

Financieren van verhuurd onroerend goed

Whitepaper

Augustus 2020

KleineStaarman Advies
Marktstraat 4a
4921 BG MADE
www.klst-advies.nl
www.verhuurhypotheekbreda.nl



Inleiding

Het aankopen en verhuren van onroerend goed heeft de laatste jaren een grote vlucht genomen. Vermogen op spaarrekeningen levert vrijwel niets op. Beleggen in aandelen wordt als te riskant gezien. Vastgoed is dan een aantrekkelijk alternatief.

In deze whitepaper wordt stilgestaan bij de financieringsmogelijkheden voor verhuurd onroerend goed. Hierbij put ik uit mijn ervaring als financieel adviseur. In de afgelopen jaren heb ik de financiering voor diverse te verhuren panden en verschillende portefeuilles van vastgoed verzorgd. Mijn ervaringen deel ik graag met u

Veel leesplezier!

Made, 27 augustus 2020

Bram Kleine Staarman
KleineStaarman Advies

Inleiding

De belegger die in vastgoed wil beleggen, heeft verschillende mogelijkheden. Zo kan hij beleggen in een beursgenoteerd vastgoedfonds, maar ook kiezen voor een vastgoed CV of maatschap die een enkel pand exploiteert. Bovendien kan hij ervoor kiezen een pand zelf te kopen

Beleggen in ...	Voordelen	Nadelen
Vastgoedfonds beursgenoteerd	Gemak Brede spreiding over woningen, kantoren en winkels Spreiding internationaal	Geen invloed op beleid Nauwelijks mogelijkheden voor financiering (wel binnen fonds)
Vastgoedfonds - maatschap of CV	Gemak Tastbaar: belegging in specifiek pand	Beperkt invloed op beleid Geen eigen mogelijkheid voor financiering (wel binnen maatschap)
Pand kopen	Tastbaar: eigen pand Hoger rendement (mogelijk) Financiering zelf bepalen	Specifiek risico want geen spreiding Meer gedoe

Welke keuze het beste bij u past wordt in deze whitepaper niet behandeld. Het is wel goed te bedenken dat er op verschillende manieren geprofiteerd kan worden van vastgoed waardestijgingen en huurinkomsten. Het is verstandig deze mogelijkheden goed te overwegen alvorens te beslissen.

Binnen vastgoedfondsen wordt veelal ook gebruikgemaakt van financiering. In deze whitepaper laat ik dat buiten beschouwing en kijk ik specifiek naar de mogelijkheden van financiering bij de aankoop van een pand.

Wat kopen?

Na de beslissing om zelf een pand voor de verhuur te kopen, dringt zich onmiddellijk de volgende vraag op: wat voor pand? In hoofdlijnen zijn er de volgende mogelijkheden:

1. **Woning.** Veel particuliere beleggers kopen een woning of appartement voor de verhuur. Het voordeel is dat woningen goed hun waarde houden (of in waarde stijgen) en dat huurders meestal particulieren zijn
2. **Winkel of kantoor.** Een alternatief is een zakelijk pand. Waar de woningmarkt op dit moment behoorlijk overspannen is, zijn er in de zakelijke markt nog goede mogelijkheden een pand gunstig aan te kopen. De risico's zijn echter ook groter. De kwaliteit van de huurder en de mogelijkheden voor alternatieve aanwending van het pand zijn hierbij belangrijk.
3. **Vakantiewoning.** Ook onverminderd populair: een vakantiewoning. Wel of niet permanent bewonen, beperkingen die een parkbeheerder oplegt aan verhuur en de algemene ontwikkeling van het park zijn hierbij belangrijke thema's.

Uiteraard zijn er nog meer mogelijkheden en keuzes. Bovendien dient de belegger een keuze te maken in de regio, buurt, onderhoudsstaat van het pand, evt beperkingen aan verhuur vanuit een VVE etc. Het is verstandig om u terdege voor te bereiden voordat u een keuze maakt.

Financieren: de hoofdlijnen

Als u een eigen pand koopt zijn er mogelijkheden tot hypothecaire financiering. Per type pand verschilt dit wel. Een geldverstrekker kijkt hierbij naar courantheid en aanwendbaarheid van een pand, en daarnaast naar het risico dat rente en aflossing niet betaald worden. Vanuit die optiek is begrijpelijk dat een appartement in Rotterdam waarschijnlijk beter te financieren is dan een bedrijfsloods op een industrieterrein in een kleine gemeente.

