



*Eindrapport*

Uitbreiding financiering Reimarkt

NO CHANGE WITHOUT A

**AABEL**

# Reimarkt is



- Een jong bedrijf, maar met een solide eigenaar (bureau KAW) die zijn wortels heeft in verduurzaming van de gebouwde omgeving
- Reimarkt heeft een deskundig team en een ervaren management
- Gedreven om als landelijk concept, lokale oplossingen te implementeren voor eigenaren en huurders
- Qua inhoud en aanpak invulling geven aan het Woningabonnement waarbij investeringen door huiseigenaren worden gecompenseerd door verlaging van de energierekening
- Inmiddels een flinke track record opgebouwd, in meer dan 3000 woningen 1 of meer maatregelen doorgevoerd
- Lokale vestigingen: Enschede, Delft/Zoetermeer, Den Bosch en Groningen/Hoogeveen.
- Reimarkt wil
  - een one-stop-shop voor verduurzaming van woningen worden, inclusief financiële ontzorging
  - de groei de komende jaren met name zoeken in het particuliere segment

# Reimarkt biedt



- Integrale pakketten gebaseerd op woningvoorraadanalyses (standaardisatie, contingentenaanpak)
- Snelheid. Offerte binnen een uur. Slechts 5 foto's nodig
- Dienstverleningsconcept gebaseerd op ontzorging en 9+ jaar ervaring
- Volledige digitalisering van werkprocessen
- Partner in vele EU en NL innovatieve aanpakken, waaronder
  - Nu nog Nooit! Project waarbij we aanbod toevoegen aan verkoopbrochure NVM Makelaars
  - Hooghangend Fruit. Project waarbij we huizenbezitters met onvoldoende leencapaciteit (o.a. niet-kredietwaardig) helpen om toch te kunnen investeren
  - VVE's. Een individuele aanpak voor VVE bewoners
- Slimme organisatie van kleine transacties, vanaf 5K en zodoende een perfecte entree tot energiebesparende particulier met financieringsbehoefte



# Wat is het doel van de financiering?

- Waar technisch potentieel voor verduurzaming geïdentificeerd is, inclusief inzicht in terugverdientijden, is financiering nog steeds een knelpunt voor de huiseigenaar
- Er zijn diverse mogelijkheden voorhanden (uitbreiding hypotheek, NEF, subsidies, financial lease) maar allen met eigen voorwaarden en beperkingen, klant wil duurzame band, integrale oplossing
- Reimarkt wil een one-stop-shop voor verduurzaming van woningen worden, klanten willen terecht kunnen voor integrale oplossing inclusief financiering
- Reimarkt wil een verhoging van het aantal conversies realiseren mbv het aanbieden van financiering:
  - Ontzorgen van klanten door het bieden een totaal oplossing
  - Relevante subsidies voor klanten in beeld brengen en volledig regelen
  - Diverse vormen van financiering aanbieden, zowel via hypotheek als via instanties als het NEF



# Hoe ziet een typische lening eruit?

De typische financieringsvraag van een klant van Reimarkt ziet er als volgt uit:

## Kenmerken van een lening

- Lening dekt, eventueel in combinatie met subsidies, de totale investering in het verduurzaming woning
- Looptijd: 5-15 jaar
- Aflossing: De particulier wil graag aflossen in lijn met de besparing op energiekosten
- Leningbedrag: 5.000- 25.000
- Rente/Onderpand [ntb]

# Mogelijke vormen van financiering



Voor het aanbieden van financiering zijn er voor RM grofweg 3 mogelijkheden:

- A. Reimarkt verstrekt directe financiering
- B. Financieren op basis van vergunning van een derde partij
- C. Intermediair voor fondsen en financiers
  - 1. Duurzaamheidsleningen
  - 2. Uitbreiding hypotheek

Uitgangspunt is dat RM adviseurs altijd op de hoogte zijn van landelijke en eventuele lokale subsidiemogelijkheden. Het betreft landelijke (RVO) en soms regionale en zelfs lokale regelingen. Deze worden niet uitgeschreven in onderhavig advies want bekend verondersteld bij RM.

Dit advies concentreert zich verder op stappen om ook – al dan niet complementair aan gebruikmaking van subsidies – financiering aan te beiden.

# Mogelijke vormen van financiering



## Reimarkt verstrekt directe financiering

Reimarkt acteert zelf direct als leningverstrekker aan particulieren. Aan de optie zelf financieren ligt de aanname ten grondslag dat RM een afspraak kan maken met een financiële instelling op basis waarvan zij een kredietfaciliteit ter beschikking krijgt die kan worden ingezet voor het verstrekken van leningen aan particulieren.

### Aandachtspunten

- Is er een AFM vergunning vereist?
- Hoe werkt de administratieve organisatie en backoffice voor afhandeling van leningen?
- Reimarkt dient hiervoor zelf een lening af te sluiten om aan het benodigde kapitaal te komen. In hoeverre kan er op die basis een (kostendekkend) rentepercentage aan particulieren worden aangeboden vanwege overheadkosten en rentekosten aangetrokken kapitaal?

## Financieren op basis van vergunning van een derde partij

Reimarkt verstrekt financieringen aan particulieren, maar voert dit uit middels het kapitaal en de vergunning van een 3<sup>e</sup> partij. Deze 3<sup>e</sup> partij verzorgt ook de volledige administratieve afhandeling van de lening.

### Aandachtspunten

- Mogelijkheden onder AFM vergunning voor Reimarkt om te acteren
- De financier zal hier de nodige eisen aan stellen, met name op het gebied van organisatie en kredietgoedkeuringsproces. De bank is afhankelijk van RM voor de klanten aan wie uiteindelijk het geld geleend wordt en op wie zij kredietrisico lopen. Dat betekent waarschijnlijk dat de 3<sup>e</sup> partij een zeer stevig goedkeuringsproces zal verlangen van RM waarbij de vraag is of deze goed aansluit bij de gewenste business development.
- Dit is echter geen structuur die veel voorkomt, en vergt daarmee de nodige uitwerking.

## Intermediair voor fondsen en financiers

In deze vorm acteert Reimarkt als intermediair voor fondsen en/of financiers. Doel hierbij is om RM verregaande bevoegdheid te geven in het adviseren en/of goedkeuren van de particulieren.

De overeenkomsten zelf worden echter afgesloten tussen de particulier en de betrokken leningverstrekker.

### Aandachtspunten

- Op welke manier krijgt RM voldoende bevoegdheid voor in het proces? → meer dan alleen doorgeefluik
- Focus op 1 product, of afspraken met alle verschillende aanbieders?
- AFM vergunning vereist?

# Oplossingsrichting



Het zelfstandig voeren van een WFT vergunning is gegeven de eisen en kosten die hiermee verbonden zijn in dit stadium niet efficiënt voor RM. Daarmee valt de optie directe financiering (A) af.

Het is wel zinvol te weten of en in welke mate RM onder de vlag van de vergunning van Ten Hag (partner in Enschede) financiële advisering zou mogen verstrekken. Hiervoor is ruimte voor landelijke toepassing.

De crux is echter gelegen in de totale ontzorging van de klant op financieel gebied, dat betekent dat de wens is om financiering aan te kunnen bieden. De aanneme is dat de kantenbinding steviger en langdurig wordt indien deze een totaal oplossing krijgt aangeboden die de beste deal in de markt vertegenwoordigt.

Dat betekent dat elke bereikbare subsidie (afweging kans en transactiekosten) onderdeel moet zijn van het adviespakket van RM, deze zal immers de totale kosten beperken.

Daarnaast is samenwerking nodig met een of meer partijen die bereid zijn via dan wel in samenwerking met RM financiering aan te bieden als onderdeel van het pakket. Navolgende slide geeft weer welke gesprekken hiertoe zijn gevoerd.

In deze gesprekken is het belangrijk geweest om te bepalen of er een “win-win” kan ontstaan voor RM en de financier. Indien beide partijen maatschappelijk en financieel-economisch meerwaarde ervaren in de samenwerking, dan heeft deze kans van slagen.



# Wij hebben met diverse partijen gesprekken gevoerd (januari 2019)



## NEF/ SVN (/EIB)

- Reimarkt is eerder met NEF in gesprek geweest, er komt vanaf mei een nieuwe tranche NEF financiering aan, waardoor er momentum kan zijn
- SVN voert ook Duurzaamheidsleningen uit, deze zullen ook meegenomen worden. Indirect zou EIB hierbij betrokken kunnen zijn.
- SVN is evenals RM betrokken bij aardgasvrije ruimte, hier is eveneens ruimte voor synergie

## NIA/Invest.nl (/EIB)

- Meermaals is vanuit NIA onderzocht of en hoe verduurzaming gebouwde omgeving aangewakkerd kan worden. Klimaatakkoord in combinatie met feitelijke oprichting Invest.nl kan zorgen voor nieuw momentum. EIB is hier ook bij betrokken
- Vooralsnog lijkt er geen landelijk fonds, naast het NEF te ontstaan, waar RM gebruik van zou kunnen gaan maken als middel om te financieren. Het ligt vanuit RM niet voor de hand hier veel tijd in te investeren

## Banken en Hypotheekverstrekkers

- Ontwikkelen hun eigen propositie voor verduurzaming en hebben daarbij een lobby ontwikkeld richting het Rijk voor versoepeling van de regels ter zake van hypotheekverstrekking
- Partijen zijn niet genegen middelen ter beschikking te stellen aan RM voor financiering van maatregelen anders dan onder reguliere condities bedrijfsfinanciering; deze leveren geen interessante voorwaarden op voor RM

# Ons advies op basis van de gesprekken is als volgt



- Geen verdere inspanningen bij banken voor aantrekken kapitaal voor het financieren van dienstverlening tot 2020. Hierna situatie bepalen afhankelijk van wijzigingen regelgeving
- Plan formuleren voor gewenste interactie met NEF waarbij lijn zou moeten zijn:
  - Gebruik maken van bestaande volmacht
  - Daarnaast sterk inzetten op RM propositie richting (kleine) VVE's met gebruikmaking van NEF middelen in nieuwe periode, RM heeft obv ervaring hier iets te bieden
  - Overweeg klanten garantie te bieden op rondkomen financiering bij NEF (ontzorging)
  - Vraag een fee voor ontzorgen klanten m.b.t. NEF, zeker in combinatie met garantie
- Een beperkt aantal provincies (Utrecht, Drenthe) en enkele steden stellen relatief goedkoop geld beschikbaar via publieke fondsen voor verduurzaming gebouwde omgeving. Hier kunnen financieringsaanvragen worden ingediend afhankelijk van geografische keuzen RM. Interessante optie is Utrecht.
- Meedoen aan ontwikkeling aardgasvrije wijken, met name in provincie Groningen is potentieel omdat hier veel gemeenten zijn geselecteerd maar de plannen nog niet altijd even uitgewerkt zijn.

# Directe financiering is duur en procesmatig ingewikkeld



De optie van directe financiering aanbidding door Reimarkt aan klanten is procesmatig ingewikkeld en duur:

- Het zelfstandig voeren van een WFT vergunning is gegeven de eisen en kosten die hiermee verbonden zijn in dit stadium niet efficiënt voor RM
- Naast de vergunning zou RM zelf ook de administratie rondom de uitgifte en terugbetaling van de lening moeten organiseren, wat relatief duur is op een kleine schaal
- Het aantrekken van vreemd vermogen om door te zetten naar klanten is duur, waarmee de kosten voor de klanten aanzienlijk hoger dan bijv. financiering via het NEF of uitbreiding van de hypotheek. Banken geven aan dat zij dit als een kasstroom financiering zonder onderpand zien, waarmee het risicoprofiel hoger is dan voor een financiering met onderpand zoals een hypotheek
- Kortom voor de komende jaren achten we deze route niet haalbaar omdat afgezien van het feit dat het zeer moeilijk zal zijn hier een bank te vinden die hierin meedraait, het onmogelijk zal zijn via deze constructie tot voor particulieren aantrekkelijke leningen te komen.



# Financiering via hypotheek lijkt een logische optie..

Het financieren van duurzaamheidsmaatregelen door middel van het uitbreiden van de hypotheek is vanuit het perspectief van kosten van de financiering en koppeling met het onderpand een logische optie. Op deze manier kunnen klanten tegen het rentepercentage dat geldt voor een hypotheek de duurzaamheidsmaatregelen aantrekkelijk financieren.

Diverse banken en hypotheekaanbieders bieden momenteel specifieke uitbreidingsmogelijkheden van de hypotheek specifiek voor duurzaamheidsmaatregelen. Daarbij dient echter nog wel voldaan te worden aan de regels omtrent loan to value en inkomenstoets.

Het verschilt per hypotheekverstrekker in hoeverre deze zijn bereid om duurzaamheidsmaatregelen te financieren. Niet alle partijen werken daaraan mee. Daarnaast is het zo dat sommige hypotheekverstrekkers een hoger rentepercentage rekenen voor dit specifieke stuk.



## ..maar er volgen nog aanpassingen in wetgeving

Vanuit de huidige wetgeving is het nog zo dat uitbreiding van de hypotheek voor duurzaamheidsmaatregelen alleen mogelijk is indien de klanten dit zelf via de hypotheekadviseurs van de bank/financier regelen. De overeenkomsten worden immers zelf afgesloten tussen de particulier en de betrokken hypotheekverstrekker. Daarmee bereikt RM niet het doel van het aanbieden van een one-stop-shop.

Het Ministerie van Financien is bezig met het aanpassen van de wetgeving om de regels omtrent hypotheekverstrekking voor het financieren van investeringen in duurzaamheidsmaatregelen te versoepelen. Het doel is dat voor specifieke maatregelen ruimte komt boven de huidige maximale hypotheeknormen. Daarnaast wordt gewerkt aan het mogelijk maken van het online kunnen regelen van de uitbreiding van de hypotheek. Mogelijk worden deze regels nog in September meegenomen in de nieuwe hypotheekwet, waarmee dit per 1/1/2020 mogelijk zou worden.

Kortom, voor de hele korte termijn is dit geen optie, vanaf 2020 is dit echter mogelijk interessant.



