


 EXPERT

Kansen in uitdagende vastgoedmarkt

Het zijn op zijn zachtst gezegd bijzondere tijden op de vastgoedmarkt.

Nooit eerder in de geschiedenis speelden er zo veel grote thema's.

Leefbaarheid, bereikbaarheid, verduurzaming, circulariteit, PFAS, de stikstofcrisis, woningnood, een gierend tekort aan beschikbare locaties,

COVID-19 én de sterke opkomst van hybride (thuis)werken... Bent u daar nog?

Voor vastgoedontwikkelaars met lef biedt die ongekeerde complexiteit prachtige kansen. Het aanbod van maatwerk mogelijkheden voor financiering is groter dan ooit. Vanuit mijn werk voor NLI investeert zie ik dat van dichtbij: de mkb-ondernemers die wij hier helpen, gaan bij ons de deur uit met een kleurrijke kapitaalmix van bancaire en non-bancaire financiers. Vaak ook nog aangevuld met informal investors – ook wel co-financiering genoemd. Dat doen we via een eigen platform, als onafhankelijk intermediair. Inderdaad, dat heeft veel raakvlakken met Mogelijk: een ambitieus team, goede IT, een transparante klantgerichte bedrijfsvoering en een focus op win-win voor ondernemers en investeerders. Verschillen zijn er ook: Mogelijk heeft zich gespecialiseerd in vastgoedfinanciering, NLI investeert onderscheidt zich door lokale

aanwezigheid en faciliteert daarbij bedrijfsfinancieringen. Een prachtig voorbeeld van complementair werken.

SLAGVAARDIGHEID EN DOORPAKKEN

Die combinatie voldoet meer dan ooit in een behoefte, met name voor projectontwikkeling. Banken zijn daar namelijk bepaald niet happig op. Ze schrikken van de gevraagde snelheid van besluitvorming en het soms wat grillige risicoprofiel. De praktijk bewijst echter dat verantwoord financieren uitstekend samengaat met slagvaardigheid en doorpakken. Als je maar heldere afspraken maakt van tevoren. Non-bancaire spelers hanteren een *can do*-aanpak met financieel maatwerk. Natuurlijk is er oog voor het risicoprofiel, maar uiteindelijk hebben klant, financier en intermediair hetzelfde belang: een

financiering die werkt in de praktijk. Door een project en de benodigde speelruimte vooraf tot in detail door te nemen, kom je samen goed beslagen ten ijs met een passende set afspraken.

OPLOSSEN WONINGNOOD

Dat werkt, zo blijkt uit het groeiende marktaandeel van alternatieve financieringen. Ik licht als voorbeeld een belangrijk maatschappelijk onderwerp uit: de woningnood. Verschillende partijen werken daar op uiteenlopende manieren aan. Zoals zo vaak schakelt de vrije markt ook hier fors sneller dan de gevestigde orde. Denk aan ondernemende partijen die bouwmethodes introduceren waarmee ze sneller kunnen opleveren. Zoals innovatieve partijen die nu prefab starterswoningen bouwen. Snel, efficiënt en meer grip op de processen en kosten. Winst voor ontwikkelaar én afnemer.

ANALYSE VAN KANSSEN EN RISICO'S

Projectontwikkeling – van woningen, maar net zo goed (her)ontwikkeling van bedrijfstvastgoed – leent zich uitstekend voor financiering door partijen met lokale en vastgoedkennis. Die kennen de kansen én de risico's, maken een heldere analyse, weten waar de valkuilen zitten én bieden een passende financiering. Allereerst voor de opstartfase, als de risico's



Niels Doorenspleet ziet kansen in projectontwikkeling. Voor investeerders én ondernemers.

nog wat hoger zijn. Om vervolgens gunstiger te herfinancieren zodra het project is opgeleverd en de risico's zijn afgenomen. Dat laatste kan dan alsnog via een bank of via een specialistische partij die op basis van vakkennis en data een vlijmscherp maatwerk aanbod kan doen. Mogelijk en NLI investeert trekken bij dit soort vastgoedontwikkeling regelmatig samen op als co-financier. Vanuit hetzelfde doel: duidelijkheid, heldere afspraken en slagkracht voor ondernemers. Zodat die op hun beurt duidelijkheid kunnen geven aan hun stakeholders, lokale overheden, bouwbedrijven, aannemers of toekomstige klanten/huurders. Dat geeft slagvaardigheid – dan kun je ondernemen!

POSITIEVE IMPACT

Het is een formule die werkt; de cijfers bevestigen dat. Deze relatief nieuwe manier van doen brengt veel investeerders en ondernemers bij elkaar en maakt projecten mogelijk die anders zouden stranden in voorbehouden en clausules. Zo mocht ik begin augustus Mogelijk feliciteren met de eerste half miljard euro aan verstrekte zakelijke hypotheek en heeft NLI investeert inmiddels meer dan 410 miljoen euro financiering bemiddeld. De investeerders daarachter weten zich verzekerd van adequate processen en heldere communicatie. En maken naast een aantrekkelijk rendement niet zelden een uitgesproken positieve maatschappelijke impact. Dus ja, de markt

voor projectontwikkeling is zeker uitdagend, maar ook bijzonder kansrijk! Nog altijd weten in heel Nederland goede partners elkaar te vinden om samen te komen tot passende financieringen. Zodat ze vlot kunnen toeslaan als er een goede ontwikkel- of investeringskans langskomt. Met een gezond rendement in het verschiet.

Niels Doorenspleet
Senior Risk Manager, NLI investeert
www.nlinvesteert.nl