VASTGOED JOURNAAL

Meer ruimte voor vastgoedbeleggers: hoe RNHB anders financiert

28-10-2026 16:34

RNHB breidt haar financieringsaanbod verder uit om vastgoedinvesteerders meer ruimte te geven om hun plannen te realiseren. De gespecialiseerde vastgoedfinancier heeft een lange historie in de Nederlandse markt en financiert vastgoedbeleggingen over de volle breedte, van residentieel en commercieel vastgoed tot mixed-use, met als rode draad vastgoed voor de verhuur. Commercieel directeur Kelly Oude Meijers vertelt over de ontwikkelingen in de markt en de koers van RNHB.

Meer mogelijkheden voor vastgoedinvesteerders

Voor veel vastgoedbeleggers begint een financieringsvraag nog altijd bij de traditionele bank. Tegelijkertijd groeit de behoefte aan snelheid, flexibiliteit en specialistische kennis. “We zien dat financieringsaanvragen steeds specifieker worden”, aldus Oude Meijers. “Elk object, elke portefeuille en iedere investeringsstrategie vraagt om een eigen benadering. Beleggers willen daarom kunnen rekenen op een financier die hun plannen begrijpt, snel kan schakelen en meedenkt over de mogelijkheden.”

Daar speelt RNHB op in met een uitbreiding van het financieringsaanbod. Eerder werd de maximale financiering al verhoogd van 10 miljoen naar 40 miljoen euro voor commercieel vastgoed. Ook grotere transacties zijn op ad-hoc basis bespreekbaar. Binnen commercieel vastgoed staat RNHB bovendien open

voor alle asset classes, van kantoren tot bedrijfsruimte en logistiek. De nieuwste uitbreiding is de mogelijkheid om commercieel vastgoed tot 60 procent aflossingsvrij te financieren. Daarmee biedt RNHB iets wat in de Nederlandse markt nog nauwelijks wordt aangeboden.

“Voor veel vastgoedinvesteerders maakt deze verruiming simpelweg meer mogelijk”, vervolgt Oude Meijers. “Die vrije ruimte kunnen beleggers bijvoorbeeld inzetten om te investeren in de kwaliteit of verduurzaming van een object.”

Productontwikkeling en dienstverlening hand in hand

“De enige manier waarop je als organisatie beter kunt worden, is door goed te luisteren naar je relaties”, zegt Oude Meijers voor wie de markt een belangrijke bron vormt voor productontwikkeling. “Door met vastgoedinvesteerders en intermediairs in gesprek te blijven, weten we beter waar behoefte aan is en wat er in de praktijk nodig is. Soms zit de verbetering in een nieuw product, soms in een aanpassing van bestaande voorwaarden of het proces daaromheen.”

Om vastgoedinvesteerders sneller en eenvoudiger van dienst te zijn, investeert RNHB daarnaast in haar

digitale omgeving en het aanvraagproces. Ook aanvragen voor grotere financieringen kunnen daardoor efficiënter worden ingediend. In een eerder interview gaf co-CEO David Foxwell aan dat technologie daarbij geen doel op zich is. Het draait om kortere doorlooptijden en sneller duidelijkheid.

Volgens Oude Meijers komen productontwikkeling en dienstverlening daarin samen. “We willen financiering toegankelijk maken. Geen onnodig ingewikkelde taal, maar helder communiceren over wat wel en niet mogelijk is.” Die visie sluit aan op haar achtergrond in de hospitality, waar een goede klantervaring en persoonlijke service vanzelfsprekend zijn. De combinatie van digitale efficiëntie en persoonlijk contact blijft daarbij een belangrijk uitgangspunt voor RNHB.

Meer financieringsmogelijkheden op komst

De mogelijkheid om commercieel vastgoed tot 60 procent aflossingsvrij te financieren staat niet op zichzelf. “We bekijken op meerdere punten hoe we vastgoedinvesteerders meer ruimte kunnen bieden. De verruiming is daarvan een eerste concreet voorbeeld.” RNHB werkt daarnaast verdere uitbreiding van het financieringsaanbod, die de komende periode bekend worden gemaakt. Deze ontwikkeling sluit aan bij de bredere groeiambitie van RNHB om jaarlijks meer dan 1 miljard euro aan nieuwe financieringen te verstrekken.

VASTGOED JOURNAAL

Special