

NIBC Vastgoed Hypotheek

29-10-2025 09:19



NIBC Vastgoed Hypotheek bestaat inmiddels 10 jaar en was daarmee een van de eerste alternatieve vastgoedfinanciers die in de buy-to-let markt stapte. Met succes, want de naam groeide uit tot een vaste waarde in de financieringsmarkt.

Onder het motto *We are here to stay* opereert NIBC Vastgoed Hypotheek als onderdeel van NIBC: een Nederlandse bank met eigen funding, opgericht in 1945 om visionaire ondernemers te ondersteunen bij de wederopbouw van Nederland. Die gedrevenheid zit er bij het team van NIBC Vastgoed Hypotheek nog steeds in. Met een aantal van hen blikken we terug, zoals bij een jubileum hoort, en kijken we vooruit. Want ambitieus zijn ze nog steeds, daar in Den Haag.

Kansen zien

VASTGOED JOURNAAL



Daan van der Ree

We spreken met drie oudgedienden, Sander Vis, Amer Jagesar en Arthur de Roode, en met twee nieuwe gezichten, namelijk Daan van der Ree en Thom de Koning. Relatief nieuw dan, want ook Daan en Thom zijn al langer verbonden aan de Vastgoed Hypotheek. Thom werkte jarenlang intern als financieringsspecialist en is sinds 1 september actief in de buitendienst als accountmanager. Daan van der Ree is sinds 1 augustus van dit jaar het hoofd van de NIBC Vastgoed Hypotheek en daarmee de opvolger van Dirk van den Beukel, die naar een andere plek binnen de NIBC-organisatie verhuisde.

Daan was in 2015, samen met Dirk van den Beukel, Amer Jagesar en Lenny Overduin, een van de oprichters van NIBC Vastgoed Hypotheek. "Ik was al werkzaam bij NIBC, eerst aan de corporate kant en daarna aan de investment management kant. Tien jaar geleden maakte ik de overstap naar Retail en gingen we met z'n vieren pionieren in deze markt. Zo zijn we met de Vastgoed Hypotheek begonnen. Veel grootbanken trokken zich op dat moment terug uit de vastgoedfinanciering en wij zagen juist kansen. De woningmarkt was goed, de huurmarkt was goed, het was een prachtige start van een prachtig product."

Verschuiving

In de jaren daarna verscheen, in de succesvolle slipstream van NIBC Vastgoed Hypotheek, een groot aantal niet-bancaire vastgoedfinanciers op de buy-to-let markt. Daan: "Als je succes hebt, volgen er velen." Daarbij moet worden opgemerkt dat het investeringsklimaat voor beleggers in de afgelopen twee à drie jaar drastisch is veranderd door nieuwe wet- en regelgeving en hogere rente. Sander Vis: "Je ziet een verschuiving in het type klant. Bij het leegkomen van een pand wordt er tegenwoordig vaker verkocht dan opnieuw verhuurd. Een andere tendens die we zien, is dat de professionele vastgoedbelegger nog steeds bereid is te investeren in verhuurde woningen." Waar Thom aan toevoegt: "De professionele vastgoedbelegger is altijd actief, in elke markt. Die ziet altijd wel kansen en mogelijkheden."

Daan: "We zien op dit moment twee dingen: de rente is gelukkig alweer een tijdje stabiel, waardoor beleggers kansen zien om rendementen beter te voorspellen. Aan de andere kant staat het directe rendement onder druk door de fiscale lasten in box-3. Bij nieuwe aanvragen zien we daarom steeds vaker rechtspersonen, zoals een B.V., als koper. Beleggers die waarde willen toevoegen aan vastgoed door middel van renovatie, transformatie of optimalisatie, zijn we graag van dienst met een (bouw)financiering." Amer Jagesar ziet daarnaast nog een andere, zorgelijker, tendens, namelijk dat er veel geld naar het buitenland gaat, naar landen als Dubai, Spanje, Curaçao. "Nu merk je dat nog niet zo, maar de tendens is duidelijk. Het wordt op termijn een aandachtspunt om die beleggers weer terug te krijgen naar Nederland." Waar Daan bij opmerkt: "Het zal ook afhangen van het nieuwe kabinet, wat er gaat gebeuren."