Ik behandel achtereenvolgens:

- wat voor type vastgoedbelegger bent u?
- hoeveel kunt u lenen
- hoeveel eigen geld is nodig?
- aandachtspunten rondom taxatie
- hoe ziet een aanvraagtraject eruit
- welke stukken vraagt een bank
- overzicht (indicatief) van geldverstrekkers

Type vastgoedbelegger

Als u een aanvraag doet voor een financiering zal een geldverstrekker u allereerst typeren als klant: bent u een **particulier** of **professioneel belegger**. Dit onderscheid volgt vanuit de Wet Financieel Toezicht. Deze wet beoogt particulieren te beschermen. Belangrijk hierbij is dat aanbieders en adviseurs moeten vaststellen dat een lening passend is. Hier wordt de particulier soms tegen zichzelf in bescherming genomen.

Als u getypeerd wordt als particuliere belegger betekent dit bijvoorbeeld:

- dat de lening moet passen binnen de leennormen die wettelijk zijn bepaald
- dat de bank dus ook uw inkomen zal opvragen
- dat een adviseur dient vast te stellen dat de lasten betaalbaar zijn en blijven, ook als u arbeidsongeschikt of werkloos wordt

De leencapaciteit van een particuliere belegger wordt sterk bepaald door zijn (box 1) inkomen. Huurinkomsten worden, afhankelijk van de geldverstrekker, in meer of mindere mate meegenomen.

Omdat een verhuurhypotheek voor een particuliere belegger sterk lijkt op een reguliere woninghypotheek zijn producten meestal reguliere woninghypotheeken met een aanpassing (en opslag op de rente). Aanbieders zijn veelal partijen die ook reguliere hypotheeken aanbieden.

De wet neemt aan dat een professionele belegger niet meer beschermd hoeft te worden. Wordt u dus getypeerd als professionele belegger, dan zijn de vrijheden aanmerkelijk groter. Een geldverstrekker zal dan vooral kijken of de financieringslasten draagbaar zijn vanuit de huur, en of het pand voldoende zekerheid geeft. De inkomenssituatie van de aanvrager is dan minder van

belang. Omdat het risico voor de geldverstrekker bij deze belegger hoger is, zal de rentevergoeding doorgaans hoger liggen dan bij de particuliere belegger.

Kortom: het onderscheid tussen particulier en professionele belegger heeft grote gevolgen voor de mogelijke financiering en de hierbij horende rente.

Hoe maakt een geldverstrekker dit onderscheid? Hiervoor zijn geen harde (wettelijke) criteria beschikbaar. Verschillende geldverstrekkers hanteren hiervoor verschillende criteria. Bijvoorbeeld:

U wordt getypeerd als professioneel belegger als:

- ... de financiering groter is dan 1 mln
- ... u meer dan 5 panden heeft
- ... u totaal meer dan EUR 60.000 huurinkomsten ontvangt
- ... u het pand gaat ontwikkelen, herbestemmen of uitpanden
- ... als u het pand vanuit uw BV aankoopt

In de praktijk is voor het overgrote deel van de financieringen duidelijk of deze particulier of professioneel worden ondergebracht.

Hoeveel kunt u lenen?

Een geldverstrekker is bereid een deel van de waarde van een te verhuren pand te financieren. Daarnaast zal de geldverstrekker kijken of de inkomsten die hier tegenover staan voldoende dekkend zijn. Bij een particuliere belegger gebeurt dit volgens de regels van de wet, bij een professionele belegger wordt meestal gekeken naar de verhouding huur-financieringslast.

Het is goed te beseffen dat ongeacht inkomen, een geldverstrekker slechts een deel financiert. Er is altijd eigen geld nodig. Hoe werkt dit?

