

Nederland is het strijdtoneel van financiers van vastgoed

Commercieel vastgoed in Nederland is aantrekkelijk voor buitenlandse financiers, zegt Robert-Jan Peters van vastgoedadviseur CBRE

Eva Rooijers
Amsterdam

Nederlandse banken moeten toezien hoe steeds meer grote buitenlandse partijen zich werpen op de financiering van commercieel vastgoed zoals kantoren, winkel-

panden en portefeuilles met huurwoningen. De hevige concurrentie zet druk op de marges, verleidt partijen de leenpercentages te verhogen en beweegt de Nederlandse financiers vaker te kijken naar risicovoller vastgoed, stelt Robert-Jan Peters, directeur van de financieringstak van vastgoedadviseur CBRE.

Volgens Peters kijken zeker 120 partijen naar de markt voor vastgoedfinanciering, tegen zo'n zeventig twee jaar geleden. Van de Duitse Pfandbriefbanken (specialistische Duitse hypotheekverstrekkers) tot Angelsaksische zakenbanken en van grote verzekeraars tot gespecialiseerde schuldfondsen: allemaal hebben ze hun blik op Nederland gericht. Peters: 'Ze hebben nog niet allemaal vastgoed gefinancierd, maar

als de deal met het juiste risicoprofiel voorbij komt sluiten ze die morgen nog.'

Een partij als BNP Paribas, de grootste vastgoedfinancier in Frankrijk, is bijvoorbeeld lange tijd niet actief geweest in Nederland. 'Wij hebben ze nog geen financiering zien doen, maar ze komen wel met biedingen voorbij. Meestal moeten nieuwe toetreders een paar keer verliezen voordat ze de markt in de vingers hebben' zegt Peters. Andere nieuwe toetreders zijn HSBC, een grote Britse bank en Acofi, een Franse verzekeraar.

De buitenlandse partijen kijken in de eerste plaats weer naar Nederland omdat er sinds twee jaar veel meer vastgoed te financieren is. Na jaren van diepe crisis, waarin nauwelijks vastgoed van de hand

ging, trok de markt in 2014 weer aan. Vorig jaar staken beleggers een recordbedrag van bijna € 11 mrd in Nederlandse stenen. Dat trekt ook de aandacht van buitenlandse financiers.

In de eigen markten is de concurrentie bovendien 'moordend', volgens Peters. 'In Engeland zijn meer dan tweehonderd financiers echt actief. In Duitsland heb je alleen al 56 Pfandbrieffinanciers. Ook daar maken ze elkaar af.' De marges zijn in die markten extreem laag geworden, tot onder de 1,3% voor leningen van vijf jaar. In Nederland kan op het financieren van vastgoed nog meer geld verdiend worden dan in Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Op meer risicovol vastgoed, zoals portefeuilles met behoorlijk wat

leegstand, worden hier nog rentes van boven de 6% betaald.

De financieringsmarkt in Nederland is traditioneel heel geconcentreerd. De drie grote Nederlandse banken Rabobank, ING en SNS maakten jarenlang de dienst uit. Bij toezichthouder ACM rezen zelfs vragen over de toetredingsdrempels. Maar de afgelopen jaren zijn de Nederlandse banken drukker geweest met het saneren van hun

leningenboek dan met het verstrekken van nieuwe vastgoedfinanciering. De uitstaande leningen op commercieel vastgoed zijn in 2014 tot halverwege 2015 met 10% afgenomen, blijkt uit cijfers van de Nederlandsche Bank (DNB) van eind 2015. Nog steeds bevindt een vijfde van de € 68 mrd aan leningen die Nederlandse banken bij vastgoedpartijen uit hebben staan zich bij bijzonder beheer, aldus DNB.

Door de toegenomen concurrentie delven Rabobank, ING en ABN Amro nu vaak het onderspit bij de meest gewilde leningen, zoals die boven de € 50 mln op goed vastgoed dat langjarig is verhuurd. Duitse Pfandbriefbanken en verzekeraars kunnen, zeker wanneer er maar 40% of minder van de hoofdsom hoeft te worden geleend,

leningen aanbieden met rentes tussen de 1% en 1,5%. Daar kunnen de Nederlandse banken niet in mee.

Als de deal iets ingewikkelder wordt doen de Nederlandse banken wel weer mee. 'Neem een groot kantoor waarvan het huurcontract van een belangrijke huurder binnenkort afloopt,' zegt Peters. Een verzekeraar wil een vastrentende belegging waar hij de komende tien jaar niet over na hoeft te denken. Zo'n speler wil zich niet druk maken over de vraag of er wel een nieuwe huurder wordt gevonden. Nederlandse banken zijn flexibeler en kunnen meedelen met de verhuurder.'

Drie trends bepalen de vastgoedfinanciering van nu: meer risico, aflossingsvrije leningen en hogere leenpercentages.

