VASTGOED JOURNAAL

Voor meer dan alleen vastgoedfinancieringen

29-10-2025 10:08



Handelsbanken is nog een wat traditionele, persoonlijke bank, zegt Wery Hegge, regiodirecteur bij Handelsbanken Nederland. Klanten kunnen bij Handelsbanken terecht voor persoonlijk advies over vermogensbeheer, sparen, hypothecaire leningen en vastgoedfinancieringen. “Mensen kunnen bij ons terecht voor de financiering van hun vastgoedportefeuilles, maar we staan ook voor hen klaar als het gaat om vermogensbeheer. Steeds meer klanten ontdekken dat ook; zij zien ons als een professionele en persoonlijke partner voor oplossingen voor financierings- en vermogensvraagstukken.”

"Onze mensen daar spreken letterlijk de taal van de klanten en kennen de lokale omstandigheden"

Handelsbanken financiert ontzettend graag verhuurd vastgoed, benadrukt Hegge. “We verstrekken graag vastgoedleningen aan personen met een bv of een andere structuur of denk aan families die een deel van hun vermogen beleggen in huurwoningen of ander commercieel vastgoed. Het zijn die professionele investeerders met een langjarige beleggingshorizon waar we mee aan tafel gaan om een goed antwoord te vinden op hun financieringsvragen. Partijen die zomaar ergens even een of andere snelle vastgoedbelegging willen doen, zijn bij ons niet aan het goede adres.”

VASTGOED JOURNAAL



Sterke bank

"Beleggers die in een juridische entiteit beleggen zijn onverminderd op zoek naar nieuwe kansen"

Naast het persoonlijke contact met de kredietnemer, een werkwijze waarmee Handelsbanken zich nadrukkelijk onderscheidt van andere financiers, benadrukt Hegge de commerciële kracht van Handelsbanken. “Bij ons zijn de loketten altijd geopend. We zijn een heel sterke bank, we kunnen in goede en slechte economische tijden financieren.” Een derde misschien wel net zo belangrijk kenmerk, aldus Hegge, heeft te maken met regionale spreiding. “We hebben het vaak over polarisatie op de verschillende vastgoedmarkten, een groeiend verschil tussen goed en slecht vastgoed. Maar ook buiten de Amsterdamse Zuidas doen zich aantrekkelijke beleggingsmogelijkheden voor. Maar waar vind je vandaag nog een bankkantoor? De grootbanken hebben hun regionale en lokale netwerken afgebouwd. Wij hebben vestigingen op 27 locaties, ook in Assen en Roermond. Onze mensen daar spreken letterlijk de taal van de klanten, kennen de lokale omstandigheden en zijn met die kennis in staat ondernemende klanten met een hart voor hun stad perfect passende oplossingen te leveren.”

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Handelsbanken ziet wel het sentiment onder particuliere vastgoedbeleggers veranderen. Jaarlijks laat Handelsbanken onderzoek doen naar de stemming op de vastgoedmarkt onder particuliere vastgoedbeleggers in Nederland. Waar in 2024 nog sprake was van een licht optimisme, valt dit jaar een duidelijke afname van het vertrouwen te bespeuren. Volgens de eigen meetlat - de zogeheten Handelsbanken Vastgoedbeleggers Monitor - is sprake van een daling van 51 (positief) naar 24 (neutraal). Met name Box 3-beleggers hebben te maken met een complex speelveld; onzekerheid over fiscale wetgeving en de invoering van de Wet betaalbare huur drukken de investeringsbereidheid. Tegelijkertijd lijkt, aldus Hegge, toch sprake te zijn van een relatief stabiele markt, al wordt er door particuliere beleggers wat meer verkocht dan aangekocht. Het overgrote deel van hen, zo blijkt uit het onderzoek, handhaaft de vastgoedportefeuilles. En beleggers die in een juridische entiteit beleggen zijn onverminderd op zoek naar nieuwe kansen, bijvoorbeeld in andere regio's of via investeringen in nieuwbouw.



Bredere kijk

Volgens Hegge kijken professionele investeerders, family-offices of succesvolle ondernemers die investeren in vastgoed steeds vaker wat breder naar de wereld. "Veel investeringen ontwikkelen zich niet meer zo vanzelfsprekend als in het verleden. Onze klanten stellen zich allerlei vragen; kunnen vastgoedportefeuilles nog ongewijzigd voortgezet, of is het juist slim een andere koers te varen en risico's op een andere manier te spreiden. Dan is het fijn dat er een accountmanager, een man of vrouw die ze persoonlijk kennen en van wie ze

het 06-nummer hebben, klaar staat om financiële vragen te beantwoorden en die een serieuze gesprekspartner is als het gaat om bijvoorbeeld veranderingen in de beleggingsstrategie.” De dienstverlening van zijn bank beperkt zich niet tot vastgoedleningen, benadrukt Hegge. “Het beheer van een vastgoedportefeuille is vaak onderdeel van een breder programma. Meer dan vroeger merken we in gesprekken met onze klanten, dat ze open staan voor vermogensbeheer- of creditgeldoplossingen. Dat geeft meer flexibiliteit, risicospreiding, en rendementskansen. Dat geldt ook voor klanten die wellicht in eerste aanleg alleen op zoek zijn naar een vastgoedfinanciering.”

Kantoren door heel Nederland

Handelsbanken – opgericht in 1871 en één van de sterkste commerciële banken in Europa - is actief in Zweden, Noorwegen, Verenigd Koninkrijk en sinds 2002 in Nederland. Met een netwerk van bijna dertig kantoren worden klanten bediend verspreid over het land: van Leeuwarden tot Maastricht, van Enschede tot Den Haag. Klanten kunnen daar terecht voor persoonlijk advies en maatwerk. Handelsbanken is met name sterk in hypotheken, vastgoedfinancieringen, sparen en vermogensbeheer. De activiteiten groeien gestaag. Handelsbanken Nederland kent inmiddels meer dan vierhonderd medewerkers. Wery Hegge begon vijftien jaar geleden na onder meer een carrière bij ABN Amro bij Handelsbanken met de opbouw van het kantoor in Zwolle.