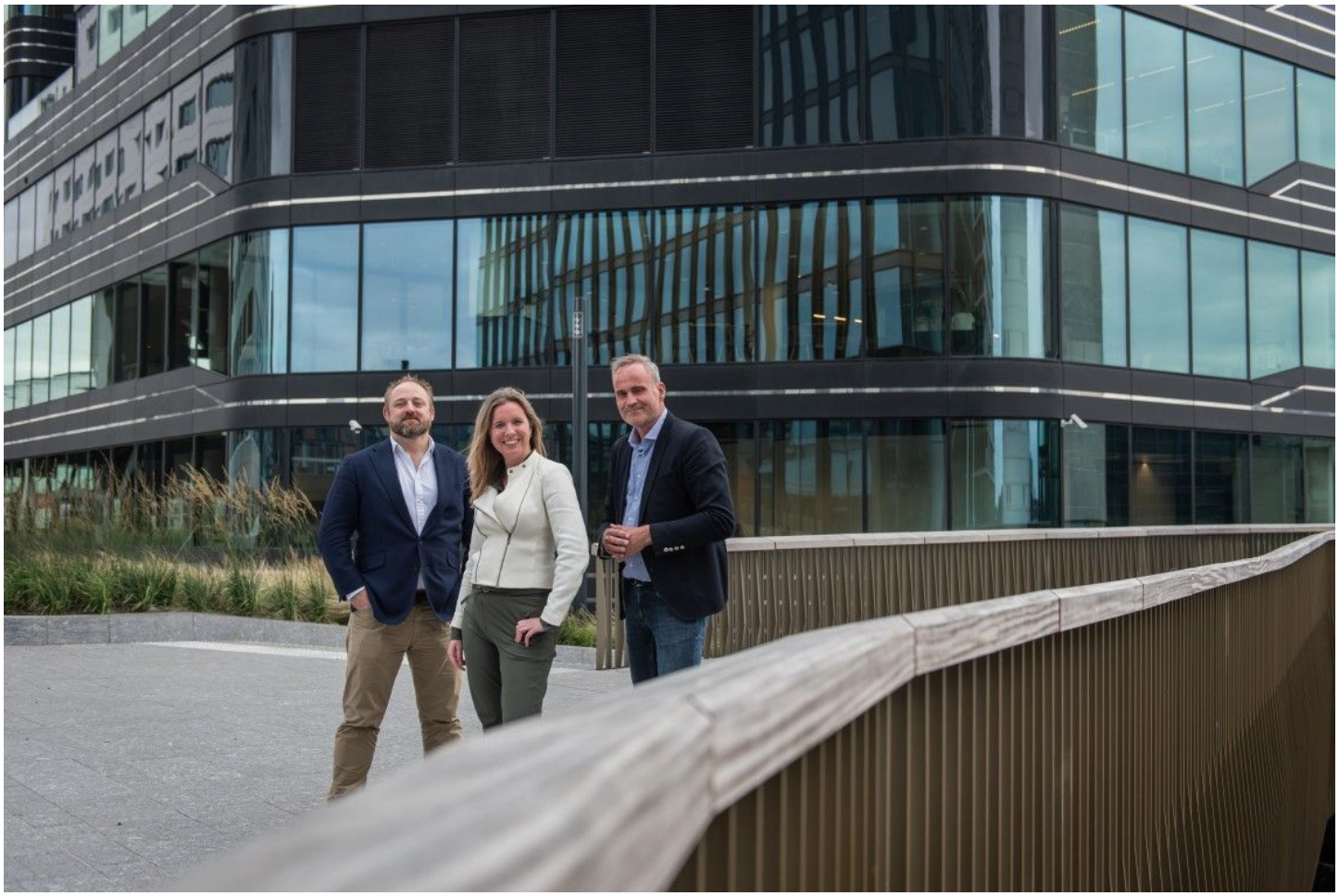
VASTGOED JOURNAAL

'Wij willen onze klanten hun hele vastgoedbeleggingscarrière zo goed mogelijk van dienst zijn'

13-10-2022 10:30



‘Denken in kansen’ is het credo waarmee RNHB de uitdagingen op de vastgoedmarkt tegemoet treedt. In enkele jaren groeide de onderneming uit naar een gefinancierde portefeuille van 4.5 miljard euro waarmee ze nu de grootste gespecialiseerde vastgoedfinancier is. RNHB is bekend als vastgoedfinancier in alle sectoren, zowel residentieel als commercieel, door heel Nederland. Over de huidige kansen, uitdagingen en hoe je daarop in kunt spelen, spreken we met David Foxwell, die als CCO van RNHB verantwoordelijk is voor de commerciële strategie van RNHB. En met zijn collega’s, Marga Boerman, Head of Real Estate Advisory en Portfolio Management, en Rogier Wissink, Head of Intermediairy Sales.

