

## ‘Er is veel meer mogelijk in het financieringslandschap dan beleggers denken’

25-10-2024 12:47



Professionele beleggers met grotere vastgoedportefeuilles hebben vaak adem- en bewegingsruimte nodig die ze van hun huidige financier(s) niet krijgen. Om toch door te kunnen groeien, loont het om de financiering van de portefeuille te gaan herstructureren. Precies dat is de specialiteit van Jan Pieter Makkink, eigenaar van 123Vastgoedfinanciering. ‘Daarmee valt veel winst te behalen.’

# VASTGOED JOURNAAL

Het optimalisatieproces begint altijd met grondig inzicht in het vastgoed: hoe de portefeuille is opgebouwd en welke potentie daar nog in zit. Vervolgens wordt de vertaalslag gemaakt naar het geld, legt Makkink uit. 'Hoe is het vastgoed nu gefinancierd en hoe zijn de zekerheden gestructureerd? Daarna onderzoeken we alle mogelijkheden om de financieringsstructuur te optimaliseren en eventueel nieuw vastgoed aan te kopen.'



## **Extra werkkapitaal**

Makkink richt zich vooral tot de professionele vastgoedbeleggers die het idee hebben vast te zitten in het keurslijf van de bank. 'Voor iedere aankoop of aanpassing moet de bank haar akkoord geven, de bank is in de regie en niet de ondernemer. Laat dat je niet tegenhouden. Het is vaak gunstig om de portefeuille op te knippen en deze in porties weg te zetten bij alternatieve financiers. Zo kan er extra werkkapitaal worden gecreëerd voor verdere groei, optimalisatie van de portefeuille maar vooral voor het verkrijgen van de regie over je eigen portefeuille en mogelijkheden. Wij kunnen daarbij helpen, bijvoorbeeld door een paar panden vrij te zetten van hypotheek of door een financier te zoeken die niet moeilijk doet over het ophogen van de leensom gedurende de looptijd.'

## **Slecht investeringsklimaat**

Deze ademruimte wil Makkink graag creëren zodat vastgoedbeleggers ondanks enorme tegenwind toch nog

een goed rendement kunnen maken. Zo werd er tot 2022 bijvoorbeeld nog volop geïnvesteerd in de beleggingsmarkt voor verhuurpanden, maar daarna sloeg de markt helemaal om. 'Door nieuwe wet- en regelgeving van minister De Jonge en Van Rij wordt er sindsdien bijna niet meer aangekocht', vertelt hij. 'Buy-to-let is volledig lam gelegd en is van een aankoopmarkt veranderd in een uitpond- en herfinancieringsmarkt. Het investeringsklimaat is beneden nul. De grote, institutionele partijen trekken zich al terug, dat is zorgelijk en toont aan dat er echt iets mis is met het klimaat in Nederland. Dit lijkt helaas niet op korte termijn te worden opgelost door de nieuwe regering.'

Verkopen gebeurt daarentegen wel volop. De uitpondgolf is in volle gang, ziet Makkink in de praktijk. Woningen aanhouden is voor veel beleggers niet interessant meer door onder andere de Wet betaalbare huur en de fiscale wijzingen in Box-3. 'Als er wél wordt aangekocht, dan zijn dit vooral lange termijn beleggers die grotere portefeuilles overnemen om deze stuk voor stuk uit te ponden. Ik werk nu bijvoorbeeld met een belegger die 45 woningen koopt. Deze zijn allemaal verhuurd, maar gaan in de verkoop zodra ze leegkomen. Dat soort transacties zie je nu veel.'

## **Afwijkend vastgoed**

# VASTGOED JOURNAAL



Hoewel veruit het meeste werk voor Makkink voorheen in het aankopen van verhuurwoningen en transformaties zat, komt er nu weer ander werk voor terug. Vooral overbruggings-, handels- en transformatiefinancieringen. Ook zijn er nog steeds aankopen, maar met name van 'afwijkend vastgoed' waar nog waarde aan toegevoegd kan worden. Bijvoorbeeld door te transformeren, te splitsen of op te toppen. 'Daarnaast is er meer interesse gekomen voor ander vastgoed dan woningen, zoals combinatiepanden. Ook bedrijfsunits zijn erg populair vanwege de hoge gebruikersvraag.'

## **Gelukszoekers**

Het enige positieve aan de sterk veranderde markt voor verhuurde woningen vindt Makkink dat kleine particuliere beleggers – ‘de gelukszoekers’ – nauwelijks meer actief zijn. ‘De markt ligt daardoor weer open voor de professionals waarvoor vastgoed écht hun werk is. Echter ligt de markt nu grotendeels stil door alle wijzigingen. Het is namelijk nogal een gifbeker die over de markt is uitgestort. Vooral de fiscale wijzigingen hakken erin. Veel beleggers hebben deze impact voor hun eigen portefeuille nog niet eens goed in beeld. Zodra de eerste aanslag met de nieuwe wijzigingen een feit is, zal de uitpondgolf twee keer zo hard op gang komen.’

Toch benadrukt Makkink dat er vaak meer mogelijk is dan beleggers denken. ‘Wij kunnen ze op alle disciplines van vastgoedfinanciering adviseren en begeleiden. We beschikken over een eigen poule van private financiers, waarmee we afwijkende financieringsdossiers kunnen oppakken. Denk aan kortlopende financieringsbehoeften zoals transformaties waar een hoger risico aan zit en aan de financiering van bouwkavels. Of aan het opzetten van treintjes voor value-add projecten: dat je met verschillende tussenstappen toewerkt naar een eindfinanciering.’

## **Nieuwe handel**

VASTGOED  
JOURNAAL



Juist deze periode is interessant om nieuwe aankopen te financieren. Omdat er weinig transacties zijn, slinkt het kredietboek bij veel financiers. Dat maakt ze volgens Makkink 'eager' om toch nog nieuwe handel binnen te halen. 'Dat zie je bijvoorbeeld terug in extra rentekortingen en ook in de overige condities die steeds meer naar elkaar toe groeien.'

Het verschil qua mogelijkheden en administratieve lasten tussen de grootbanken en de alternatieve financiers wordt juist alleen maar groter. 'Ik zie daarom dat steeds meer relaties, zowel bestaande als nieuwe, de overstap maken naar alternatieve financiers. Ze betalen liever iets meer rente als ze daarmee ook meer lucht krijgen, af zijn van het revisiegezeur, de hertaxatieplicht en de aflossingsdruk.'

### **Adviserend partner**

Dat een optimale financieringsstructuur start bij grondig inzicht in het onderliggende vastgoed, is kennis en ervaring die Makkink uit de eerste hand heeft. Zelf belegt hij namelijk ook al jaren in vastgoed. 'Klanten zien mij daarom als een adviserend partner die naast ze aan tafel zit, en niet op de stoel van de financier. Vrijwel iedereen komt via-via bij me terecht door mond-tot-mondreclame. Ze komen vooral voor de deskundigheid, flexibiliteit in het schakelen tussen de financiers, snelheid en betrouwbaarheid. Deze waarden staan dan ook niet voor niets hoog in het vaandel bij 123Vastgoedfinanciering.'

Special