

‘WIJ DOEN WAT WE BELOVEN’

Berlin Hyp is een van de grootste buitenlandse vastgoedfinanciers in Nederland. Het bedrijf combineert Duitse degelijkheid met moderne technieken. Daarmee is Berlin Hyp een interessante aanvulling op de Nederlandse banken en een potentiële partner voor partijen die substantieel willen investeren in woningen.

Als het gaat om de financiering van vastgoed valt er tegenwoordig steeds meer te kiezen. Neem Berlin Hyp, een Duitse vastgoedfinancier met het hoofdkantoor in Berlijn, en vestigingen in Polen, Frankrijk en Nederland. Deze partij heeft 150 jaar ervaring in vastgoedfinanciering. Dat staat garant voor een bepaalde degelijkheid. Maar dat is niet hetzelfde als ouderwets, benadrukt Rogier Bos. ‘Integendeel! Wij staan in Duitsland bekend als de innovatiefste vastgoedfinancier. Dat is niet voor niets. Zo zijn we de eerste uitgever van groene pandbrieven, en zijn we de actiefste emittent van ‘Green Bonds’ onder Europese ‘Commercial Banks’.’ De afgelopen jaren heeft het bedrijf veel geïnvesteerd in digitalisering van bedrijfsprocessen, en in samenwerkingen met PropTechs en FinTechs, om het aanbod voor klanten te verbeteren en te verbreden. Dat heeft geleid tot interessante innovaties.

INNOVATIES _ Zo neemt Berlin Hyp deel in BrickVest. Dit online investeringsplatform biedt beleggers de mogelijkheid om rechtstreeks deel te nemen aan investeringen die worden aangeboden op BrickVest. Bos: ‘De unieke opzet maakt investeren in vastgoed voor iedereen toegankelijk, transparant en minder kostbaar. Dergelijke tools hebben de toekomst.’

Een ander voorbeeld van de innovatiekracht van Berlin Hyp is dochteronderneming OnSite ImmoAgent. Met deze tool krijgen investeerders in Duitsland bij een voorgenomen aankoop binnen 48 uur inzicht in de kwaliteit van een portefeuille, ongeacht waar de panden zich bevinden. ‘Dat kan door de inzet van crowdmembers’, legt Bos uit. ‘We hebben in Duitsland een netwerk van lokale agenten die we in kunnen zetten voor een

bezoek aan een of meerdere gebouwen. Zij vullen een vragenlijst in en maken, afhankelijk van de omvang van de opdracht, foto’s van het gebouw, waarna wij een rapport opmaken. In Duitsland is die quick scan al een groot succes, en we hopen dit op termijn ook in Nederland te kunnen introduceren.’

PANDBRIEVEN _ Voor Nederlandse klanten kan het innovatieve Berlin Hyp volgens Bos een interessant alternatief zijn. ‘Het aantal vastgoedfinanciers in Nederland is klein en wij hebben toegang tot langjarige financiering. Doordat wij met pandbrieven werken, hebben wij makkelijk toegang tot een relatief groot volume goedkoop kapitaal. De pandbriefmarkt is transparant, solide en



Holendrecht Campus



Rogier Bos

sterk gestandaardiseerd, en gaat bij een crisis als laatste op slot en als eerste weer open. Daarnaast is de pandbrief een instrument om te vergroenen, aangezien het onderpand van een groene pandbrief bestaat uit groene gebouwen. Wij hebben inmiddels zo’n 2,5 miljard euro aan groene pandbrieven uitgegeven, waarvan een groot deel aan Nederlandse institutionele beleggers.’

WONEN _ Als het gaat om de woningmarkt kijkt Berlin Hyp niet alleen naar de stenen, maar ook naar de omgeving. ‘Het combineren van licht, lucht en ruimte met de urbanisatie is een grote uitdaging. Verdichting werkt alleen als je die heel goed begeleidt in ruimtelijk opzicht. Als je over Nederland vliegt, zie je heel veel groen en water. Maar als je in Nederland woont, zie je vooral veel asfalt en baksteen. In veel wijken zit het groen nu gecentreerd in postzegeltjes tussen de wijken in. Dat kan beter. Als wij woningen financieren, vraag ik me altijd af: zou ik hier zelf

Welke mogelijkheden ziet u om bij te dragen tot de gezonde toekomst van onze steden? ‘Als financier investeren wij indirect. We maken graag deel uit van het ecosysteem van onze relaties, en stimuleren hiermee graag dat een gebouw niet of nauwelijks een negatieve impact heeft op ons klimaat, en een langdurige prettige leefomgeving kan bieden.’

–
Hoe ziet de stad van de toekomst eruit, volgens u? ‘We zien gelukkig functies binnen steden meer en meer mengen. Wonen, recreëren en winkelen door elkaar heen. Daarin is ruimte essentieel. We zullen meer en meer huur zien. Mensen willen flexibel zijn.’

–
Wat is de grootste uitdaging voor steden? ‘Schone lucht en een goede infrastructuur. De doorlopende urbanisatie vraagt veel van steden, zeker in combinatie met het almaar toenemende toerisme. Ook hiervoor geldt dat er ruimte gecreëerd moet worden. De historische binnensteden in Nederland zijn echter niet groot, en zullen ook niet meer groeien.’

willen wonen? Dat is een belangrijke ‘checkvraag’. Ons werk is een combinatie van professionaliteit en gezond verstand. Als het gaat om wonen weet iedereen dat het belangrijk is dat je je ergens fijn voelt, en je weet ook haarfijn wat daarvoor nodig is. Gemengde groene omgevingen dragen in hoge mate bij aan het levensgeluk en de leefbaarheid van mensen, dus daar investeren we graag in.’

SUCCESVOL _ Als Berlin Hyp met een partij in zee gaat, zit het wel goed. De succes rate is hoog. De verklaring is eenvoudig, stelt Bos. ‘Wij maken een kritische voorselectie. Als we daarna een transactie aannemen, is het uitvalrisico dus klein. Daarnaast zit de kracht ook in onze lokale aanwezigheid. Het hoofdkantoor in Berlijn heeft een vooruitgeschoven post in Nederland waar kennis van de Nederlandse markt aanwezig is. Daarbij geloven we sterk in persoonlijk contact. Wij kennen onze klanten persoonlijk. Die korte lijnen zijn cruciaal.’