Trend 1: Meer risico

Almelo schrikt niet meer af

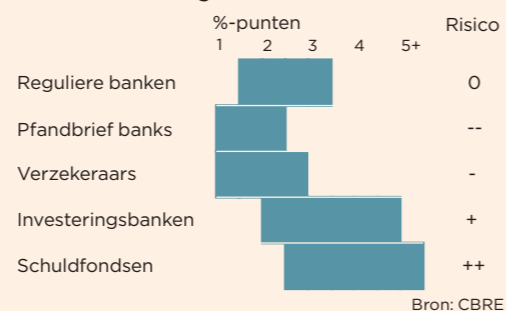


“Deals die ik twee jaar geleden niet voor mogelijk had gehouden, passeren nu weer de revue,” zegt Peters. “Men schrikt niet meer terug voor portefeuilles met kantoren in Nieuwegein en Almelo.”

Robert-Jan Peters
FOTO: CBRE

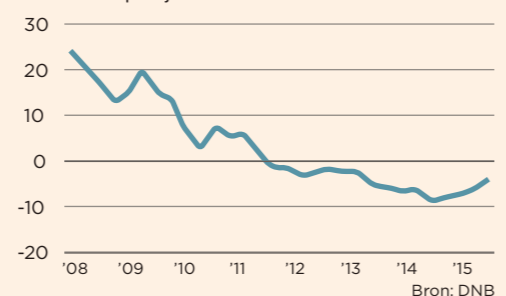
Financiers en risicoprofiel

Hoeveel rente vragen financiers?



Bancaire vastgoedfinanciering

Groei in % per jaar



Alles is weer financieerbaar. Ook minder aansprekende objecten, zoals deze uit het Vastgoedfundamentfonds van Annexum.

FOTO'S: ANNEXUM

Trend 2: Aflossingsvrij

Aflossing minder belangrijk op portefeuilles met woningen



De aflossingsvrije hypotheek is voor particuliere woningkopers in de ban gedaan, maar bij woningbeleggers is deze financieringsvorm juist sterk in opkomst. Om de con-

currentiestrijd met andere financiers te winnen, vragen steeds meer partijen niet om aflossing. 'Op woningportefeuilles die voor 60% zijn gefinancierd met geleend geld zien wij

geen aflossing meer,' zegt Peters. 'Veel financiers, waaronder Pfandbriefbanken en Nederlandse banken, werken zo.' Het is tekenend voor het vertrouwen dat beleggers en

financiers in de woningmarkt hebben. 'Bij een neergaande markt willen financiers aflossing hebben omdat ze niet weten waar de waardes van de woningen uitkomen. Maar nu

iedereen denkt dat de woningwaardes niet gaan dalen, is aflossing minder belangrijk.' Er is een nijpend tekort aan betaalbare huurwoningen, zeker in de grote steden.

Huurwoningen zijn daarom een gewilde belegging waarvoor investeerders hoge prijzen betalen. De aanvangsrendementen liggen rond de 4%. 'Hierdoor is er in de kasstroom weinig

geld over om af te lossen. Over vijfjarige leningen wordt nu zo'n 1,6% rente betaald, dan heb je geen ruimte voor 2% aflossing per jaar als je nog rendement wilt halen.'

Trend 3: Hoger leenpercentage

Leningen van 75% tot 90%



in plaats van 65% van de koopsom kan de vastgoedinvesteerder 75% lenen.

Er zijn ook financiers die bereid zijn tot 90% van het aankoopbedrag te lenen. Bijvoorbeeld woningportefeuilles met een laag risicoprofiel. Maar er zijn volgens Peters weinig beleggers die zo'n hoog percentage willen lenen.

Leenpercentages van 80% en 90% waren schering en inslag in de jaren voor de vastgoedcrisis. Toen de vastgoedmarkt in 2008 instortte en de prijzen inzaken, kwamen veel bedrijven en banken daarom direct in de problemen. Dat niet meer, was de les. Een schuldverhouding van tussen de 60% en 70% moest het maximum zijn.

Maar de percentages lopen weer op. Hoe kun je de goedkoopste speler in de markt te slim af zijn? Door meer geld te uit te lenen, stelt Peters. Vooral investeringsbanken als JP Morgan en Credit Suisse hanteerden deze strategie. Ze vragen een iets hogere rente, maar

Dat er financiers zijn die openstaan voor hogere schuldverhouding's maakte het ook mogelijk dat een partij als Annexum herfinanciering kon regelen voor een van de vastgoedfondsen. De aanbieder van vastgoed-cv's aan particulieren had een kantorenportefeuille die onder water stond. DRC Capital, een beleggingsfonds uit Londen, kocht de lening van ING nadat beleggers geld bij hadden gestort. Er wordt een hoge rente van tussen de 8% en 10% betaald, maar een executoriale veiliging is voorkomen.