VASTGOED JOURNAAL

Aanhoudende woningbehoefte biedt nieuwe beleggingskansen

27-10-2023 08:39



Domivest verstrekt al zes jaar verhuurhypotheken. Het product weerspiegelt de kernwaarden van het bedrijf: simpel, snel en transparant. De huidige beleggingsmarkt is onvergelijkbaar met de groei bij de start van het bedrijf, maar toch kijken ceo Jeroen Bakker en cco Justin Groot met vertrouwen naar de toekomst. Nederland kan simpelweg niet zonder huurwoningen. Op enig moment zullen zich nieuwe kansen aandienen en willen beleggers deze ook weer financieren.

'Ook al zijn er minder beleggers actief, dat betekent niet dat de behoefte in ons land aan huurwoningen afneemt'

Het volume aan nieuwe verhuurhypotheken is vandaag de dag betrekkelijk laag. Daarover laat Jeroen Bakker geen misverstand bestaan, maar Domivest is niet opgericht voor het snelle succes. 'Wij zijn een betrouwbare vastgoedfinancier en willen ook voor de lange termijn in die markt actief zijn. Voor de klanten die we vandaag een financiering verstrekken, maar evengoed voor de klanten waarvan de verhuurhypotheek over vijfentwintig of dertig jaar afloopt.'

VASTGOED JOURNAAL



Simpel product

'De politiek zal op enig moment inzien dat we niet zonder een gezonde huurmarkt kunnen en daar op een passende manier op reageren'

Domivest verstrekte in 2017 de eerste verhuurhypotheek. Zes jaar later is voor ruim 2,2 miljard euro aan leningen verstrekt. Al zes keer was sprake van een succesvolle securitisatie van een pakket aan hypotheken. In die tijd is ons product feitelijk nauwelijks veranderd, al hebben we ons wel aangepast aan de veranderende marktomstandigheden, zo zegt cco Justin Groot. 'We bieden een simpel product, een lening tot maximaal tachtig procent van de waarde van het onderpand. In de praktijk ligt dat percentage meestal wat lager, zeker de laatste tijd. De aanvrager krijgt van ons snel helderheid over de haalbaarheid van de lening. En we hebben onze processen zo ingericht, dat we de gevraagde hypotheek ook snel kunnen leveren. De tijd tussen de aanvraag en het passeren van de hypotheek bij de notaris hoeft niet meer dan een week te duren, als het echt moet kan het nog sneller.'

VASTGOED JOURNAAL



Wel ziet Domivest een groeiende vraag naar bouwfinanciering. Groot: 'Met de inrichting van een bouwdepot maken we de transformatie van een pand naar woningen mogelijk. Stel die verbouwing duurt een jaar, dan kan aansluitend voor 29 jaar sprake zijn van een verhuurhypotheek, zonder dat de lening hoeft te worden omgezet. Die combinatie is heel concurrerend; een aparte bouwfinanciering is vaak duurder. Bovendien stellen we de belegger in staat te profiteren van de waardestijging na transformatie en na oplevering een deel van de overwaarde vrij te spelen voor weer een nieuwe investering. Het is ook mogelijk om tegen een vooraf afgesproken vergoeding het verbouwde of getransformeerde pand te verkopen, zo bieden we een ontwikkelaar optimale keuzevrijheid.'

Snelle groei

Domivest heeft vanaf 2017 de verhuurhypotheekmarkt flink zien groeien. 'Toen waren er nog maar betrekkelijk weinig partijen actief op die markt. Daardoor hebben we direct vanaf de start van ons hypotheekbedrijf kunnen profiteren van de snelle groei van die woningbeleggingsmarkt', zo verklaart Bakker.

Nu hangt de vlag er anders bij. De omslag kwam volgens hem oktober vorig jaar. 'We hebben over heel 2022 te maken gehad met een stijgende rente, maar de echte krimp dateert van oktober vorig jaar. De stijging van de rente in combinatie met de plannen van minister Hugo de Jonge voor regulering van het middensegment en de discussie over een andere inrichting van Box 3 heeft veel beleggers pas op de plaats doen maken.'

Pauzeknop

VASTGOED JOURNAAL



Al is door veel beleggers op de ‘pauzeknop’ gedrukt, toch heeft Domivest onverminderd vertrouwen in de toekomst. Bakker: 'Ook al zijn er minder beleggers actief, dat betekent niet dat de behoefte in ons land aan huurwoningen afneemt. Er is een enorme groep woningzoekenden die geen toegang heeft tot de sociale huursector. Zij kunnen zich door de hoge woningprijzen en de stijgende rente simpelweg geen koopwoning permitteren en zijn dus aangewezen op die vrije huurmarkt. Anderen willen om een of andere reden niet de vastigheid van een koopwoning, omdat het niet past bij de levensfase van dat moment of omdat ze zich binnen afzienbare tijd elders willen vestigen. En die groep woningzoekenden wordt echt niet ineens kleiner, waarschijnlijk wordt die groep alleen maar groter. Zij zullen aan een goede, duurzame woning moeten worden geholpen.'

De betaalbaarheid van een huurwoning staat ook niet los van het product, zegt Groot. 'In ons land wordt traditioneel tamelijk ruim gewoond, maar als je kijkt naar de steden waar Amsterdam mee wordt vergeleken; in het centrum van Londen of Parijs hebben jonge alleenstaande professionals echt niet de beschikking over 60 m2 of meer. Met de bouw van kleine studio’s door transformatie van verouderde kantoren of de herbestemming van winkelpanden kan heel goed worden voorzien in de woningvraag. Juist de afgelopen tijd zien we bij ons plannen langskomen voor dergelijke kleine studio’s.'

Nieuwe kansen

Justin Groot voorziet binnen enkele jaren weer meer beweging in die woningbeleggingsmarkt. 'De politiek zal op enig moment inzien dat we niet zonder een gezonde huurmarkt kunnen en daar op een passende manier op reageren. Dat vraagt tijd, wij zijn allemaal in afwachting van een nieuw kabinet, maar de rust zal op enig moment terugkeren en dan zullen beleggers weer nieuwe kansen zien en dan zal ook de vraag naar vastgoedfinancieringen weer aantrekken.'

De continuïteit van Domivest is ook in minder goede tijden gewaarborgd, onderstreept Bakker. Dat heeft onder meer te maken met het bedrijfsmodel. Waar andere partijen afhankelijk zijn van een eenmalige vergoeding bij het realiseren van een financiering en dus de inkomsten zien teruglopen bij een afnemend volume, werkt Domivest op basis van een rentemarge gedurende de gehele looptijd van een lening. Met die inkomsten is de continuïteit van de bedrijfsactiviteiten verzekerd. Ook aan de kant van de funding ziet Bakker geen problemen. 'Onze funders begrijpen het veranderende landschap. Zij hebben vertrouwen in ons product en onze manier van werken.'