

*“Sinds de financiële crisis is het een stuk moeilijker geworden om onroerend goed te financieren. Met name banken zijn vaak terughoudend in het verlenen van nieuwe krediet, maar ook met het verlengen van bestaande leningen. Aan de andere kant biedt de internationale kapitaalmarkt mogelijkheden voor de herfinanciering van bancaire krediet. Eén van de voorbeelden is de covered bond markt. Deze markt heeft de crisis goed doorstaan. De Franse variant van covered bonds heet “Obligation Foncière”, een wettelijk vastgelegde manier van securitisatie. Deze markt heeft inmiddels een volume van bijna Euro 100 mrd met looptijden uiteenlopend van een paar jaar tot bijna 50 jaar en rendementen die concurrerend zijn met andere markten. Toepassing van dit specifieke regime vergt lokale know how, netwerk en een vloeiende beheersing van de Franse taal.”*

*“Voor het ontwikkelen van en investeren in onroerend goed heb je lokale kennis en ervaring nodig. Een Franse onroerend goed investeerder stelde zich de vraag wat de mogelijkheden zouden zijn de ontwikkeling van hun business in Noord Europa. Verschillende mogelijkheden, zoals het openen van een nieuw kantoor, het samenwerken met een lokale partner of the uitvoeren van een pilot project, zijn overwogen. Door verschillen in wetgeving, fiscale regelgeving, lokale gewoonten, taal en cultuur maakt het veel uit in welk land je werkt. Daarom is bij een goed strategisch business plan lokale input nodig.”*