VASTGOED JOURNAAL



"We financieren niet alleen maar woningen, maar ook commercieel vastgoed zoals winkels, hotels, kantoren en logistiek en industrieel vastgoed"

Woelige tijden zijn het zeker en ze vragen om een financier die daarop weet te anticiperen. David Foxwell: "Anticiperen op de markt is daarom ons mantra. Er zijn op dit moment de nodige uitdagingen, de markt is onderhevig aan verandering, waarmee we rekening moeten houden. Waarvan de belangrijkste uitdagingen nu misschien wel de oplopende rente en de sterk gestegen fundingskosten zijn. Wij zien het als onze opdracht om, ondanks deze uitdagingen, met onze financieringen eraan bij te dragen dat de vastgoedmarkt goed blijft functioneren. Zo moeten er voldoende goede en betaalbare woningen beschikbaar zijn. Die voeg je bijvoorbeeld ook toe door middel van het transformeren van bestaande gebouwen zoals kantoren en door bestaande woningen te verduurzamen, zodat ze comfortabel, efficiënt en toekomstbestendig zijn. Verduurzaming wordt de komende jaren steeds belangrijker. Wij zien daarin een opgave voor de hele vastgoedmarkt. Kantoren zullen binnenkort niet meer gebruikt mogen worden als ze niet voldoen aan het juiste energielabel. En ook de verduurzaming van de woningvoorraad zal plaats moeten vinden. In de buy-to-let markt wordt dat dus zeker een item, waar we onze klanten graag ondersteuning bieden. We vinden het heel belangrijk om samen met de investeerder te kijken naar waar de kansen liggen. Voor aanvragen tussen EUR 50.000 tot EUR 2.5 miljoen kunnen klanten en intermediairs gebruik maken van ons direct aanvraagplatform. En voor de financieringsbehoeften boven € 2.5 miljoen bieden we maatwerk financieringsoplossingen, waarbij we samen met de investeerder kijken naar de strategie om hun portefeuille toekomstbestendig te maken."

VASTGOED JOURNAAL



Alles is in beweging
Volgens Marga Boerman is RNHB eigenlijk al een aantal jaren begonnen met anticiperen op veranderingen. “Onze focus lag aanvankelijk op de buy-to-let markt. Een paar jaar geleden hebben we er al voor gekozen om op te schalen. Zowel in de omvang van de deals, waarbij we tot boven de 100 miljoen kunnen gaan, als in de verbreding van hetgeen we financieren. We financieren niet alleen maar woningen, maar ook commercieel vastgoed zoals winkels, hotels, kantoren en logistiek en industrieel vastgoed.” Met een breed aanbod ben je wendbaar en kun je je focus verschuiven, dat blijkt nu zeker een kracht. Marga Boerman: “De markt is sterk in beweging. Aan de ene kant is er de stijgende rente en de inflatie. Anderzijds de uitdaging hoe we met schaarste om moeten gaan: van bouwmaterialen tot goede locaties, zowel voor woningen als voor commercieel vastgoed. Daar komt op het ogenblik de regulering nog bij. Plus de noodzaak om te verduurzamen. Kortom: alles is in beweging!”

Volop kansen
Al die uitdagingen zijn niet alleen maar bedreigend volgens Marga Boerman, maar bieden ook kansen. Bijvoorbeeld aan beleggers die vooral actief waren op de buy-to-let markt, maar die zich nu ook mixed of op commercieel vastgoed richten. Marga Boerman: “Voor ons waren opschaling en verbreding deels een logisch gevolg van onze groei. Maar wij zagen het ook als een mogelijkheid om onze klanten met al hun

financieringsbehoeftes optimaal van dienst te kunnen zijn. Wij willen onze klanten hun hele vastgoedbeleggingscarrière zo goed mogelijk van dienst zijn. Vanaf hun eerste vastgoedbelegging tot grote deals. En dat in alle sectoren en in het hele land.”



Rol intermediair

Een zeer belangrijke schakel daarin wordt gevormd door de intermediairs. Zij vormen de link naar de vastgoedbeleggers. Rogier Wissink die met zijn zevenkoppige team deze zogenaamde intermediaire distributie aanstuurt: “Een groot deel van onze business komt binnen via intermediairs. Dat niet alleen; zij vormen ook onze oren en ogen in de markt. Zij weten als geen ander wat er speelt en wat een belegger belangrijk vindt en met welke producten hij of zij geholpen is. Zij leveren ons heel belangrijke marktinformatie. Vandaar ook dat we regelmatig bijeenkomsten organiseren met onze belangrijkste intermediairs, om feeling te houden met het werkveld. Als we iets nieuws doen, polsen we dat eerst bij hen. Omgekeerd komen ze ook wel eens bij ons met de vraag dat er in de markt behoefte is aan een bepaald product. Bovendien merken we dat er bij deze groep enorm veel behoefte is aan kennis, waarin wij ze graag tegemoet komen. Zij adviseren hun klanten en willen dat natuurlijk graag zo goed mogelijk doen, vandaar ook die kennishonger.”

Het team en kennis staan centraal

VASTGOED JOURNAAL

Foxwell tot slot: “Nu de buy-to-let markt uitdagend is, zien we dat de interesse voor het commerciële vastgoed juist toeneemt. In de afgelopen jaren hebben we als bedrijf hier flink in geïnvesteerd: om de juiste mensen binnen te halen, in de opbouw van kennis en ook om ons goed te laten zien. Wij investeren daarom veel in onze mensen en in hun persoonlijke en professionele groei. In feite draait vastgoed immers ook altijd om mensen: het gaat om de plek waar mensen wonen, waar ze werken, waar ze ondernemen, waar ze zich ontspannen.”



Redactie