- 1) een woning wordt aangekocht. Totaal is de aankoopsom plus kosten koper nodig. Daarover later meer.
- 2) deze woning wordt voor de financiering getaxeerd. Hierbij wordt de vrije verkoopwaarde bepaald en de **waarde in verhuurde staat**. Deze laatste is doorgaans lager dan de vrije verkoopwaarde.
- 3) de maximale hypotheek is ca 70% van de waarde in verhuurde staat. Enkele partijen gaan verder (max. 90%) maar rekenen dan een hogere rente

Een concreet voorbeeld :

Een vastgoedbelegger koopt zijn eerste pand voor de verhuur voor €167.500. Hieronder ziet u de financieringsopzet die we opstelden

Financieringsopzet, Voorstel 1, Advies: verhuurhypotheek

Aankoopkosten			
Koopsom woning k.k.	€	167.500	
Overdrachtsbelasting	€	3.350	
Leveringsakte	(1) €	720	
			+
TOTAAL AANKOOPKOSTEN			€ 171.470
Financieringskosten			
Kosten hypotheekakte	(1) €	720	
Taxatiekosten	(1) €	650	
Advieskosten	€	3.000	
			+
TOTAAL FINANCIERINGSKOSTEN			€ 4.270
Overige kosten			
Inkomensverklaring	€	400	
			+
TOTAAL OVERIGE KOSTEN			€ 400
			+
Financieringsbehoefte			€ 176.140
Inbreng eigen middelen			€ 76.140
			-
Gewenst hypotheekbedrag			€ 100.000
Eigenwoningschuld Nationale Nederlanden Verhuurhypotheek (Box 1)	€	100.000	
Box 3	€	0	

(1) De vermelde tarieven zijn indicatief.

In deze situatie bedroeg de waarde in verhuurde staat €145.000. De geldverstrekker in kwestie financiert tot 70% van de waarde van de woning, ofwel €101.500. In dit geval diende relatie dus ca. €76.000 zelf in te brengen.

Eigen geld: hoe op te lossen

In mijn praktijk is de inbreng van eigen geld dikwijls een knelpunt. Niet zozeer bij een eerste pand, maar wel bij een 2e of 3e pand. Daarom wil ik kort stilstaan bij oplossingen die ik in de praktijk geregeld zie. Hierbij past één kanttekening: hoe minder eigen geld in een pand zit, hoe hoger het risicoprofiel. De maandelijkse betaling stijgt immers, dus ook het risico op betalingsproblemen als het pand leegstaat. Bovendien stijgt het risico dat bij verkoop de opbrengst lager is dan de schuld. Kortom, eigen geld vervult een belangrijke risicobeperkende functie.

Waar komt eigen geld vandaan?

- spaarmiddelen. De meest voor de hand liggende bron. Let wel op dat inbreng van spaargeld de totale liquiditeit van uw vermogen verlaagt. U beschikt over minder buffers om tegenvallers op te vangen. Het laatste spaargeld investeren in een woning is daarom meestal niet verstandig
- middelen uit BV. Heeft u geld in uw BV die u wilt investeren in een woning? U kunt dit op verschillende manieren doen. Uitlenen aan privé voorkomt belastingheffing nu maar kan wel effect hebben op uw leencapaciteit. De geldverstrekker zal deze lening namelijk veelal

meenemen in de maximale hypotheek. Uitkeren als dividend kan ook, let wel op de box 2 belastingheffing die dit tot gevolg heeft

- overwaarde huidige woning. Soms zit het vermogen vast in uw woning. Een extra hypotheek op uw eigen woning kan dan een oplossing zijn. Sowieso kan dit interessant zijn omdat de rente op een hypotheek op uw eigen woning flink lager is dan de rente op een verhuurhypotheek.

Samenvattend:

- een geldverstrekker verstrekt slechts een deel van de totale benodigde som bij aankoop van een te verhuren pand
- het ontbrekende bedrag kan komen uit spaargeld, de eigen BV of een extra hypotheek op uw eigen woning.

Waardebepaling: aandachtspunten

Voor een verhuurhypotheek is een goed **taxatierapport** van groot belang. Een geldverstrekker stelt hier dan ook bijzondere voorwaarden aan.

Als u een eigen woning koopt heeft u meestal ook een taxatierapport nodig. Deze dient gevalideerd te worden door het NWWI. Door deze validatie weet een geldverstrekker dat het rapport objectief is vastgesteld en dat de waarde voldoende zekerheid biedt.

Bij verhuurd onroerend goed dient dit rapport verder aangevuld te worden. In de regel dient aanvullend opgenomen te zijn:

- de waarde in verhuurde staat,
- de verwachte huuropbrengsten
- de periode waarin het duurt voordat het pand verhuurd is

De meeste partijen accepteren iedere taxateur die voldoet aan de normen van het NRVT. Echter, sommige partijen kennen een taxateursbeleid. Dit wil zeggen dat deze partijen een shortlist hanteren van geldverstrekkers die mogen taxeren. Ben dus kritisch in keuze van taxateur. Anders loopt u het risico dat er een nieuw rapport nodig is als de eerste partij de aanvraag niet accepteert.

