

•vastgoed

Beleggerspraktijk •



Maatwerk levert veel voordeel op voor financier en klant

Iedereen weet dat er hypotheekadviseurs bestaan ten behoeve van huizenkopers. Minder bekend is dat ondernemers die kantoorruimte en/of bedrijfsruimten willen kopen, beleggers in vastgoed, projectontwikkelaars en aannemers net zo goed baat hebben bij 'hypotheekadviseurs'.

AFOG Vastgoedfinanciering BV uit Rotterdam is één van de weinige professionele dienstverleners die zich hiermee bezig houdt. En misschien wel de enige die volstrekt onafhankelijk is en aanvragen zo ver klaarstoomt dat deze alleen nog maar voor akkoord hoeven te worden getekend door de geldverstrekker. Dan is ook een proces afgerond dat in het voordeel is van beide partijen. Voor de klant die financiering zoekt, betekent dit bijna altijd een groot financieel voordeel! Zo blijkt uit een interview met de directie, de heren Frank Gevaerts van Geervliet en Jaap van 't Leven.

[tussenkop] Hefboomwerking

Financiering van commercieel vastgoed is misschien niet altijd nodig. Maar op zichzelf bijna altijd wél wenselijk. Voor vastgoedfondsen en vastgoedbeleggers om het rendement via de zogenoemde hefboomwerking te verhogen, voor ondernemers om kapitaal zo rendabel mogelijk in te zetten. En voor projectontwikkelaars en aannemers is het meestal voorwaarde om hun zaken te kunnen uitbreiden. Maar op dit gebied is er nog minder dan bij huizenkopers sprake van vaste tarieven en vaste normen. Deze wereld is voortdurend in beweging. Achmea heeft zich onlangs uit de vastgoedfinanciering teruggetrokken, maar andere partijen zijn onverminderd bereid om in deze sector geld te verstrekken.

Lang geld

Frank Gevaerts van Geervliet, afkomstig van FGH, begon samen met twee collega's FOG Vastgoedfinanciering B.V. in 1988. "In die tijd was er nauwelijks nog een zelfstandige hypotheekbank voor kantoren en bedrijfsmatige vastgoedfinanciering," aldus Gevaerts van Geervliet, "en er was wel behoefte bij onder meer ondernemers om hun nieuw te bouwen kantoren met lang geld te financieren. Aan de andere kant zochten met name pensioenfondsen mogelijkheden om voor lange tijd geld uit te zetten zonder noemenswaardige risico's. Wij zijn toen in dat gat gedoken en hebben heel wat partijen aan elkaar kunnen verbinden." Maar al snel vonden projectontwikkelaars, aannemers en vastgoedhandelaren ook hun weg naar FOG. Daarvoor kon men niet terecht bij de pensioenfondsen, omdat hier juist middels kort lopende gelden gefinancierd moest worden. Frank Gevaerts van Geervliet: "Projectontwikkelaars hebben continu behoefte aan nieuw geld, ze zijn voortdurend bezig nieuwe mogelijkheden te onderzoeken. Dat kost veel voorfinanciering: want voor heel wat locaties worden plannen ontwikkeld zonder dat zeker is of ze door gaan. En als projecten beginnen te lopen is er een complex aan activiteiten die eveneens voorfinanciering vergen: grond die vaak nog agrarisch van bestemming is alvast aankopen, vele partijen moeten worden ingeschakeld bij de voorbereiding en realisering van de bouw, etc. Als de plannen in een verkoopstadium komen kan pas gecash't worden. En dan kan de financiering worden afgelost. De risico's en de korte looptijden passen niet bij de pensioenfondsen, maar voor deze situaties zijn er weer andere geldverstrekkers. En ook dat verandert in de loop der tijd, al naargelang de ontwikkelingen in de markt en het beleid van de geldverstrekkende instelling."

Geldverstrekkende instellingen

Gevaerts van Geervliet herinnert zich nog dat de oude AMRO voor de fusie met ABN Vastgoed creatief kon financieren, terwijl de ABN sterk met leaseproducten in de markt was. Na de fusie werden beide activiteiten afgebouwd, en zijn nu geheel ondergebracht bij een 100% dochter-

onderneming: Bouwfonds Property Finance.

