VASTGOED JOURNAAL

NIBC houdt rekening met andere marktverhoudingen

12-10-2022 08:42



De woningbeleggingsmarkt wordt geconfronteerd met stijgende rentes en stijgende bouwkosten. NIBC houdt rekening met andere marktverhoudingen. “Maar we zijn in deze markt voor de lange termijn.”

"Aanvankelijk was er vooral vraag naar financiering van bestaande huurwoningen. Maar onze klanten maken een verandering door"

NIBC is sinds 2015 actief met de Vastgoed Hypotheek. Amer Jagesar, een van de oprichters van de NIBC Vastgoed Hypotheek, heeft in die jaren kleine beleggers zien doorgroeien. “We luisteren heel goed naar onze klanten. Zeven jaar geleden, tegen het einde van de kredietcrisis, lag de markt tamelijk stil. NIBC was één van de eerste op de buy-to-let markt. Aanvankelijk was er vooral vraag naar financiering van bestaande huurwoningen. Maar onze klanten maken een verandering door. Zo zijn ze bezig met nieuwbouw- en transformatietrajecten en zoeken daarvoor een bouwfinanciering. Vandaar dat we dat product aan onze activiteiten hebben toegevoegd. En daarbij zijn we er ook voor de grotere professionele beleggers.”

VASTGOED JOURNAAL



Het hoofdaccent ligt op woningfinanciering. Niet alleen in de grote steden, maar ook in middelgrote plaatsen verspreid over het land. In grotere portefeuilles kan deels sprake zijn van ander vastgoed, een kantoor, een winkel of maatschappelijk vastgoed, maar het gaat voornamelijk om woningbeleggingen. Accountmanager Arthur de Roode: “In steden met veel studenten financieren we ook beleggingen in studentenhuisvesting. Kamers zijn ook residentieel vastgoed.”

Stijgende rentes

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

De vastgoedmarkt wordt geconfronteerd met stijgende rentes en stijgende bouwkosten. Wat betekent dat voor de omvang van de financieringsmarkt? Arthur de Roode houdt voor de komende tijd rekening met andere marktverhoudingen. “De afgelopen jaren waren er veel nieuwe instromers met een tweede of derde pand. De komende jaren moet blijken hoe actief zij blijven in het vastgoed.” Beleggers moeten meer eigen middelen meebrengen. “We hanteren als uitgangspunt dat we tot maximaal 85% van de waarde financieren, afhankelijk van locatie of energielabel, maar in de praktijk komen klanten nu vaak wat lager uit door de stijgende rentes.”

NIBC ziet de laatste tijd het aantal nieuwe aankopen afnemen. Maar de productie blijft op peil, dit komt mede door her- en bouwfinancieringen. “Onze (professionele) klanten zijn actief bezig met hun portefeuilles. Zo is er sprake van herfinanciering bij bestaande klanten, anderzijds worden we benaderd door nieuwe klanten die overwegen hun portefeuilles bij ons te financieren. Of ze zijn bezig met nieuwbouw en transformaties en vragen om een bouwfinanciering. Voor al die partijen kunnen we goede proposities doen.”

Accountmanager Sander Vis benadrukt bij bouwfinanciering de noodzaak van vertrouwen in elkaar. “Geregeld gaat het om complexe nieuwbouw- of transformatievraagstukken. Ontwikkelaar en bank hebben elkaar nodig om zo’n project tot een goed einde te brengen. Niet alleen maken we start bouw mogelijk. De financiering wordt ook zo gestructureerd dat het later op basis van de eindwaarde kan worden doorgezet naar een bestendige beleggingsfinanciering. Dat vraagt grondig onderzoek. We hebben de ervaring, de kennis en kunde in huis om te beoordelen of een project succesvol kan worden afgerond en gaan voor een langdurige samenwerking met de klant.”



VASTGOED JOURNAAL

Beheersing risico's

Volgens De Roode anticiperen beleggers goed op veranderende marktomstandigheden en kiezen zij voor nog betere beheersing van de risico's. "Bij bouwprojecten wordt meer gestuurd op afrekenen na oplevering. Ook worden offertes van aannemers pas geactiveerd als er geen twijfel meer bestaat over de definitieve beschikbaarheid van alle vergunningen." Aan de andere kant ziet NIBC wel dat de toenemende roep om sociale huur en dreigende regulering van de vrije sector zijn effect heeft. "Gemeenten stellen steeds vaker eisen aan de betaalbaarheid. Ze verlangen meer sociale en middensegment huurwoningen maar dat is financieel niet altijd haalbaar, daardoor vallen er soms projecten af. Echter zien we voldoende ondernemers die succesvol zijn met transformatieprojecten, bijvoorbeeld bij verandering van locaties die ze al langer in portefeuille hebben."

De afgelopen jaren hebben veel nieuwe aanbieders de financieringsmarkt betreden. Welke marktpositie is er bij die toenemende concurrentie voor NIBC Vastgoed Hypotheek? Sander Vis is positief over de toekomst. "Voor ons geldt 'we are here to stay', dat communiceren wij nadrukkelijk met de buitenwereld. De afgelopen jaren hebben we een goede trackrecord opgebouwd. We zijn een betrouwbare financier. Bovendien maken we als een van de weinige partijen direct grotere tickets mogelijk, voor een scherper tarief en met een team van specialisten maatwerk leveren."

Ondersteuning klanten

Ook niet onbelangrijk, aldus Sander Vis, is de grote waarde die door NIBC Vastgoed Hypotheek wordt toegekend aan de klantrelatie. "We willen er in goede en minder goede tijden zijn voor onze klanten. Mocht de klant ons de komende jaren nodig hebben, dan proberen we hem zo goed mogelijk te ondersteunen. Zoals we dat ook in de ons achterliggende covid-periode hebben gedaan."

VASTGOED JOURNAAL



NIBC Vastgoed Hypotheek

NIBC Vastgoed Hypotheek biedt met een team van dertig mensen oplossingen voor kleine en grote professionele beleggers en ontwikkelaars. De bank financiert beleggingswoningen door heel Nederland. De leningen variëren van 100 duizend tot maximaal 15 miljoen euro. De maximale verstrekking is 85% van de waarde, afhankelijk van locatie en energielabel. Ook verstrekt NIBC bouwfinanciering tot 10 miljoen euro.

Sander Vis is accountmanager sales. Samen met Amer Jagesar en Arthur de Roode vormt hij de buitendienst voor de vastgoedfinancieringsaanvragen.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie