

Direct lending kan de vergroening versnellen

‘Het mes snijdt aan drie kanten’, stelt Bouwe Kuik, Chief Executive Officer van Dynamic Credit, als hij spreekt over kredietverlening aan huizenbezitters ter verduurzaming van hun huis: ‘Lagere maandlasten, minder energieverbruik en beleggers die rechtstreeks participeren in de vergroening.’ Jasper Koops, Head of Portfolio Management bij Dynamic Credit, vult aan: ‘De groene lening klinkt als een no-brainer, maar vereende krachten zijn nodig om haar mogelijk te maken.’

Door Harry Geels

Wat verstaan jullie precies onder direct lending? Hoe is de markt in verschillende sub-classes opgedeeld?

Jasper Koops: ‘Direct lending is het verstrekken van leningen buiten de bancaire sector om en betreft doorgaans een directe verstrekking vanuit een geldverstrekker aan een leningnemer. Dit kunnen consumenten zijn, maar vaak gaat het om middelgrote bedrijven met een nominale waarde van meerdere miljoenen. Dynamic Credit focust op het verstrekken van kleinere leningen tot € 1 miljoen aan consumenten en middelgrote bedrijven. De leningen kunnen allerlei voorwaarden hebben en bijvoorbeeld worden aangeboden met of zonder onderpand. Hypotheken zijn ook een goed voorbeeld van direct lending aan consumenten. Om de leningen tot stand te laten komen, wordt er bijna altijd gebruikgemaakt van een facilitator, zoals een vermogensbeheerder die het platform en het netwerk heeft om efficiënt de leningen tot stand te brengen. Wij zijn bijvoorbeeld zo’n facilitator voor Nederlandse hypotheken. Voor de duidelijkheid: er is geen sprake van direct lending als de leningen verpakt en doorverkocht worden aan andere beleggers. In dat geval wordt gesproken van structured credit.’

Bouwe Kuik: ‘Cruciaal is dat er bij direct lending alleen sprake is van economische ‘exposure’. De facilitator vormt de waterscheiding tussen in ons geval de belegger en de hypotheeknemer. De belegger heeft geen zorgplicht richting de hypotheeknemer. Die kan de hypotheken in zijn beleggingsportefeuille behandelen als een belegging. De hypotheeknemer hoeft op zijn beurt niet te onderhandelen met beleggers over de hypotheekvoorwaarden, maar met een in Nederland gevestigde vergunninghoudende partij, die vanuit de wet de zorgplicht heeft en die natuurlijk vervolgens ook aanvaardt en naleeft. In Nederland is in de afgelopen vijf jaar op deze manier voor zo’n € 25 miljard aan hypotheken verstrekt aan consumenten, grotendeels vanuit de balansen van pensioenfondsen en verzekeraars. De wereldwijde markt voor direct lening is natuurlijk vele malen groter.’

Kunnen jullie meer in het algemeen iets zeggen over de groei van direct lending in Nederland en hoe die groei te verklaren valt? Waarom doen sommige institutionele beleggers nog niet mee? Hoe kunnen die over de streep worden getrokken?

Koops: ‘Toen we in 2013 begonnen met het voor institutionele beleggers op deze manier faciliteren van hypotheekbeleggingen, was het aanvankelijk nog wel even spannend of het zou werken. Maar de markt groeide snel en er is bijna geen enkele institutionele belegger meer die niet in Nederlandse hypotheken belegt. En wij zijn ook lang niet de enige dienstverlener meer. Het is met recht een volwaardige beleggingscategorie geworden – direct lending is ‘here to stay’. Het is met de lange duration – de meeste hypotheken lopen twintig tot dertig jaar – en de stabiele kasstromen – Nederlanders zijn trouwe betalende van de rente en aflossing – een uitstekende beleggingscategorie voor institutionele beleggers. We onderhouden eveneens een markt. Er is dus ook liquiditeit. Via ons platform heeft recent nog een grote belegger zijn hypotheekportefeuille van de hand gedaan en deze is gekocht door een andere belegger. We zien de gemiddelde duration in onze portefeuilles overigens wat veranderen. Toen de rente steeds lager werd, kregen hypotheeknemers steeds meer een voorkeur voor langere looptijden, maar nu de rente weer oploopt, wordt bijvoorbeeld de 10-jarige hypotheek weer populairder.’