Bouwfonds, waarvan de aandelen vroeger in handen waren van de Bank Nederlandse Gemeenten, is sinds de overname door ABN AMRO ook enigszins van karakter veranderd. Gevaerts van Geervliet: "Ze waren altijd een grote financier van projectontwikkelaars, iets dat qua aard toch altijd een beetje riskant is. Vroeger financierden ze tot 90% van de stichtingskosten zonder al te zwaar te leunen op de financiële positie van de aanvrager. Terwijl andere geldverstrekkers meestal niet verder gaan dan 80%. Ik heb de indruk dat ze door de gewijzigde marktomstandigheden en sinds de overname door ABN AMRO wat voorzichtiger zijn, maar ook wat minder bewegingsruimte hebben, mede door de wetgeving en de toezichthouder zijnde de Nederlandsche Bank. Maar Bouwfonds Property Finance is nog steeds een belangrijke partij voor heel veel uiteenlopende vastgoedactiviteiten."

Gevaerts van Geervliet

wil ook nog wel wat

kwijt over Achmea. Nog

maar enkele jaren geleden

was de vastgoedfinanciering

daar gespreid over

Staalbankiers te Den Haag

en Centraal Beheer, maar

werd later gebundeld

in de Achmea Vastgoedbank. Begin dit jaar maakte Achmea bekend dat de vastgoedfinanciering gestaakt werd (en dat tien kantoren van Staalbankiers gesloten moesten worden). "Vroeger deden we veel zaken met Centraal Beheer. Korte tijd ook wel met de Vastgoedbank, maar ze wilden een veel te hoge marge hebben. Ze verloren offertes vaak puur op tarief. De vastgoedbank kwam niet echt van de grond. Deze financieringsportefeuille zal nu aan derden worden verkocht en alles wat met vastgoedfinancieringen te maken heeft staken. Dat is jammer want dat betekent een loket minder, maar niet getreurd, de keuze aan vastgoedfinanciers blijft wat ons betreft ruim voldoende."

Analyse vooraf nodig

Gelukkig blijven geldverstrekkende instellingen zeer verschillen van elkaar. Gevaerts van Geervliet: "In principe kun je de vragers indelen in 'eigen gebruikers' en 'beleggers'. Eigen gebruikers zijn ondernemingen en instellingen die met name hun kantoren, winkels en bedrijfsgebouwen in eigendom willen hebben en ook zelf gebruiken. Handelsbanken voelen zich meestal bij een van deze categorieën het beste thuis. Als je vastgoedfinanciering zoekt, is het dus nuttig te weten waar je het beste terecht kunt. En zo verschillen geldverstrekkers op nog wel meer punten van elkaar. Daarom bepalen we in overleg met de klant pas na een uitgebreide analyse, ook van die klant zelf, waar we offertes zullen vragen."

Op die manier ontstaat een kansvol en beslissingsrijp kredietarrangement met alle ins en outs ten aanzien van het vastgoed, de toekomstige debiteur en het gevraagde de geldlening. Onderdelen hiervan zijn onder andere de cashflow voor en na de koop (als het bijvoorbeeld om verhuizing naar een nieuw kantoor gaat), de verwachtingen voor de toekomst, ook van de locatie (van belang voor bijvoorbeeld de verhuurbaarheid van beleggingsvastgoed), de onderhoudssituatie, etc.

"Ook voor de banken is zo'n totaal kredietplan prettig," voegt Jaap van

**Dood geld met nieuw
arrangement weer
beschikbaar**

‘t Leven toe, “want ze krijgen een aanvraag panklaar opgediend. Ze hoeven alleen maar intern af te stemmen en alles is controleerbaar. FOG Vastgoedfinanciering is voor zover we weten de enige die zo werkt. En we mogen stellen dat we mede daarom een heel goede naam hebben opgebouwd.”

