VASTGOED JOURNAAL

‘Eerste tekenen van kentering zijn zichtbaar’

12-10-2022 14:32



“Het zijn onstuimige tijden”, zegt Jan Pieter Makkink, directeur van 123Vastgoedfinanciering. “Wat we nu ervaren is dat je de eerste sporen van de hoge rentestand, de inflatie en hoge prijzen in de markt terug gaat zien.” Dat resulteert enerzijds dat beleggers even een pas op de plaats maken, mede ingegeven door de toenemende regeldruk. Anderzijds leidt het er ook toe dat de gelukszoekers, die de afgelopen jaren op de markt actief waren, van het toneel verdwijnen. “Daar ben ik zeker niet rouwig om. Professioneel vastgoedbeleggen is nu eenmaal echt een vak. En ik ben blij dat wij die professionele partijen goed kunnen ondersteunen. Misschien wel voorál in deze wat lastigere tijden.”

"Wij kunnen nog steeds kortstondige financieringen tegen normale nette tarieven bij private financiers optuigen”

Er is in één jaar tijd een hoop veranderd. Waar je tot nog niet zo lang geleden je projecten met 70 procent tot zelfs 85 procent kon laten financieren, ziet de wereld er met de hogere rentestand plotsklaps heel anders uit. Makkink: “De afgelopen jaren waren (natuurlijk) hoogtijdagen waarin alles wel paste. Beleggen was eigenlijk helemaal niet zo spannend. Het speelveld is nu echter geheel anders. Een belangrijke drijfveer van je rendement, de leverage van financieringen, is door de gestegen rente heel anders. Het economisch klimaat is verslechterd. We hebben een gigantische inflatie. En wanneer je een pand hebt met een slecht energielabel, dan verhuur je dat met een relatief hoge energie- dan wel gasrekening aan je huurders. Ook huurders gaan daar nu meer naar kijken.” Deze nieuwe realiteit heeft ook gevolgen voor 123Vastgoedfinanciering. “Het

betekent dat we onze klanten nog meer en nog intensiever ondersteunen.”

Over Jan Pieter Makkink



123Vastgoedfinanciering is door Jan Pieter Makkink opgericht. Hij heeft meer dan 15 jaar ervaring in de wereld van vastgoedfinancieringen en is zelf belegger in vastgoed. Makkink is zijn hele leven al werkzaam in de financiële

sector. Als relatiemanager grootzakelijk bij de Rabobank adviseerde hij menig ondernemer. Na zijn dienstverband heeft Makkink diverse ad interim klussen gedaan voor banken op het gebied van bijzonder beheer, herstructureringen en kredietanalyse. Vanuit zijn passie voor vastgoed en het gemis van kwalitatief hoogstaand advies is hij 123Vastgoedfinanciering begonnen. Makkink ziet zichzelf als de no-nonsense financieringspartner voor iedere vastgoedbelegger en investeerder.

Brede klantengroep

Makkink en zijn medewerkers bedienen een brede klantengroep die in grofweg twee categorieën is in te delen: de reguliere vastgoedbelegger en de handelaren. “De eerste categorie”, zo legt hij uit, “bestaat uit beleggers die panden aankopen voor de verhuur. Handelaren, de tweede categorie, kopen complete portefeuilles. Vervolgens houden ze onderdelen aan en een deel verkopen ze weer. En daarnaast hebben we nog klanten die panden aankopen voor transformatie.” 123Vastgoedfinanciering beschikt over een groot aantal eigen kredietlijnen met zowel private financiers als reguliere bancaire instellingen. “Het private kapitaal is flink toegenomen. Omdat het ook snel voor handen is kiezen klanten hier vaak voor. En wij kunnen nog steeds kortstondige financieringen tegen normale nette tarieven bij private financiers optuigen.”

