VASTGOED JOURNAAL

Duurzame woningverbetering doet vraag naar renovatiefinanciering groeien

22-10-2024 09:59



De uitbreiding van de huurregulering in het middensegment heeft een onverwacht effect op de vastgoedfinancieringsmarkt. Nestr ziet de vraag naar renovatiefinanciering toenemen. ”Een deel van onze klanten ziet goede mogelijkheden om langs de weg van verbetering en verduurzaming huurwoningen naar de vrije sector te loodsen en een beter rendement te maken. Wij zijn met ons product graag behulpzaam”, aldus commercieel directeur Arnold van Hengstum.

Nieuwe wet- en regelgeving, verandering in fiscaliteit en stijgende rente hebben de stemming onder woningbeleggers de afgelopen jaren ingrijpend veranderd, constateert Van Hengstum. “De hele branche heeft last gehad van de stijgende rente. Natuurlijk, maar nog belangrijker was de afgelopen jaren de onzekerheid over toekomstige wet- en regelgeving. Die onzekerheid leidde ertoe dat iedereen op zijn handen ging zitten. Vervolgens heeft de politiek gekozen voor de Wet betaalbare huur en voor een verbod op tijdelijke huurcontracten. Er zijn weinig beleggers te vinden die daar positief over zijn, het is geen feest.”

Volgens hem heeft de branche in de politieke discussie over hervorming van de huurwoningmarkt onvoldoende sterk geopereerd. “De branche heeft geen goed weerwoord geboden op het veel gebruikte frame van ‘de huisjesmelker’. Individuele beleggers deden veelvuldig hun beklag over afnemend rendement, maar de toegevoegde waarde van die grote, heel grote groep kleine beleggers en ontwikkelaars voor de woningmarkt is

onvoldoende voor het voetlicht gebracht. Terwijl juist zij al die mensen die geen huis kunnen kopen of die niet bij een institutionele belegger of woningcorporatie terecht kunnen, wél aan een woning helpen.”



Optimistische stemming

Nu wet- en regelgeving duidelijk is, kiest een deel van die (kleine) beleggers er voor om woningen te verkopen, de winst te incasseren en de aandacht te richten op andere assetclasses. Andere woningbeleggers gaan juist onverminderd door. Van Hengstum verkeert in een tamelijk optimistische stemming. “Het sentiment draait, de rente daalt en de vraag naar vastgoedfinanciering groeit. We zien de afgelopen tijd een toenemende vraag naar herfinanciering. Op zich is dat niet heel verwonderlijk; rond 2018 zijn veel beleggers ingestapt. Zij staan voor de vraag of ze de financiering willen voortzetten bij de oorspronkelijke financier. De grootbanken zijn de afgelopen jaren wat strenger geworden, dat maakt dat tal van beleggers zich opnieuw oriënteren op de vraag hoe zij hun portefeuille het beste kunnen financieren. Financiers als Nestr bieden toch wat andere mogelijkheden. Terwijl de traditionele banken bijvoorbeeld vasthouden aan aflossing - al is sprake van een LTV van vijftig procent -, kunnen wij een aflossingsvrije financiering bieden. Het mag zo zijn dat bij ons de rente wat hoger ligt, de uitkomst is voor de belegger dan toch aantrekkelijk. Ook zien we dat (bestaande) klanten hun portefeuille weer willen uitbreiden. Voor hen blijft vastgoed een solide investering.”

Enkele jaren geleden heeft Nestr het aanbod uitgebreid met een financiering met een bouwdepot. De afgelopen tijd is dat product verbeterd met onder meer een tussentijds uitkerend bouwdepot oplopend tot 500.000 euro. Daar plukt Van Hengstum ook de vruchten van. “Beleggers met een misschien wat verouderd bezit denken na of zij hun woningen zodanig kunnen verbeteren, dat zij de grens van 187 punten volgens het woningwaarderingsstelsel kunnen passeren. Als dat door verbetering van de woonkwaliteit, duurzaamheidsmaatregelen, toevoeging van buitenruimte of optoppen mogelijk is, dan hebben zij uitzicht op een aantrekkelijk rendement. Daarnaast kunnen wij naast de bouwkosten ook in veel gevallen de gecreëerde overwaarde uitkeren nadat de renovatie of transformatie is afgerond. Door ons bouwdepot te vergroten van 100.000 euro naar 500.000 bieden wij nu ook die beleggers een passende oplossing.”



Commercieel vastgoed

Terwijl het volume op gebied van vastgoedfinanciering voor verhuurde woningen groeit, boekt Nestr ook positieve resultaten met de financiering van verhuurd commercieel vastgoed. “Na een voorzichtig begin vorig jaar, hebben we op alle fronten de teugels losser gelaten. Het te lenen bedrag is verruimd van één naar drie miljoen euro. De LTV wordt opgetrokken naar 65 procent en we hebben de beperkingen voor wat betreft locaties en branches nagenoeg losgelaten. Daardoor past ons product beter bij de vraag van de markt. Voor dergelijke hypotheken geldt eveneens dat rentes dalen, het renteniveau ligt al gauw één procent lager dan een

jaar geleden. Ook niet onbelangrijk, beleggers verruimen hun belangstelling. Partijen die in het verleden alleen in woningen belegden, krijgen interesse voor commercieel vastgoed. Zij bewegen mee met de toenemende vraag naar opslagruimtes, zij zijn geïnteresseerd in kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimte en in combinatie-panden. Wij bieden die beleggers een transparant product dat net als bij verhuurhypotheken snel door ‘de fabriek’ gaat.”

Een transparant proces bij de besluitvorming over de haalbaarheid van de financiering, blijft onverminderd Nestr’s handelsmerk. Van Hengstum: “Waar andere geldverstrekkers het afgelopen jaar vanwege de verminderde vraag naar hypotheken hun bedrijf hebben ingekrompen, hebben wij de bezetting overeind gehouden en dat maakt dat we nu niet op zoek hoeven naar bijvoorbeeld nieuwe acceptanten. Wij staan klaar voor de aanstaande groei.”