Inspelen op ontwikkelingen

Vervolgens spreken we over hoe NIBC Vastgoed Hypotheek inspeelt op nieuwe ontwikkelingen. Thom: "We hebben bijvoorbeeld recent onze acceptatiekaders verruimd, waardoor het mogelijk is om liquiditeit op te halen uit een Nederlands vastgoedportefeuille en dat te investeren in andere EER-landen." Sander, aanvullend: "Oorspronkelijk richtten we ons louter op buy-to-let, een box-3 investering, maar inmiddels kunnen we een breed palet aan rechtspersonen bedienen als kredietnemer. Bovendien faciliteren we tegenwoordig ook de build-to-sell propositie, waarbij je als je iets bouwt, het bij realisatie kunt verkopen. Een klant kan daarvan gebruik maken bij bijvoorbeeld een transformatie, waarbij hij op het moment dat de transformatie is afgerond de keuze heeft om te verkopen of te verhuren. Dan hoeft hij die beslissing niet al aan de voorkant te nemen. Het gaat dus om value-add projecten."

Waar Daan op inhaakt: "We hebben overigens ook een vrij brede bouwfinancieringspropositie. Bij ons kun je tot 7,5 miljoen euro aan bouwdepot opnemen binnen een lening. We draaien dan ook aardig wat volume in de

bouw. Door als investeerder waarde toe te voegen, kun je in Nederland nog steeds rendement maken. Dat is een segment dat nog steeds kansen biedt. We hebben een jaar of zes, zeven geleden onze limieten verhoogd en onze propositie aanzienlijk verruimd. Sindsdien zijn we ons gaan richten op de middelgrote investeerders en die weten ons inmiddels goed te vinden.”

Terugblik

VASTGOED JOURNAAL



Thom de Koning

Terugkijkend op tien jaar NIBC Vastgoed Hypotheek overheerst een gevoel van trots bij het team. Trots, niet alleen vanwege de groei, maar vooral vanwege het vermogen om een stabiel beleid voor de langere termijn neer te zetten. Dat heeft ook te maken met het feit dat NIBC Vastgoed Hypotheek onderdeel is van NIBC Bank, die inmiddels al 80 jaar actief is op de Nederlandse markt. Arthur: "Door die achtergrond kunnen we een stabiel beleid uitstippelen voor de langere termijn, zonder dat je je hoeft af te vragen of er voldoende middelen zijn om dat beleid uit te voeren. Dat is ook het verschil met veel van onze concurrenten, die op een andere manier worden gefund. Funding op zich is niet het probleem, maar de voorwaarden van de partij die de funding verstrekt, kunnen in de loop der jaren wijzigen."

Tot slot, last but not least, spreken we over de rol van de intermediair. Want die heeft altijd een belangrijke rol gespeeld in de dienstverlening van NIBC Vastgoed Hypotheek. Daan: "Ze zijn vanaf het begin belangrijk voor ons geweest en zullen dat blijven. We hebben met elkaar te maken met een uitdagende markt en het blijft zaak dat we elkaar goed weten te vinden. We zijn optimistisch gestemd richting de toekomst. Daarom hebben we ook ons sales team uitgebreid. We merken bovendien dat er bij beleggers meer vertrouwen is dan, zeg, een jaar geleden."

Meer weten?

Wie meer wil weten welke interessante mogelijkheden NIBC Vastgoed Hypotheek vastgoedbeleggers en -investeerders biedt om hun ambities vorm te geven, neemt contact op via 070-3425500 of via vastgoedhypotheek@nibc.nl

Special