

Financieren van commercieel vastgoed

DE FINANCIERINGSMARKT VOOR PARTICULIERE WONINGEN IS ZEER TRANSPARANT. ZAKELIJK VASTGOED IS VEEL MINDER INZICHTELIJK. NIBC WIL DEZE MARKT OPENSTELLEN VOOR HET INTERMEDIAR.

Onlangs heeft NIBC de Vastgoed Investerings Hypotheek geïntroduceerd. Met dit product kan commercieel vastgoed tot vijf miljoen euro worden gefinancierd. Hierbij kan gedacht worden aan kantoorpanden en winkels, maar ook verhuurde woningen passen in dit financieringsproduct. NIBC bouwt op zijn uitgebreide kennis van onroerendgoedfinanciering. De zakenbank is al lange tijd actief in commercieel vastgoed vanaf dertig miljoen euro en particuliere woningen voor eigen gebruik.

OUTSOURCING

NIBC heeft het financieren van commercieel vastgoed tot vijf miljoen euro opgezet volgens het businessmodel van particulierewoningfinancieringen. Dit betekent een product met een hoge mate van standaardisatie waardoor een snelle processing en goede pricing mogelijk zijn. Naast deze twee sterke punten is zeker ook de ruime bevoorschotting een onderscheidend element in het product. In het businessmodel van NIBC staat outsourcing centraal. NIBC heeft als zakenbank kennis van geld, maar beschikt doelbewust niet over een retailnetwerk. Daarvoor worden partijen als verzekeraars, intermediairorganisaties en inkoopcombinaties ingeschakeld. NIBC stelt geld beschikbaar aan deze partijen, die vervolgens de eindconsument benaderen met een hypotheekproduct. Het idee om op deze manier in de markt van commercieel vastgoed te stappen, is ontstaan vanuit een analyse van de particuliere woningmarkt en de rol van de intermediair daarin. Was de consument twintig jaar geleden blij als zijn huisbankier na de aankoop van een woning een deel wilde financieren, nu shoppt hij net zolang door tot hij de beste hypotheek heeft. Tegenwoordig is op iedere hoek van de straat wel iemand te vinden die de prille huizenbezitter een goed advies wil geven en wordt de consument overstelpt met aanbiedingen van hypotheekaanbieders. Binnen een uur heeft hij de offerte waar hij vroeger weken op moest wachten. De razendsnelle ontwikkeling van de markt is vooral in gang

gezet door de sterke opkomst van de intermediairs. Door hun onafhankelijke rol kunnen zij de consument een scala aan mogelijkheden en alternatieven bieden. De intermediair heeft een ondernemersmentaliteit, biedt een hoog serviceniveau en is door zijn lokale aanwezigheid gemakkelijk toegankelijk.

STRATEGIE

Tegenwoordig loopt ongeveer zestig procent van de hypotheekproductie via intermediairs, een gevoelige slag voor de retailbanken. NIBC is ervan overtuigd dat deze trend, die al geruime tijd zichtbaar is in de particuliere markt, overslaat naar de zakelijke markt. Ook voor hun bedrijfsfinanciën zoeken ondernemers naar de beste oplossingen in de markt. Duidelijkheid en transparantie worden ook in dit soort financieringstrajecten steeds belangrijker. Verder zijn de vaak lange doorlooptijden veel ondernemers een doorn in het oog. Juist op deze onderdelen kan de inter-

marktontwikkelingen die duidelijk maken dat er behoefte is aan een nieuw financieringsproduct. Gespecialiseerde vastgoedbanken richten zich in toenemende mate op steeds grotere volumes. Een financieringsaanvraag moet vaak al groter zijn dan twintig miljoen euro voordat de bank in beweging komt. Hierdoor is er een leemte in de markt voor kleinere bedragen. Verder is er een groeiende belangstelling van particulieren voor het investeren in vastgoed. Dit betekent dat de intermediair zich prima kan profileren in deze doelgroep. Bovendien zijn distributiepartijen op zoek naar innovatieve producten.

CARRIER

De omvang van de markt van commercieel vastgoed is zeer lastig te bepalen. Daar waar de particuliere markt zeer transparant is en volop cijfers beschikbaar heeft, blijft het in het commercieel vastgoed moeilijk gegevens te verzamelen. NIBC schat de markt voor financieringen tot vijf miljoen euro op basis van diverse geraadpleegde bronnen op twintig miljard euro per jaar. Dit betreft dan de markt van financieringen van kantoren, winkels en bedrijfsruimten. Commercieel vastgoed in de particuliere sector, verhuurde woningen en appartementen, is niet in dit bedrag opgenomen. Voor distributiepartijen kan de Vastgoed Investerings Hypotheek een ingang creëren in de zakelijke markt, danwel een toevoeging zijn op een bestaand assortiment producten. Ook hier bestaat een parallel met de particuliere markt. In de particuliere markt is de hypothecaire geldlening de carrier geweest voor de verkoop van verzekeringsproducten. Financieren van commercieel vastgoed kan ook de carrier worden voor cross selling in de zakelijke markt. En de cross-sellmogelijkheden in de zakelijke markt zijn legio. Denk bijvoorbeeld aan pensioencontracten, ziektekostenverzekeringen en bedrijfs-specifieke schadeverzekeringen. Bovendien zal ook de directeur-grootheidhouder privé openstaan voor goede financiële dienstverlening als hij zakelijk goed wordt bediend. Kortom: met de Vastgoed Investerings Hypotheek volop kansen in de zakelijke markt! 

Cross-selling in zakelijke markt

mediair zich uitstekend positioneren. Hij zal tevens beter in staat zijn een langdurige relatie op te bouwen met de ondernemer; beiden zijn ondernemer en spreken dezelfde taal. Voorwaarde is wel dat de intermediair beschikt over de juiste tools om aan de wensen en verwachtingen te voldoen. De Vastgoed Investerings Hypotheek is dan het uitgelezen product en past uitstekend in het pakket aan diensten dat de intermediair moet kunnen bieden. De parallel die getrokken kan worden tussen de markt van particuliere woonhuisfinanciering en commercieel onroerendgoedfinanciering staat aan de basis van de Vastgoed Investerings Hypotheek. Daarnaast zijn er andere