

# Banken beperken zich steeds meer tot grote vastgoeddeals

Nelleke Trappenburg  
Amsterdam

Banken richten zich bij de financiering van commercieel vastgoed steeds meer op grotere transacties. Waar de gemiddelde vastgoedlening van banken in Nederland twee jaar geleden nog rond de €8 mln lag, ligt die nu rond de €23 mln, blijkt uit onderzoek van KPMG.

‘Banken zijn al een aantal jaar terughoudender met vastgoedleningen. Maar waar ze eerder vooral kritisch naar het klantenbestand keken, kijken ze nu steeds kritischer naar het type lening en de omvang ervan’, zegt Frank Mulders, partner bij KPMG.

De grotere leningen zijn aantrekkelijker voor banken, omdat ze dan minder kosten hebben. Ze hoeven immers maar één keer een lening te verstrekken in plaats van bijvoorbeeld tien keer. Banken schuiven daarnaast volgens Mulders ook op naar grotere volumes, omdat ze steeds vaker delen van de leningen doorschuiven naar bijvoorbeeld institutionele partijen. Dat kan alleen bij grote transacties.

Deze koerswijziging is een hard gelag voor middelgrote beleggers in commercieel

vastgoed, vaak particulieren met grote portefeuilles. ‘Voor kleinere leningen zijn nog wel mogelijkheden via bijvoorbeeld NIBC en RNHB, maar voor leningen tussen de €5 mln en €20 mln ontstaat echt een financieringsgat’, aldus Mulders.

Er zijn wel alternatieven voor bankfinanciering op de markt, denk aan crowdfunding of private geldfondsen. Maar daarvan liggen de tarieven vaak aanzienlijk hoger. ‘Bij banken kun je lenen vanaf 1,5% tot 2%, de alternatieven beginnen vanaf 3%’, zegt Mulders.

ABN Amro erkent dat de volumes van de vastgoedleningen groter zijn geworden. ‘Dat levert meer schaalvoordeel en verdien capaciteit op’, zegt een woordvoerder. De bank stelt ook nog wel kleine vastgoeddeals te doen. ‘Maar dat is veelal standaardwerk dat we zoveel mogelijk digitaal doen om het betaalbaar te houden’, aldus de zegsman.

Rabobank herkent het beeld dat financiers steeds meer kiezen voor grotere vastgoedtransacties. ‘Maar dat geldt niet bij ons’, benadrukt Roel van de Bilt, directeur Rabo Real Estate Finance. ‘Wij staan nog steeds open voor grote én kleine deals.’ Volgens Van de Bilt beperken vooral de buitenlandse financiers zich tot de grote volumes. ‘Qua kosten begrijp ik hun afweging wel, maar wij hebben nadrukkelijk niet voor die strategie gekozen.’