate, bij Credion Associatie onder meer verantwoordelijk voor de contacten met financiers, wijst erop dat in deze onzekere tijden de creativiteit van een adviseur belangrijk is om een vastgoedfinanciering voor elkaar te krijgen. “Je ziet toch dat de geëigende oifantenpaadjes niet altijd meer leiden naar de beste oplossing. Men moet toch vaker een ander afslagje nemen. Aan de financierskant zie je dat ze strakker zitten op de doorlooptijden. En je merkt in de dossiervorming dat er een groeiende behoefte is om nog vollediger dan volledig te zijn.”

VASTGOED JOURNAAL



Halverwege het gesprek realiseert Edwin ten Cate zich dat hij tot dat moment wel heel vaak het woord onrustig heeft genoemd. “Misschien kunnen we het beter hebben over uitdagende tijden.” Ten Cate stuurt in zijn functie de franchiseorganisatie aan. “En dat zorgt ervoor dat ik dagelijks voeding krijgt over wat er in de markt leeft. Daarnaast spreek ik regelmatig onze financieringspartners.” In relatief korte tijd heeft hij veel zien veranderen. “Of je het nu hebt over de markt van grondstoffen, de markt voor personeel of de markt voor energie. Je ziet dat dit alles zijn effecten heeft op de oplopende prijzen. En dit alles zorgt ervoor dat het spannende tijden zijn.”

Spanning

Die “andere” tijden vertalen zich voor het vastgoed dat er wat spanning ontstaat in het ophalen van funding door financieringspartners. Grootbanken hebben toegang tot de kapitaalmarkt maar partijen die lijntjes hebben lopen naar buitenlandse banken, family offices of andere bronnen hebben toch meer verantwoording nodig. De particuliere investeerders zijn nog steeds gewoon op zoek naar de krenten in de pap. “Die zijn ook niet heel erg onrustig. Zij hebben vaak ook meer zo’n houding van ‘als mijn kans deze maand niet komt, dan komt die volgende maand wel’. Maar over de gehele linie”, benadrukt Ten Cate, “merken we wel dat de financiële partijen strakker in de doorlooptijden zitten omdat ze natuurlijk ook geen garanties op de rente kunnen afgeven. Ze willen dan korter op de bal zitten en dat valt te begrijpen.”

Stijgende rente

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Over Edwin ten Cate

Edwin is na een loopbaan van bijna 25 jaar in commerciële- en managementposities bij ABN AMRO én een aan te bevelen sabbatical year begin 2019 bij Credion aan de slag gegaan. Hij heeft ruime ervaring in de financiële- en vastgoedwereld.

De klantenkant verschilt volgens Ten Cate weer van persoon tot persoon. “Sommigen worden onrustig van een mogelijk stijgende rente en willen deze graag vastzetten. Dan is die misschien wat hoger maar dan is voor een langere periode duidelijk waar hij rekening mee moet houden. En weer een ander voelt zich nog prettig met een variabele rente zolang die lager is dan de meerjarige rente. Die betaalt dan het minst en loopt alleen het risico als hij te laat vastzet.”

En financiële adviseurs zijn op hun beurt weer op zoek naar voorspelbaarheid bij financiers. “Dit aspect is in deze tijden wat lastiger”, zegt Ten Cate. “Dus wat je ziet is dat adviseurs nu een financieringsaanvraag breder in de markt zetten. Als ze voorheen gewoon zeker wisten dat één partij de beste financiering voor de vraag zou verstrekken dan richtte de intermediair zich op die ene partij. Omdat ze daar nu in alle gevallen niet helemaal zeker meer van zijn buurten ze bij nog één of twee andere financiers. Creativiteit is belangrijk omdat die olifantenpaadjes niet in alle gevallen naar de juiste oplossing leiden. Soms moeten ze een andere afslag nemen. Dat houdt de adviseurs ook scherp en kan weer tot nieuwe inzichten leiden.”

Lokaal

Met ruim vijftig vestigingen en ruim honderd onafhankelijke adviseurs zit Credion bijna letterlijk om de hoek bij de klant. “Onze slogan is eigenlijk ‘op vijftien minuten rijden van de klant’”, zegt Ten Cate. “Juist in deze spannende tijden is die lokale betrokkenheid van onze adviseurs wel erg belangrijk. De Credion-adviseur kent de lokale markt en weet en begrijpt wat er speelt. En naar mate de markt complexer en moeilijker is en door bomen het bos lastiger zichtbaar is, wordt de rol van de adviseur een stuk belangrijker.”

Credion heeft relaties met zo’n honderd verschillende financiële partijen. “Dus naast de drie grootbanken putten we uit 97 andere partijen. Ik denk dat een kwart daarvan vastgoedpartijen zijn.” Onder die partijen bevinden zich ook aanbieders die actief in crowdfunding zijn. Volgens Ten Cate is crowdfunding een niet meer weg te denken financieringsvorm voor vastgoedpartijen. “Van crowdfunding wordt in toenemende mate gebruikt gemaakt. En er komen steeds meer aanbieders van.” Ten Cate benadrukt dat uiteraard niet ieder project even geschikt is om via crowdfunding te financieren. “Je hebt knuffelprojecten die goed bij het publiek liggen. Dus bijvoorbeeld een nieuwe horecavestiging in het dorp of een uitbreiding van een populaire retailzaak. Mensen die het kennen vinden het dan leuk om via een klein aandeeltje bij te dragen. Maar je hebt ook bouwprojecten waar het voor mensen die het geld hebben, het gewoon financieel interessant is om dat er tegen een rendement van zes of zeven procent in te steken. Dat rendement krijg je bij een bank niet.”

Duurzaamheid

Wat volgens hem nu ook veel meer speelt dan vroeger is het duurzaamheidsaspect. “Dat neemt bij financiële instellingen een steeds belangrijkere plek in. Waar in de afgelopen twee jaar de bank bij een financieringsaanvraag een coronaparagraaf wilde hebben is dat nu door een duurzaamheidsparagraaf vervangen. Dat betekent dat de aanvrager een visie op duurzaamheid moet geven.” De duurzaamheidsmaatregelen zorgen in zijn ogen dan ook wel voor de nodige beweging. Dat geldt volgens Ten Cate ook voor de plannen die minister De Jonge voor de markt heeft. “En dan denk ik aan het ophogen van de liberalisatiegrens waardoor sommige projecten niet meer uitkunnen. Maar ook de opkoopregelingen waar grote steden mee willen gaan werken om het beleggers moeilijker te maken. Het zorgt ervoor dat er partijen zijn die er voor kiezen een pas op de plaats te maken. Iedereen is in deze lastige tijd in elk geval een stuk alerter.”

VASTGOED JOURNAAL



Over Credion

Credion is een intermediair in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen. Credion bemiddelt tussen de leningaanvrager en de financier. Voor wat betreft vastgoedfinancieringen beschikt Credion over ruim vijftig kantoren verspreid over het hele land waar klanten advies kunnen inwinnen bij de Credion-adviseurs. Financieringsbehoeften van klanten bewegen zich tussen zo'n € 25.000 tot € 25 miljoen.

Redactie