VASTGOED JOURNAAL

Nestr schaalt op naar 25 miljoen: ‘Richten ons nu ook op de grotere belegger’

04-09-2026 11:16



Later deze maand vergroot Nestr zijn maximale leensom voor commercieel vastgoed van 3 naar 25 miljoen euro. Daarmee richt de financier zich nu ook op grotere professionele beleggers die bij banken minder ruimte ervaren om portefeuilles te herfinancieren of nieuwe aankopen mogelijk te maken. ‘Met dit product kunnen we nu dus een andere doelgroep bedienen’, zegt CCO Arnold van Hengstum. ‘Ook voor grotere beleggers willen we een relevante aanvulling zijn.’

Heel anders was dat in de begintijd. In 2019 begon Nestr met de financiering van verhuurde woningen. Twee jaar later kwamen daar combinatiepanden bij. Sinds ongeveer twee jaar financiert het bedrijf ook commercieel vastgoed, tot nu toe met een maximale hoofdsom van 3 miljoen euro. Dankzij een nieuwe institutionele fundinglijn wordt die bovengrens nu fors opgetrokken.

Van breder palet naar grotere klant

Het nieuwe product is sinds 1 september operationeel. Volgens Van Hengstum past deze stap goed bij de doorontwikkeling van Nestr. ‘We zijn continu bezig ons productenpalet te verbreden’, legt hij uit. ‘Daardoor worden we interessanter voor partijen die voorheen maar met één specifiek financieringsvraagstuk bij ons terechtkonden.’

Zo groeide de financier de afgelopen jaren geleidelijk mee met zijn klantenbestand. Waar Nestr aanvankelijk vooral kleine particuliere beleggers bediende, kloppen inmiddels ook middelgrote portefeuillehouders aan. Met de nieuwe commerciële propositie komt een volgende categorie binnen bereik: grotere professionele beleggers met een focus op commercieel vastgoed.

De markt vroeg daar ook duidelijk om. Zoals bekend staat het residentiële segment al jaren onder druk door veranderende fiscaliteit en wetgeving. ‘Beleggers zullen altijd blijven zoeken naar mogelijkheden’, stelt hij. ‘Sommigen blijven actief in woningen, anderen schuiven op naar commercieel vastgoed. Wij willen die beweging met passende producten faciliteren.’



Stabiele aanbieder met langetermijnpositie

Binnen commercieel vastgoed is het aanbod van financiers beperkter dan in de woningmarkt. Naast grootbanken zijn gespecialiseerde financiers en fondsen actief, maar het aanbod kent volgens Van Hengstum een grilliger karakter. ‘Sinds de kredietcrisis zijn er partijen geweest die zich op de Nederlandse markt stortten, maar na een paar jaar alweer vertrokken. Wij willen juist een stabiele aanbieder zijn, met institutionele funding en een langetermijnpositie.’

VASTGOED JOURNAAL

De nieuwe propositie richt zich onder meer op industrieel vastgoed, distributiecentra, retail en hotels. Ook grotere woningportefeuilles kunnen binnen de fundinglijn vallen. Kantoren vragen om meer maatwerk en kunnen alleen in de mix met andere panden, waarbij het een beperkt onderdeel van een portefeuille kan zijn.

Hogere LTV en lagere aflossing

Nestr positioneert zich niet als de allergoedkoopste financier, maar stelt daar wel gunstigere voorwaarden tegenover. Zo biedt het een hogere LTV van ongeveer 65%, en een lagere aflossing dan bij veel bancaire financieringen gebruikelijk is. Bij aankoop hoeft een belegger daardoor minder eigen vermogen in te brengen. Zeker bij grotere transacties kan dat een aanzienlijk verschil maken.

Bij herfinancieringen ziet Van Hengstum eveneens ruimte. ‘Stel dat een belegger aan het einde van zijn rentevaste periode zit en een portefeuille met een LTV van 50 procent wil verhogen om een volgende aankoop te doen. Een bank kan daar terughoudend in zijn. Wij kunnen mogelijk herfinancieren, de lening verhogen en liquiditeit vrijmaken. Daarmee wordt die volgende investering ineens wel haalbaar.’

Ook bij verduurzaming wil Nestr meer ruimte laten voor de strategie achter een portefeuille. Van Hengstum ziet dat banken soms brede eisen stellen aan energielabels en verduurzaming, ook wanneer een belegger een andere langetermijnstrategie heeft. ‘Niet ieder object hoeft direct een A+++-label te hebben. Als een klant een goed onderbouwd verhaal heeft en de financiering betaalbaar blijft, kunnen wij alsnog meedenken.’



VASTGOED JOURNAAL

Snelheid en voorspelbaarheid blijft overeind

Nestr staat in de markt bekend als een snelle en voorspelbare financier. Bij het nieuwe product is de besluitvorming anders ingericht dan bij de bestaande buy-to-letfinancieringen, waar Nestr volledig zelfstandig kan besluiten. De grotere commerciële leningen worden in samenwerking met de institutionele funder beoordeeld. Volgens Van Hengstum is daarom veel aandacht besteed aan processen, informatie-uitwisseling en dagelijkse afstemming. ‘We willen onze snelheid en voorspelbaarheid overeind houden.’

Een loket erbij voor beleggend Nederland

Tijdens COMVAST wil Van Hengstum vooral bekendheid geven aan de propositie en nieuwe intermediairs en beleggers ontmoeten. De distributie blijft, net als bij de bestaande producten, namelijk via financieel adviseurs en gespecialiseerde vastgoedintermediairs verlopen. ‘Beleggend Nederland krijgt er voor grotere commerciële vastgoedfinancieringen een loket bij’, besluit hij. ‘We nodigen partijen uit om met ons kennis te maken en te onderzoeken of er een match is.’

Special