Brugfunctie

De heren benadrukken nog een belangrijk aspect: de brugfunctie die FOG Financiering ook later blijft houden, als een financiering eenmaal loopt. Gevaerts van Geervliet: “Dat is vooral van belang als er iets hapert, als er bijvoorbeeld een betalingsachterstand is of dreigt omdat misschien een grote huurder failliet is gegaan. En zeker in deze tijd vind je niet zo gauw een nieuwe huurder. “Een bank heeft gauw de neiging om bij problemen snel de afdeling bijzonder beheer in te schakelen. Dan kom je al gauw in een traject dat eerder gericht is op administratief afwikkelen dan op het zoeken naar een creatieve oplossing. Dat kost te veel tijd en energie. Maar als wij in overleg met de klant een oplossing aandragen, bijvoorbeeld de aflossing een jaar uitstellen om de cashflow problemen op te vangen, dan wordt dat nagenoeg altijd aanvaard mits wij maar een goed begeleidingsplan voorleggen.”

Meer rendement met goede financiering

FOG sluit voor heel wat beleggers vastgoedfinancieringen af. Maar Gevaerts van Geervliet en Van ‘t Leven weten dat bij heel veel vastgoedbeleggers een nieuwe financiering heel wat ‘dood’ geld vrij kan maken. Lang geleden zijn hun portefeuilles gefinancierd. En verlengingsvoorstellen worden bijna automatisch getekend. Gevaerts: “Destijds werd misschien hoog gefinancierd bij een waarde van 8 tot 9 keer de huuropbrengst. Inmiddels zijn de huren veel hoger, dus alleen daardoor al zal de waarde zijn gestegen. Intussen is er ook op de hypotheek afgelost. Misschien zijn er nog wat leningen met hypothecaire zekerheid bij gekomen. Maar bij elkaar is er misschien wel een procent of twintig overwaarde, terwijl dat bij de start heel weinig was. Een mooie reserve, denken die beleggers misschien. Maar dat is niet waar. Ze krijgen tegenwoordig waarschijnlijk moeilijk een hogere financiering dan 70%. Die 30% is dus dood geld. Wat moeten die beleggers doen om dat geld tot leven te brengen? Hun portefeuille splitsen! Stel dat ze tien panden hebben, dan kunnen ze beter de oude hypotheek over acht panden verdelen en twee panden onbelast laten. Want over die twee panden kunnen ze wel extra geld lenen!”

Het is maar een van de vele mogelijke voorbeelden uit de praktijk. De heren benadrukken dat alles maatwerk is. Pas als een portefeuille is doorgelicht, kan bepaald worden op welke manier er geld bespaard kan worden en geld beschikbaar kan komen. Gevaerts van Geervliet: “De financiering is uiteraard zeer bepalend voor het uiteindelijke rendement van vastgoedbelegging, dus het is heel belangrijk om daar meer dan gewone aandacht aan te schenken.”

Besparing bij nieuwbouw

“We hadden pas een klant,” vertelt Van ‘t Leven, “die rondliep met een financieringsofferte die én duur én weinig creatief was. Het volstaat niet, als je aanbiedingen van banken wilt vergelijken, om alleen naar de basisrente te kijken. Belangrijker zijn nog de kleine lettertjes waarin

Sterke invloed varkenscyclus op vastgoedmarkten

In de jaren negentig werd vaak nog makkelijk gefinancierd zonder dat het vastgoed in kwestie al verhuurd was. “Dat is mede oorzaak geweest dat er veel meer werd gebouwd dan de markt aankon, de bekende varkenscyclus. Wat kantoren betreft kunnen we financieren zonder dat voorverhuur heeft plaatsgevonden nu in deze markt volledig vergeten, aldus Frank Gevaerts van Geervliet, directeur van FOG Vastgoedfinanciering. “Bij middelgrote bedrijfsruimten lukt dat nog wel, mits er sprake is van een uitstekende locatie en een goed achterland, maar er zijn teveel partijen die zich nu daarop storten. Je kunt er dus op wachten tot ook hier overaanbod komt.”