Snelheid

Snelheid van handelen is volgens Makkink nog steeds van belang. "Het draait om snelheid en voorspelbaarheid van een proces. Dat is het allerbelangrijkst. We werken zowel met onze private financiers als bancaire instellingen al langdurig samen zodat we goed kunnen voorspellen welke financiering wel en welke financiering niet past. Daarnaast zijn overige condities steeds belangrijker. Dan denk ik aan wel of geen exit fee bij een vervroegde aflossing, de mogelijkheid tot extra aflossing of een aflossingsvrije financiering. Daar zie je ook het grootste verschil tussen de grootbanken en de (echte) vastgoedfinanciers. Daar waar grootbanken nog steeds vasthouden aan standaard aflossing, zie je andere partijen naar bijvoorbeeld tachtig procent aflossingsvrij financieren.”

De trend dat de grootzakelijke belegger van de reguliere grootbanken overstapt naar een regulier vastgoedfinancier voor de flexibiliteit in de aflossing en het vrijspelen van liquiditeiten zet volgens Makkink dan ook nog steeds door. “Grootbanken vinden dat ook prima. Die willen alleen nog grote pakketten of vastgoed met goede energielabels. Maar alles wat daar afwijkend van is, daar willen ze liever niet aan. Wij zijn daarentegen heel erg ondersteunend aan vastgoedbeleggers die continu bezig zijn met het uitbouwen van hun portefeuille. Met die invalshoeken zoeken we altijd naar een bepaalde mix in de samenstelling van de financiering. In sommige situaties werken wij bijvoorbeeld bewust met geld van private partijen om die portefeuille later via regulier geld te herfinancieren.”

VASTGOED JOURNAAL



Energielabels

"Beleggers moeten veel meer oog hebben voor de huurwaarde en de duurzaamheid van het vastgoed”

Het woord energielabels viel al even. Als Makkink een belangrijke trend moet noemen is dat de aandacht voor duurzaamheid wel. “Duurzaamheid en zorgen dat de juiste labels op het pand komen zijn inmiddels een vast gegeven. Zeker in relatie tot de huurwaarde van het pand, wat steeds belangrijker is. De taxateur bepaalt een huurwaarde van het vastgoed. Dus wat mag zo'n pand opleveren op basis van het woningwaarderingsstelsel in combinatie met huurreferenties.. Een goed energielabel telt in de puntentelling al voor ongeveer dertig procent mee. En vergeet de proefballonnetjes van ‘onze’ Hugo ook niet. Die heeft inmiddels ook geroepen dat een woning minimaal energielabel D moeten hebben om het te kunnen verhuren. Beleggers moeten dus veel meer oog hebben voor de huurwaarde en de duurzaamheid van het vastgoed.” Het is ook dit aspect waarin Makkink graag met zijn klanten meedenkt. “Met een overbruggingsfinanciering kunnen beleggers de energielabels van hun bedrijfspanden of kantoren verbeteren. Zo werk je aan een betere marktwaarde van hun vastgoedportefeuille. En daarmee kan je weer richting een normale reguliere herfinanciering.”

Financieringsvormen
Het zijn ook dit soort uitdagende vraagstukken waar hij graag mee bezig is. “Weet je, we moeten aan de voorkant veel meer rekenen en het vastgoed doorgronden waar het heen gaat. Wat is er financieel maximaal

mogelijk? En dan zijn wij vervolgens in de plezierige omstandigheid dat we flexibele financieringsvormen in stelling kunnen brengen. Door het brede palet van type financiers is het voor ons mogelijk om diverse financieringsstructuren op te zetten.”

Over 123Vastgoedfinanciering

123Vastgoedfinanciering is een fullservicekantoor als het gaat om vastgoedfinanciering. Het kantoor is er voor de bestaande belegger die vastgoed wil herfinancieren én de bestaande belegger die een pand of meerdere panden wil aankopen. Momenteel zet het bedrijf in op het digitaliseren van data waardoor beleggers up to date blijven als het gaat om de rendementsperformance van de portefeuille.

Redactie