Kuik: ‘De markt voor hypotheekleningen als directe lening startte inderdaad wat stroef, omdat institutionele beleggers nooit de eerste investeerder willen zijn. Wat de markt heeft geholpen, is een kopgroepje van pioniers en de tot voor kort alsmaar dalende rente, waardoor de duration van de beleggingen steeds hoger werd, wat natuurlijk aantrekkelijk is voor de balansen van pensioenfondsen met hun langlopende verplichtingen. Banken hebben vanuit hun toezichtskader juist moeite met het verstrekken van langlopende hypotheekleningen. Die kosten te veel kapitaalbeslag. De Nederlandse hypotheekmarkt is eigenlijk best uniek. De direct lenders zijn hier strikt. De eisen die de achterliggende institutionele beleggers in hun mandaat aan ons stellen in termen van bijvoorbeeld kredietwaardigheid of duurzaamheid, duration of NHG-bescherming zijn hoog. Hypotheeknemers die niet bij ons terecht kunnen, gaan vaak naar een bank. In andere landen gaan hypotheeknemers juist eerst naar een bank en pas als ze daar niet terecht kunnen, komen ze bij een specialty lender uit, die vaak een behoudend hogere rente rekent.’

Meer dan 50% van het wereldwijde (belegde) vermogen zit in huizen. Huizen spelen dus een cruciale rol bij de vergroening van de aarde. Hoe kan direct lending bijdragen aan de vergroening of zelfs aan de versnelling ervan?

Kuik: ‘Dat doen we op twee manieren. Bij het verstrekken van de hypotheek wijzen we onze klanten op de mogelijkheden tot verduurzaming van de woning. Sommige van onze institutionele klanten zijn daarbij zelfs bereid een iets lagere hypotheekrente toe te staan als het huis na aankoop meteen tot een bepaald energielabel wordt verduurzaamd. Ook kunnen beleggers een consumptief krediet aanbieden om daarmee de woning te verduurzamen. Er zijn slimme rekentools waarmee online berekend kan worden hoeveel je met welke maatregelen kan besparen. Je krijgt dan een ecologische (CO₂-reductie) en financiële (minder energielasten) business case.

Rente en aflossing van de lening worden gefinancierd uit de verlaging van de energierekening. Met deze tweede vorm van kredietverstrekking kunnen we vergroening versnellen. De huizenbezitters hoeven dan niet relatief hoge transactiekosten van een hypotheeklening, zoals notaris en adviesrapport, te betalen en kunnen di-



CV

Bouwe Kuik

Bouwe Kuik is Chief Executive Officer bij Dynamic Credit Direct Lending NL, waar BNP Paribas Asset Management sinds april 2022 een meerderheidsbelang in heeft. Kuik is ook Medeoprichter en naamgever van het lening originatie- en distributieplatform bij Bouwe dat in 2015 de markt betrad. Van 2007 tot 2014 werkte hij als Director Banking bij IG&H Consulting & Interim. Kuik studeerde Bedrijfskunde aan Nyenrode Business Universiteit.

rect twee vliegen in een klap slaan: lagere lasten en verduurzaming. Ook onze beleggende klanten vinden deze kredietvorm interessant om aan hun portefeuille toe te voegen, omdat deze leningen voor 100% worden gebruikt om energie te besparen. Bij veel beleggingen is het per saldo toch lastig aan te tonen hoeveel energie er echt bespaard wordt. Bij deze leningen speelt dat probleem niet. Het mes snijdt aan drie kanten: het milieu, de beleggers en de huizenbezitters profiteren.’

Dat klinkt als een ‘no-brainer’

Koops: ‘Ja, maar de markt moet hiervoor wél gemaakt worden. Huizenbezitters moeten weten dat ze voor verduurzaming van hun huis krediet kunnen krijgen. Er moet met diverse partijen een samenwerking worden opgezet, zoals met de aanbieders van zonnepanelen en warmtepompen en met energiemaatschappijen. Ook moeten beleggers enthousiast worden gemaakt voor deze vorm van kredietverlening. We hebben al veel positieve reacties ontvangen. Dit beleggingssegment is in potentie erg groot. Er moeten tientallen miljarden worden geïnvesteerd in de verduurzaming van de woningmarkt en dat kunnen we niet alleen. We proberen onze initiatieven op meerdere manieren onder de aandacht te brengen, zoals door te spreken op seminars. We juichen het zelfs toe als ook andere aanbieders >

vergelijkbare activiteiten opzetten. De vergroening van de wereld vergt vereende inspanningen.'