Voor winkelruimten geldt in wat mindere mate hetzelfde als voor eerder bedoelde bedrijfsruimten. Maar Gevaerts van Geervliet is ervan overtuigd dat, als de economie zo blijft kwakken als heden ten dage, er een merkbare daling komt van de vierkante meter huurprijzen.

Woningcomplexen favoriet

Gevaerts maakt zich ook zorgen over de ontwikkelingen op de markt van woningcomplexen. Na de instorting van de kantorenmarkt richten veel particuliere en institutionele beleggers zich op woningcomplexen. Prijzen gaan richting 27-30 keer de huur (voor kwalitatief goede complexen). Gevaerts van Geervliet: “Dat alles puur op basis van de mutatiegraad, het verkopen van leeg komende huurwoningen. De beleggingswaarde komt daardoor steeds dichterbij de leegwaarde. Anders gezegd, de winstmarge voor de belegger bij verkoop van lege woningen wordt kleiner. Dat is echt een risicofactor. Denk hierbij aan eind jaren zeventig, toen de zogenoemde uitpandelingen ervoor hebben gezorgd dat er heden geen enkele beursgenoteerde hypotheekbank meer bestaat. Als straks de rente stijgt, wordt dat dramatisch, want dan dalen de huizenprijzen ook nog. Ook nu zie je trouwens al dat de mutatiegraad daalt: huurders zijn veel minder dan vroeger geneigd om te verhuizen.”

“De banken gaan ook ver in hun bereidheid woningcomplexen te financieren. Maximaal is tegenwoordig een financieringslast aanvaardbaar van 90% van de cashflow uit huurinkomsten. Afschrijving wordt niet eens meegeteld. Zowel voor de bank als de klant is daarom maatwerk dringend nodig, liefst al tijdens de oriëntatie over aankopen.”

Gevaerts kan beleggers trouwens op meer fronten helpen dan alleen financieel advies: “Alleen al uit onze portefeuille komen regelmatig vastgoedobjecten voor belegging en herbelegging beschikbaar.”

bepaald wordt welke opslagen er komen in welke situatie. Wij vonden voor die klant een andere bank en een veel creatievere constructie, namelijk een op de situatie afgestemde combinatie van kort en lang geld. Per saldo bespaarde die klant alleen daardoor al 120.000 euro.”

Een ander voorbeeld van creatieve geldbesparende oplossingen is de ‘take out-financiering’. Van ‘t Leven: “Stel, een projectontwikkelaar bouwt iets, een kantoor, een winkelcentrum, woningen voor verhuur, of een mix. Hij kan pas beginnen als de financiering rond is en dat kan meestal pas als er voor het vastgoed een eindbelegger is. Iemand dus die zegt onderdelen of alles te willen kopen. Maar onduidelijk is nog hoe het traject zal verlopen, bijvoorbeeld omdat de eindbelegger niet alvast

termijnen vooruit wil of mag betalen. Het is een soort vicieuze cirkel. De financier wil zekerheid over omvang en tijdstip van geldstromen, anders zal hij niet graag overbruggen. Maar de projectontwikkelaar kan niet verder zonder geld. En een bouwfinanciering als overbrugging kan een erg dure oplossing zijn. Wij kunnen dan bijzondere faciliteiten inbouwen om dat aan elkaar te koppelen in een zogenoemde take out financiering, waarbij alle partijen tot hun recht komen zonder dat er onnodig geld uitgegeven hoeft te worden aan te dure oplossingen.”

Gratis

De diensten van FOG zijn trouwens in principe bij nieuwe aanvragen nog gratis ook, want de bank betaalt net als bij de hypotheekadviseurs van de particuliere huizenkoper de provisie. Zodoende kan de klant de FOG offerte vergelijken zonodig met zijn eigen bankofferte. FOG helpt niet iedereen zomaar, want in dit soort zaken is een kredietomvang van enige miljoenen toch al gauw aan de orde. “Maar, mensen die bij ons aankloppen helpen we altijd verder,” Diensten die niet direct samenhangen met een kredietaanvraag worden uiteraard wel in rekening gebracht.

Op hun website www.fogvastgoedfinanciering.nl is meer te vinden over hun activiteiten.