

Hein Wegdam, ING Real Estate Finance:

“Ik heb nog steeds vertrouwen in de vastgoedmarkt.”

De vastgoedmarkt is volop in beweging. Inflatie, stijgende rente, krapte op de woningmarkt, wat doet dat met de financieringsmogelijkheden en passen de grote banken hun beleid daarop aan? Jacqueline, ooit zelf Regio-directeur & MT-lid van ING Real Estate Finance, ging in gesprek met Hein Wegdam, Head of ING Real Estate Finance, Business Banking NL.

Welke trends zie jij in de vastgoedmarkt?

“Er zijn verschillende trends. In de financieringsmarkt zijn er heel veel platformen bijgekomen de laatste tijd. Naast de grootbanken zijn er veel platformen die investeerders matchen met kapitaalzoekers. Dat is positief, want het vangt een deel van de markt op dat niet bij de grootbanken terecht kan. Maar het baart me ook zorgen, omdat die partijen niet onderhevig zijn aan dezelfde regulering als wij zijn. Er wordt vrij makkelijk hoog gefinancierd, waardoor de vastgoedmarkt ook toegankelijk wordt voor beleggers die geen professionals zijn en niet altijd alle risico's kunnen overzien. De prijs van het geld (rente) is hoger, maar het risico ook. Met het oog op continuïteit van financieren schuilt daarin een gevaar voor de totale markt. Ook ING REF kijkt naar de platform ontwikkelingen. Het is niet ondenkbaar dat private en institutionele investeerders gebruik gaan maken van het loket van ING REF om de financieringsmarkt te betreden.”

Digitalisering

“Een andere belangrijke trend is de digitaliseringsslag. Er is een enorme regelgeving ontstaan rondom het verstrekken van financieringen. KYC, Know Your Customer, wordt steeds belangrijker. De overheid schuift de poortwachtersfunctie steeds meer naar buiten, naar banken, makelaars, notarissen, etc. Als klant moet je daardoor steeds dezelfde info aanleveren bij al die verschillende instanties. Dat is voor iedereen heel inefficiënt. Samen met de andere banken werken we aan het standaardiseren van data-uitwisseling op basis van Standard Business Reporting (SBR). De definities zijn geharmoniseerd, zodat iedereen weet wat de standaarden zijn en om welke data het gaat. Het werkt al met financiële, taxatie- en huurdata; een taxatie of huurlijst komt binnen in SBR-format en komt automatisch in het systeem te staan. Dat is veel efficiënter, betrouwbaarder en sneller, er worden heel veel stappen overgeslagen.”

“De voorgestelde regulering van de middenhuursector lijkt een mooi gebaar, maar heeft een dramatisch effect.”



Verduurzaming

“Met verduurzaming lopen we als ING voorop in de wereld van vastgoed. We hebben hier al veel stappen in kunnen zetten. Als ING zijn wij in 2015 als eerste grootbank begonnen met harde keuzes te maken. Zo besloten wij geen gebouwen meer te financieren die geen A, B of C-label hebben. Daarnaast helpen we gebouweigenaren om dat label wel te bereiken. Nu voldoet al 92% van de kantoren die we gefinancierd hebben aan de voorwaarden van 2023. We willen de lat hoog blijven leggen in de energietransitie en we willen onze klanten daarbij helpen. Als je actief aan de slag gaat met verduurzaming én daarbij de middelen biedt en ondersteunt, maar wel duidelijke keuzes maakt, gaan anderen daar vanzelf mee aan de slag. De huidige energiecrisis biedt daarbij een extra stimulans, want de gebruiker/huurder kan direct besparen op de flink gestegen energie- en/of gaskosten. Een duurzaam object heeft dus een competitief voordeel.”

Wat verwachten jullie wat er gebeurt op het gebied van de rente?

“De rentestijging lijkt wat te stabiliseren, maar het blijft volatiel. Dat heeft invloed op de vastgoedprijzen en het aantal transacties. We zien een echte afname in het aantal bezichtigingen van en biedingen op woningen in de particuliere sector. De besteedbare ruimte voor kopers wordt kleiner. Voor fondsenbouwers wordt het voor nieuw op te richten fondsen steeds moeilijker om rendementsdoelstelling te halen omdat deze vaak een strakke kostenstructuur hebben waarbij je direct rendement wil maken voor de participanten. Kopen op langere termijn is nog steeds interessant, maar als je afhankelijk bent van financiering moet je nu adequaat handelen. Een variabele financiering o.b.v. Euribor, geheel of gedeeltelijk, kan een antwoord zijn, mits je dit renterisico kan dragen vanuit de huurstream.”

“Kopen op en voor langere termijn is nog steeds interessant, maar als je afhankelijk bent van financiering moet je nu alert blijven op de renteontwikkeling. Euribor kan een (gedeeltelijke) oplossing zijn.”

Wat moet je als verhuurder met al die stijgende kosten?

“We hebben net de coronacrisis gehad en daar is echt al wel naar custom made oplossingen gekeken, zeker door particuliere verhuurders. De inflatie moet nu ook weer doorberekend worden, maar je bent ook niet gebaat bij een pand dat leeg komt te staan doordat er betalingsproblemen ontstaan. Daar moet je in deze tijd in meebewegen. Kortom; de sector waarin je huurder actief is, in combinatie met diens financiële situatie zou een lange termijn afwegingsgrond moeten zijn bij de keuze om gehele of gedeeltelijke indexatie door te gaan voeren.”



Wat denk je over de voorgestelde huurregulering?

