

Ook financiering van zakelijk verhuurd vastgoed

25-10-2023 09:55



Nestr betreedt voorzichtig de markt van financiering van zakelijk vastgoed. De focus ligt tijdens de introductie op de grotere steden in ons land. Het gaat voornamelijk om kleinschalig verhuurd bedrijfstvastgoed, detailhandel, kantoren, food- en non foodretail en panden met een zorgbestemming zoals bijvoorbeeld een tandartspraktijk. En zoals altijd: Nestr biedt snel en helder duidelijkheid over de haalbaarheid van een financiering.

Nestr biedt vanaf dit najaar professionele beleggers financiering voor zakelijk verhuurd vastgoed. Volgens cco Arnold van Hengstum opereert zijn bedrijf ontzettend voorzichtig. 'Tegen onze klanten zeg ik: we maken in het zwembad geen sprong van de hoogste duikplank, maar nemen het trappetje.'



Professionele beleggers

'De laatste tijd merken we overigens wel dat het aantal aanvragen voor financiering van woningbeleggingen weer wat toeneemt'

Het gaat Nestr puur om de financiering van zakelijke objecten van professionele beleggers: een kantoor, een winkel of een bedrijfspand. 'We doen niet aan bouwfinanciering of de financiering van de transformatie van vastgoed naar bijvoorbeeld woningen. Het gaat om leningen van honderdduizend tot maximaal een miljoen euro en wij financieren tot zestig procent van de waarde van het object; is er sprake van een aflossingsvrije lening, dan ligt het maximum op 55 procent. Ook hebben we de gebieden waarin we actief zijn heel duidelijk begrensd. We beperken ons tot financieringen in de grotere steden van ons land: van Amsterdam tot plaatsen als Heerenveen en Woerden.'

Niet op de laatste plaats heeft Nestr bepaalde SBI-codes geselecteerd, de standaardindeling van de Kamer van Koophandel. 'Het midden- en kleinbedrijf heeft het onder de huidige economische omstandigheden niet makkelijk. Dat zien we ook terug in berichten over betalingsachterstanden uit de corona-periode. Duizenden ondernemers hebben moeite met het tijdig betalen van achterstallige belasting. Het aantal faillissementen groeit. Horecabedrijven sluiten de deuren, winkelketens vallen om. Dat maakt dat we heel voorzichtig zijn, maar het aantal branches dat we positief beoordelen is ook weer niet in beton gegoten. Stel een belegger

VASTGOED JOURNAAL

heeft in een pand vier huurders waarvan drie in een goede branche met een moderne bedrijfsvoering, dan kan dit wel degelijk een te financieren casus zijn.'

De focus ligt op vastgoed met een non-foodbestemming, kleinschalige bedrijfsruimte en zorg gerelateerd vastgoed. 'De afgelopen tijd hebben we een sterke toename gezien in de ontwikkeling van bedrijfsverzamelgebouwen met relatief kleine units waar zzp-ers onderdak vinden voor een werkplaats of voor opslagruimte. Of denk ook aan de panden die worden verhuurd aan een huisartsenpraktijk, tandarts of fysiotherapeut.'



Duidelijke criteria

De keuze voor dergelijke criteria heeft een zakelijke achtergrond, aldus Van Hengstum. 'Door heel duidelijk te zijn over alle selectiecriteria weten onze adviseurs precies met wat voor financieringsaanvragen ze bij ons terecht kunnen. Ook handelen wij dergelijke vragen snel af, zoals ze dat gewend zijn bij de financiering van woningbeleggingen of financieringsaanvragen voor herfinanciering. We pretenderen niet de goedkoopste aanbieder te zijn, maar mensen hoeven bij ons niet weken te wachten op duidelijkheid over hun financiering. Tarieven en voorwaarden vormen evenmin een verrassing.'

VASTGOED JOURNAAL

Over mogelijke leningenvolumes ventileert Van Hengstum geen verwachtingen. 'We doen met die nieuwe leningen zoals gezegd voorzichtig aan en denken aan portefeuilles die hooguit tien tot vijftien procent uitmaken van onze totale financieringsactiviteit. Toch is dat zakelijk interessant. In de praktijk zijn de marges op financiering van zakelijk vastgoed iets hoger. Die leningen leveren dus een positieve bijdrage aan ons bedrijfsresultaat. We krijgen dan ook de volledige steun van onze investeerders bij het ontginnen van die nieuwe markt. En mocht deze nieuwe activiteit een succes worden, dan kunnen we heel eenvoudig opschalen. Door de branches die we willen financieren wat te verruimen of door nieuwe steden of gebieden toe te voegen.'



Veranderende markt

De opkomst van financiering van zakelijk vastgoed vloeit volgens Van Hengstum voort uit de veranderende omstandigheden op de woningbeleggingsmarkt. 'Het afgelopen jaar is die markt flink gekrompen. Dat merken we natuurlijk zelf ook. De rente is fors gestegen, al denk ik wel dat we de hoogste rentestijgingen achter de rug hebben. En er is veel onzekerheid over toekomstige huurniveaus en fiscaliteit. Particuliere beleggers hebben daarom veel minder belangstelling voor woningbeleggingen. Ik denk dat vooral gebrek aan zekerheid beleggers nekt. Pas als de politiek duidelijk maakt welke koers we in ons land varen, als duidelijk is of en hoe dat puntenstelsel wordt veranderd, dan kunnen er weer investeringsbeslissingen worden genomen. Vergeet niet, ons land kampt onverminderd met een groot woningtekort. De laatste tijd merken we overigens wel dat

het aantal aanvragen voor financiering van woningbeleggingen weer wat toeneemt. Ook er zijn er veel aanvragen voor herfinanciering. Dat heeft onder meer te maken met de hogere renteniveaus. De verschillen tussen de rentetarieven van traditionele banken en alternatieve financiers, zoals Nestr worden kleiner.'

'We weten ook', aldus Van Hengstum, 'dat die investeerders in zakelijk vastgoed niet makkelijk financiering vinden. De traditionele grootbanken hebben geen belangstelling voor dergelijke kleine tickets. Wij kunnen voor die groep dus van betekenis zijn. Soms zijn het klanten die we eerder al bij een woningbelegging hebben geholpen. Hen willen we graag opnieuw helpen. Ook voor deze nieuwe propositie hebben we onze processen goed op orde. Dat moet natuurlijk ook, want we willen voor de Nederlandse belegger een toekomstbestendige aanbieder zijn.'

Special