

RNHB: 'Huidige uitdagingen bieden ook kansen'

09-11-2022 14:07

'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 staat 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 Intermediary Sales.

Markt is onderhevig aan verandering

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.

Buy-to-let markt

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 50.000 euro tot 2.5 miljoen euro kunnen klanten en intermediairs gebruik maken van ons direct aanvraagplatform. En voor de financieringsbehoeften boven 2.5 miljoen euro bieden we maatwerk financieringsoplossingen, waarbij we samen met de investeerder kijken naar de strategie om hun portefeuille toekomstbestendig te maken." [Klik hier om verder te lezen.](#)

Dit interview met RNHB maakt deel uit van van de VJ Special over vastgoedfinanciering. Alle artikelen uit deze uitgave [zijn hier te vinden.](#)