“De voorgestelde regulering van de middenhuursector lijkt een mooi gebaar, maar heeft op middellange en lange termijn een dramatisch effect. Straks is 90% van de markt gereguleerde huur. Dat betekent dat jij als verhuurder je eigen huurprijs niet meer kunt bepalen. Wat is dan het alternatief? Heel veel beleggers zullen hun panden verkopen, waardoor het middenhuursegment alleen nog maar kleiner wordt. Er zal niet meer worden ontwikkeld, want de huurmarkt is met deze regelingen niet meer interessant. Dat is precies wat je niet wilt dus. Snel op de juiste locaties woningen bijbouwen is de eerste oplossing die als doel moet worden gesteld. Dus overheid, bezint eer gij begint...”

Passen jullie het financieringsbeleid aan op de nieuwe situatie?

“Onze portefeuille staat er heel goed bij, en vooralsnog passen we nog niet veel aan. We kijken naar de betaalbaarheid en trekken niet direct aan de handrem. We deinen rustig mee met de markt. Ik heb wel vertrouwen in de vastgoedbeleggers, er is een gezonde buffer opgebouwd, ook omdat we hebben geleerd van te hoge LTV's zoals in de kredietcrisis. Maar de onduidelijkheid over reguleringen, de lange doorlooptijden van vergunningstrajecten, hogere grondstofprijzen, bouwkosten-stijgingen, fiscale verandering in box 3 en overdrachtsbelasting etc., creëren onzekerheid. Je hebt een stip aan de horizon nodig met een duidelijk beeld van waar we naar toe gaan. Die stip is nu moeilijk te zetten. Met al deze onzekerheden gaan we die benodigde woningproducties nooit halen, daar maak ik me wel serieus zorgen over.

Als ING REF willen we een constante en stabiele factor in de markt zijn en bestaande en nieuwe klanten blijven helpen. We financieren graag woningen, maar ook bijvoorbeeld kantoren, supermarkten, wijkwinkelcentra en light Industrial. We kijken tegenwoordig minder naar waardes en meer naar de betaalbaarheid en kwaliteit. En professionaliteit van de belegger blijft hierbij belangrijk. De vraag ‘hoe vaak kun je met de netto huur de aflossing betalen’ is tegenwoordig een belangrijker aspect. We houden ons uiteraard aan alle regelgeving waardoor een nieuwe bankrekening openen of een financiering aanvragen door de KYC-regels soms lastiger en tijdrovender is. Maar zeker voor bestaande klanten kunnen we dit doorgaans toch snel regelen.”

Data wordt een echte gamechanger zegt iedereen, hoe zie jij dat?

“Wij geloven enorm in de kansen die data bieden. De eerdergenoemde standard business reporting maakt voor ons pilots mogelijk om bijvoorbeeld beslissingen puur op basis van data te doen. Sommige beslissingen kunnen worden gemaakt zonder dat er een risicomanager nodig is. Dat gaat dan binnen één seconde, als het ware. Daarnaast werken we steeds meer op basis van huur- en taxatiedata. Je kunt gegevens automatisch en digitaal delen met andere instanties, zonder dat mensen het over hoeven te tikken. Dit is een enorme efficiency-slag voor de klant, die natuurlijk altijd zelf bepaalt wat en met wie hij/zij deelt. Het spel wordt daarmee sneller en transparanter. Daar zijn onze klanten echt bij gebaat.”

Verandert er nog meer voor de klant?

”Ja, we worden steeds meer een ‘one stop shop’ loket. Voorheen was ING REF een zelfstandige entiteit, maar nu zijn we onderdeel geworden van ING Business Banking. Dat betekent dat de vastgoedklant nu voor alle bankzaken, vastgoed gerelateerd of niet, bij ons terecht kan. Door de nieuwe situatie is ook een aantal nieuwe benoemingen gedaan (zie kader). Met dit team kunnen we onze klanten, van klein tot groot, een nog beter en breder productenpallet bieden.”



Wat is samenvattend jouw beeld voor de nabije toekomst?

“Duurzaamheid wordt een grote opgave, maar als je tijdig een stip aan de horizon zet, gaat dit lukken. Data is en blijft een enorme gamechanger. Daar investeren wij maximaal in wat onze klanten op korte termijn echt gaan merken. Kortom; ik heb nog steeds vertrouwen in de vastgoedmarkt, voor bestaande én nieuwe klanten.”

Over ING Real Estate Finance

Hein Wegdam (36) is directeur ING Real Estate Finance en lid van het managementteam Business Banking in Nederland. Wegdam startte zijn loopbaan bij ING Real Estate Finance Amsterdam en heeft verschillende functies bekleed, onder andere als relatiemanager. Ook heeft in hij Singapore bij het Sustainable Finance team een bijdrage geleverd aan verduurzamingsinvesteringen voor institutionele vastgoedbeleggers. De afgelopen jaren was hij werkzaam als directeur Duurzaamheid en Innovatie van ING Real Estate Finance.

Hein is verantwoordelijk voor ING’s vastgoedpropositie voor commerciële vastgoedbeleggers in de Nederlandse markt. Dit gebeurt vanuit vier regio’s waar commerciële vastgoedbeleggers worden bediend door teams met lokale expertise. Een centraal team richt zich met name op de (digitale) bediening van de kleinere professionele vastgoedbelegger.

- Regio Noord West

Regio Zuid West

Regio Noord Oost

Regio Zuid Oost
- Ruud Pastor

Jelle de Wilde

Ramon Saksens

Rob Konings





“Ik heb nog steeds
vertrouwen in de
vastgoedmarkten,
voor bestaande én
nieuwe klanten.”