## Bancaire opties buiten de hypotheek om zijn (te) duur

Er zijn ook banken die direct financiering aan particulieren aanbieden buiten de hypotheek om. Een van de voorbeelden hiervan is ABN Amro Greenloans (<https://www.abnamro.nl/nl/prive/lenen/leningen/greenloans/index.html>).

Green Loans biedt een financiering aan voor verduurzaming van woningen (alleen voor koopwoningen) en een termijn van 5-15 jaar. Het aanbod lijkt daarmee veel op wat ook bijvoorbeeld het NEF kan bieden. Daarbij geldt echter wel dat het rentepercentage van Greenloans een stuk hoger ligt (>4%) dan zowel het NEF of de uitbreiding van de hypotheek. Samenwerking opzoeken met een dergelijk instrument is daarmee niet interessant omdat de kosten voor de particulier significant hoger zijn, zonder dat er duidelijke voordelen tegenover staan.



## De mogelijkheden met het NEF zijn tot op heden nog niet volledig benut

- Reimarkt heeft via Ten Hag een Volmacht van het NEF om te bemiddelen voor het afsluiten van leningen bij het NEF
- Deze wordt tot op heden niet gebruikt
- Het NEF hanteert een zeer lage rente (1,9% voor 10 jaar, hoger/lager afhankelijk van looptijd) voor een gestandaardiseerd pakket tot 25K en 65K bij Nul op de meter
- *Overigens hanteren sommige provincies en steden met een eigen regeling een nog lager tarief; deze regelingen worden ook vaak uitgevoerd door SVN ('duurzaamheidslening').*
- Het NEF gaat een nieuwe periode van financiering aan, dus zal zeker nog voor enkele jaren leningen blijven uitzetten
- Een nieuwe ontwikkeling is dat het NEF ook leningen verstrekt aan VVE's; op dit moment 10+ appartementen maar in de toekomst mogelijk ook kleine VVE's

Wij zouden RM aanbevelen invulling te geven aan de volmacht, de samenwerking met het NEF te verbreden (VVE, aardgasvrije wijken) en te intensiveren. Daarbij ook –afhankelijk van RM ambitie – gericht naar provincies kijken omdat voor sommige particulieren duurzaamheidsleningen (ook uitgevoerd door SVN) aantrekkelijker zijn.

## ....vul de samenwerking met NEF in



- Ontzorg de klant op de aanvraag voor financiering bij het NEF: inhoudelijke keuzen (pakket maatregelen, financiële keuze (looptijd lening), begeleiden invullen administratie
- Optimaliseer de samenwerking met het NEF (IT, wijze waarop spullen bij NEF komen, maximale voorspelbaarheid toekennen), zo kan de klant ook een voorspelbaar traject kunnen worden geboden

RM zou een fee kunnen vragen voor de begeleiding van het aanvraagproces. Eventueel een deel bekostigd door NEF indien zij aantoonbaar tijd/geld besparen.

Bij een voldoende voorspelbaarheid (bijvoorbeeld 95%) voor toekenning zou RM zelfs een garantie kunnen geven op de financiering vooraf. Bijvoorbeeld door zelf uit eigen vermogen (aandeelhouder?) te lenen voor de overige 5%.

Daarnaast zouden wij RM aanbevelen in te spelen op de markt voor verduurzaming bij VVE's en bemiddeling bij/voor het NEF. Dit heeft voor het NEF grote meerwaarde en de koppeling van VVE's aan NEF leningen is voor RM een uitgelezen kans om die markt op korte termijn uit te breiden.

Ten slotte zou SVN ook een samenwerkingspartner kunnen zijn bij implementatie aardgasvrije wijken



# Slotsom

Geen energie in samenwerking met (groot-) banken tot 2020. Eventueel bij wijziging regels hypotheekverstrekking verkennend spreken met Rabobank

Op korte termijn is er geen zicht op landelijk fonds (invest.nl/EIB) waar RM gebruik van zou kunnen maken.

Regionaal kan gericht gebruik worden gemaakt van de publieke energiefondsen. Hierbij wordt expliciet verwezen naar Energiefonds Utrecht, wat ruimte biedt in een centrale regio waar RM nog niet actief is. Rebel kan hier desgevraagd het contact leggen met de beslissers bij het fonds en gemeente/provincie.

Ga een gesprek aan met NEF/SVN over:

- Volmacht kredietverstrekking en administratief proces goedkeuring (vergoeding voor diensten, wijze van gebruik, samenwerking IT)
- Regiospecifiek: samenwerking op uitvoering duurzaamheidsleningen
- Samenwerking verduurzaming VVE's en RM propositie hiervoor
- Samenwerking en uitwisseling aardgasvrije wijken

De afspraak is gemaakt dat Rebel bemiddelt in de totstandkoming van een afspraak tussen RM en SVN over bovengenoemde afspraken