Wat is er nog meer nodig om de schaalgrootte van duurzame kredietverlening tot stand te brengen?

Kuik: 'De overheid kan ook helpen. Eigenlijk zouden de leennormen voor duurzame kredieten veranderd moeten worden. Extra rentelasten kunnen nu niet weggestreept worden tegen energiebesparingen. Nu kunnen eigenlijk alleen de mensen met hoge inkomens dit soort leningen aangaan. Zij kunnen de maandlasten ophoesten. Maar ook mensen met een lager inkomen zouden hun huizen moeten kunnen verduurzamen. Als we de maandlasten per saldo aantoonbaar kunnen verlagen, dan moeten dit soort leningen eigenlijk aan iedereen verstrekt kunnen worden. De overheid zou ook een rol kunnen spelen met een regeling voor restschuldborging via het NHG. Dat kan nu niet, omdat in de statuten van het waarborgfonds staat dat het uitsluitend om hypotheekleningen gaat. De doelstellingen van de NHG zijn echter wel zodanig opgeschreven dat duurzame kredieten een prima aanvulling zijn. Sterker nog, het duurzamer maken van de woning maakt dat de risico's lager worden. Dat zou zich zelfs kunnen vertalen in lagere hypotheekrentes.'

Koops: 'In Nederland worden in het algemeen veel subsidies gegeven, maar het blijkt dat die vooral bij de hogere inkomens terecht komen. Dat geldt grosso modo ook voor subsidies voor verduurzaming. Maar als we echt werk willen maken van de vergroening van de aarde met de verduurzaming van de huizenmarkt, is juist financiële ondersteuning aan de onderkant van de maatschappij nodig. De overheid moet een speelveld creëren waarin iedereen in staat wordt gesteld op energielasten te besparen. Dat hoeft niet eens met out-of-pocket geld, dit kan redelijk eenvoudig met garanties. Door zelf minder geld uit te geven, kan de overheid dus de markt in staat stellen de

'Als we echt werk willen maken van de vergroening van de aarde met de verduurzaming van de huizenmarkt, is juist financiële ondersteuning aan de onderkant van de maatschappij nodig.'



CV

Jasper Koops

Jasper Koops is als Head of Portfolio Management verantwoordelijk voor het portefeuillebeheer van Nederlandse hypothecaire leningen bij Dynamic Credit, waar BNP Paribas Asset Management sinds april 2022 een meerderheidsbelang in heeft. Hij stelt het risico-rendementsprofiel op, doet marktonderzoek en geeft inzichten voor de strategieën. Daarnaast onderhoudt hij met zijn team de relaties met beleggers, waarbij hij het eerste aanspreekpunt is. Koops behaalde een MSc Quantitative Finance and Actuarial Science aan de Universiteit van Tilburg en is CFA- en CAIA-Charterhouder.

problemen op te lossen. We hebben hier overigens al gesprekken over gevoerd met de overheid, maar bij de overheid gaan zaken helaas langzaam. We hebben besloten hier niet op te wachten en nu al met 'groene kredieten' naar de markt te komen. Onze nieuwe moeder kan ons bij die marktwerking ondersteunen.'

Dat is een mooi bruggetje naar de volgende vraag. Waarom heeft BNP Paribas Asset Management een meerderheidsbelang in Dynamic Credit genomen?

Kuik: 'Om de markt te maken, moeten vraag en aanbod worden gecreëerd en bij elkaar worden gebracht. Dit kunnen we niet alleen. Het helpt als een grote partij als BNP Paribas Asset Management, die wat betreft verduurzaming en private assets in de wereld vooroploopt, haar schouders eronder zet. Nu we onderdeel zijn van een groter geheel, zien we ineens dat we een serieuzere gesprekspartner worden voor belanghebbenden zoals de overheid, beleggers, consumenten en energiemaatschappijen. De 'energielening' is bovendien een schaalbaar idee dat ook internationaal kan worden uitgerold. BNP Paribas Asset Management zou dit dus ook met lokale partners in andere landen uit kunnen rollen, waardoor de verduurzaming van de woningmarkt niet tot Nederland beperkt blijft.' ■