Een verder aandachtspunt zijn de kosten. Bij reguliere woningtaxaties bedragen deze doorgaans €450-€600. Bij verhuurd onroerend goed liggen deze tarieven iets hoger.

Tot slot: het taxeren van verhuurd onroerend goed is specialistenwerk. De waarde in verhuurde staat wordt berekend op basis van de huurinkomsten en een kapitalisatiefactor. Deze berekening dient gedegen onderbouwd te worden. Ervaring hiermee is absoluut noodzakelijk voor een goede taxatiewaarde.

Aanvraagtraject

In dit hoofdstuk wil ik u inzicht geven in het aanvraagtraject zoals ik dit hanteer. Veel woningkopers hebben al in geen jaren meer een hypotheek afgesloten. Het kan dan zinvol zijn stil te staan bij dit traject. Hierbij focus ik me op de particuliere belegger. Aan het eind geef ik het verschil met een professionele belegger aan.

Een verhuurhypotheek komt bij mij altijd met advies tot stand. Dit betekent ook dat ik moet vaststellen dat de hypotheek passend is voor een relatie. De toezichthouder Autoriteit financiële markten schrijft voor hoe dit gebeurt. Hierbij worden altijd de volgende stappen doorlopen:

Kennismaking

Tijdens deze fase wordt gekeken naar uw vraagstelling. Ik bepaal of dit naar mijn mening realistisch is, of ik kansen zie in de aanvraag en of het zinvol is samen het vervoltraject in te gaan. Een goede kennismaking kan veel ellende voorkomen. Ik vind het erg verstandig als potentiële kopers voordat ze de deal maken een afspraak met mij maken. Dan wordt voorkomen dat een gesloten koop toch afgeblazen moet worden. Ik streef er naar u tijdens het gesprek te laten zien tot welk bedrag u kunt aankopen, waar de risico's in de aanvraag liggen, hoeveel eigen geld u nodig heeft. Daarmee heeft u informatie die u meteen kunt gebruiken bij de transactie.

Een kennismaking is vrijblijvend en kosteloos, eerst moet u vaststellen of ik wel de juiste adviseur voor u ben.

Advies

Een goed doorlopen adviesfase geeft antwoord op veel van uw vragen. Helder wordt welke risico's u loopt en hoe u ze kunt afdekken. Ook wordt duidelijk wat de nieuwe hypotheek gaat kosten, en tegen welke condities hij afgesloten kan worden.

Cruciaal voor een goed advies is volledige informatie. In de bijlage treft u een stukkenlijst aan die ik hanteer bij een adviestraject voor een te verhuren woning. In hoofdlijnen is er informatie nodig over uw inkomen, over het pand, en overige informatie. Afhankelijk van uw situatie dient u hier meer of minder documenten voor aan te leveren. Ik verzamel in deze fase ook al zoveel mogelijk stukken die nodig zijn voor de aanvraag.

Met de ontvangen informatie en uw wensen rondom de financiering werk ik een advies uit. Ik ben financieel planner en vindt dat een verhuurhypotheek moet passen in uw financiële toekomstplaatje. Hier probeer ik dus meer zicht op te krijgen. Keuzes binnen de hypotheek volgen vaak logisch uit deze planning. Zo lijkt het logisch dat u uw hypotheek aflost voor pensioendatum als u de verhuurde woning als pensioeninkomen ziet.

Een advies wordt vastgelegd in een adviesrapport en met u besproken.

Bemiddeling

Vanuit het advies lijkt het afwikkelen van de hypotheek een kleine stap. In de praktijk is dit het traject waar de meeste tijd in gaat zitten. Een geldverstrekker bouwt zijn dossier op met bewijsstukken. Zo dient u als ondernemer de aangiftes inkomstenbelasting van de laatste 3 jaar, de jaarstukken van de laatste 3 jaar aan te leveren. Soms vraagt een geldverstrekker ook om een prognose van het lopend jaar. De exacte lijst van benodigde stukken hangt af van de geldverstrekker.

