VASTGOED JOURNAAL

RNHB verstevigt positie in commercieel vastgoed: ‘Wij bieden een gespecialiseerd alternatief naast de traditionele bank’

10-09-2026 13:26

Achter de schermen heeft het in Utrecht gevestigde RNHB de afgelopen jaren een flinke ontwikkeling doorgemaakt. De organisatie heeft haar rol als vastgoedfinancier verbreed en brengt tegenwoordig ook kapitaal van veelal internationale investeerders samen met de financieringsbehoefte in de Nederlandse vastgoedmarkt. Tegelijkertijd breidt RNHB haar mogelijkheden in commercieel vastgoed verder uit en investeert het in een eenvoudiger en sneller financieringsproces.

Nu wil de organisatie die ontwikkeling nadrukkelijker uitdragen naar de markt vertellen co-CEO David Foxwell en commercieel directeur Kelly Oude Meijers over hoe RNHB haar positie in de markt wil versterken. ‘Naast de traditionele banken bieden wij vastgoedinvesteerders een gespecialiseerd alternatief voor commercieel vastgoed.’



Een bredere rol in de vastgoedmarkt

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

RNHB heeft een lange historie in de Nederlandse vastgoedfinancieringsmarkt. De kern van de organisatie is volgens Foxwell in al die jaren niet wezenlijk veranderd. ‘Wij ondersteunen beleggers die willen investeren in Nederlands vastgoed, van residentieel vastgoed en mixed-use tot commercieel vastgoed, met een focus op vastgoed voor de verhuur. ’,

Wat de afgelopen jaren wél veranderde, is de manier waarop RNHB dat doet. Waar leningen traditioneel op de eigen balans werden gehouden, koppelt de organisatie tegenwoordig ook als asset manager kapitaal van veelal internationale investeerders aan financieringsvraagstukken in de Nederlandse vastgoedmarkt.

Brug tussen kapitaal en behoefte

Volgens Foxwell draait het daarbij om het vinden van de juiste combinatie tussen kapitaal en financieringsbehoefte. Internationale investeerders kunnen hun geld immers wereldwijd inzetten. ‘Zij kijken naar verschillende markten en vergelijken rendement, risico en voorwaarden. Onze rol is om het juiste kapitaal aan de Nederlandse markt te koppelen.’

De recente rebranding van RNHB maakt die ontwikkeling nu ook beter voor de buitenwereld zichtbaar. ‘Eigenlijk werken we al bijna twee jaar als asset manager’, vertelt Oude Meijers. ‘Intern zijn daarvoor processen en structuren aangepast. Met een nieuwe uitstraling, website en digitale omgeving laten we duidelijker zien wie we zijn en wat we doen. ‘

Meer ruimte voor commercieel vastgoed

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

‘Bij de financiering van commercieel vastgoed wordt vaak eerst aan een bank gedacht’, zegt Oude Meijers. ‘Wij willen laten zien dat er ook gespecialiseerde alternatieven zijn. Dankzij onze ervaring, focus en toegang tot verschillende kapitaalbronnen kunnen we vastgoedinvesteerders op uiteenlopende financieringsvraagtukken ondersteunen.’

De financieringsmogelijkheden worden daarbij steeds verder uitgebreid. Waar RNHB eerder commercieel vastgoed tot 10 miljoen euro financierde, kan de organisatie dankzij een nieuwe kapitaalpartner inmiddels leningen tot 40 miljoen euro aanbieden. Ook grotere financieringen zijn mogelijk. Foxwell vertelt dat RNHB haar financieringscapaciteit over de volle breedte van de vastgoedmarkt heeft vergroot, waarbij grotere tickets op ad-hoc basis kunnen worden verstrekt.

Doorontwikkelen vanuit de markt

Voor RNHB zit innovatie niet alleen in nieuwe producten, maar ook in het verder verbeteren van bestaande oplossingen en processen. ‘We kijken voortdurend waar relaties behoefte aan hebben,’ zegt Oude Meijers. ‘Soms vraagt dat om een nieuw product, maar ook om een eenvoudiger proces of meer duidelijkheid tijdens het aanvraagtraject.’

Daarom zoekt RNHB actief de dialoog met relaties, zoals intermediairs. Recent vroeg de organisatie hen naar hun ervaringen en verbeterpunten. ‘De enige manier waarop je als organisatie beter kunt worden, is door goed te luisteren naar de relatie’, aldus Oude Meijers. Die gedachte sluit aan op haar achtergrond in de hospitalitysector. ‘We willen financiering toegankelijker maken, door helder te communiceren, verwachtingen te managen en sneller helderheid te geven.’

Kortere doorlooptijd, sneller duidelijkheid

Ook technologie draagt daaraan bij. RNHB vernieuwt haar digitale portaal om het aanvragen van financieringen eenvoudiger en efficiënter te maken. ‘AI speelt een steeds grotere rol in onze verdere digitalisering en helpt ons processen slimmer en efficiënter in te richten’, zegt Foxwell. ‘Wie een grote vastgoedinvestering doet, wil zo snel mogelijk weten waar hij aan toe is. Wij kijken continu hoe we onze doorlooptijden kunnen verkorten en relaties sneller duidelijkheid kunnen bieden.’

Daarmee komen digitalisering en productontwikkeling volgens Oude Meijers samen. Het financieringsproces moet aansluiten op de praktijk van vastgoedinvesteerders en intermediairs. RNHB financiert daarbij niet alleen commercieel vastgoed, maar ook residentieel, mixed-use en ontwikkelingsprojecten.

VASTGOED JOURNAAL



Ambitie boven 1 miljard euro

Voor de gehele organisatie ligt de lat hoog. RNHB heeft in haar driejarenplan als doel gesteld om jaarlijks voor meer dan 1 miljard euro aan nieuwe financieringen te verstrekken. De eerstvolgende stap is daarbij geen radicale koerswijziging. RNHB wil vooral verder bouwen op de positie die er al staat: producten aanscherpen, processen verbeteren, en nieuwe kapitaalpartners aantrekken.

Ook groei via portefeuilleovernames blijft onderdeel van die ambitie. Foxwell wijst daarbij op het trackrecord van RNHB: in de afgelopen acht jaar kwamen volgens hem acht relevante portefeuilles op de markt en nam RNHB ze alle acht over. ‘We blijven geïnteresseerd in nieuwe mogelijkheden.’

Special