De keuze van hypotheek is echter simpel: deze volgt uit het adviesrapport. Als de hypotheek onverhoopt toch niet haalbaar blijkt, pas ik het rapport aan en zal ik een nieuwe aanvraag indienen. De taxatie wordt in deze fase ook uitgevoerd. De doorlooptijd is belangrijk om te monitoren. Ik werk daarom graag met partijen samen die ingericht zijn op dergelijke hypotheeken. Zodra de geldverstrekker een bindende offerte heeft uitgebracht mag de champagne open en is de financiering rond. De notaris ontvangt zijn instructies van de geldverstrekker, de woning kan passeren.

Nazorg

Veel beleggers kopen een pand om korte tijd later een volgend pand te kopen. Het kan verstandig zijn om periodiek te kijken hoe deze stappen passen in de financiële planning. Keuzes van bijvoorbeeld wel of niet aflossen krijgen dan veel meer perspectief. Verschillende relaties vragen me jaarlijks om te sparren over vervolgstappen.

Verschil met professionele beleggers

Bij een professionele belegger wordt in feite hetzelfde traject doorlopen. Echter, de advisering is in de regel beperkt. De vraagstelling is vaak meer gericht op optimalisatie van portefeuilles, het rondkrijgen van een ingrijpende verbouwing of herbestemming of specifieke aankoop van een groot object. In nauwe samenspraak met geldverstrekkers wordt dan bekeken welke aanbieding het beste past. Kortom: minder advies en (veel) meer bemiddeling.

Overzicht geldverstrekkers

Voor een woninghypothec kunt u bij tientallen partijen terecht. Bij een verhuurhypothec is de spoeling een stuk dunner. Toch zijn er verschillende partijen waar u terecht kunt. Deze opsomming is niet limitatief maar geeft een indruk van de verschillen tussen partijen.

Verstrekker	Soort	Rente 10 jaar	Maximaal	Postcodebeleid	Opmerking
Nationale Nederlanden	Particulier	2,48%	70%	nee	(lagere rente bij lagere verstrekking)
NIBC Direct	Particulier	3%	70%	ja	
Dynamic	Particulier	3,75	90%	nee	
Lloyds	Particulier	2,30%	75%	nee	
Woonfonds	Particulier	2,90%	70%	nee	Taxateursbeleid.
Rabobank	Particulier	2,90%	70%	nee	Taxateursbeleid. Max. 2 hypotheek bij Rabo.
RNHB	Particulier/ Professioneel	2,85%	70%	nee	(opslag bij verstrekking 70- 80%, tarief particulier). Taxateursbeleid
NIBC Vastgoedhypothec	Professioneel	3,80%	75%	ja	opslag bij kleinere kernen
Dominvest	Professioneel	3,85%	80%	nee	
De Nederlandsche	Professioneel	3,80%	80%	nee	
Crowdfunding	Particulier/ Professioneel	> 4%	varieert		

De keuze van geldverstrekker hangt van een groot aantal factoren af. Naast rente is dit ook de berekening van het inkomen, de wijze waarop de huidige hypothec in de toetsing wordt meegenomen, het deel aflosvrij dat een geldverstrekker toestaat, etcetera. In mijn praktijk wordt de keuze van geldverstrekker doorgaans gemaakt tijdens de adviesfase.

Hoe verder?

In deze whitepaper heb ik u uitgebreide informatie gegeven over het financieren van een te verhuren pand. Maar hoe begint u nu concreet met het aankopen en verhuren van een pand? Ik geef ik hierbij de volgende tips:

- 1) bereid u voor. Zelf een pand kopen en verhuren is een grote beslissing. Een goede voorbereiding kan u veel ellende besparen. Internet biedt een schat aan informatie. U kunt ook denken aan de training '[Leer beleggen in vastgoed](#)' die financieel planner en vastgoedbelegger Bob Vekemans verzorgt.
- 2) orienteer u op de markt. Een goede locatie en een goede prijs zijn keiharde noodzaak om een goed rendement te maken. In Breda en Tilburg is verhuurmakelaar [Find a House](#) een interessante partij om mee te praten. Zij helpen huurders én verhuurders en hebben al vele startende verhuurders geholpen op het pad naar een eerste pand.
- 3) kijk wat u financieel kunt. Wilt u nu weten wat úw mogelijkheden zijn? Maak dan vrijblijvend met mij een [afspraak](#).

Ik wens u veel succes met uw beslissingen rondom de aankoop en verhuur van een pand, en wellicht spreken we elkaar!

Made, 29 augustus 2020

Bram Kleine Staarman