

De opkomst van tijdelijke vastgoedfinanciering: hype of blijvertje?

02-10-2015 10:09

Vroeger was alles beter. Het leven was voorspelbaar en je wist op jonge leeftijd al waar je aan toe was: je bleef 40 jaar in dienst bij dezelfde werkgever, je trouwde maar 1 keer en woonde lang in dezelfde woning. Met de steeds sneller groeiende economie aan het eind van de vorige eeuw vielen steeds meer van dit soort zekerheden weg en werd alles meer onderhevig aan hypes. Producenten bedachten niet langer een oplossing voor behoeften, nee, behoeften werden gecreëerd.

Ook de vastgoedmarkt is aan continue verandering onderhevig als gevolg van veranderende marktomstandigheden. Iedereen weet zich nog goed te herinneren dat tot 2008 'alles' mogelijk was. Iedereen kon geld verdienen met vastgoed, niet alleen dankzij het hebben van kennis, maar ook ondanks het gebrek aan deze kennis. Nadat de crisis hard was ingeslagen, veranderde de visie op vastgoed. Sindsdien hebben vele hypes elkaar opgevolgd.

Hypes

Kinderdagverblijven waren daar een voorbeeld van. Als gevolg van een fiscaal gunstige regeling werd het veel betaalbaarder om je kind(eren) naar een kinderdagverblijf te brengen, waardoor deze als paddenstoelen uit de grond schoten. Veel vastgoedondernemers kochten en transformeerden objecten naar kinderdagverblijven en verhuurden ze langjarig aan lokale of landelijk bekende ketens. Een nieuwe markt was geboren. Echter doordat er dusdanig veel gebruik gemaakt werd van de kinderopvangtoeslag, stak Den Haag een stok in de spaken. Ouders haalden hun kinderen vervolgens weer van het kinderdagverblijf af en de rest laat zich raden.

DAEB vs. niet-DAEB

Nee, dan de ontwikkelingen op het gebied van de woningcorporaties. Als gevolg van wetgeving ligt de focus meer op DAEB-portefeuilles, waardoor een deel van de niet DAEB-woningen aangeboden wordt aan (institutionele) marktpartijen. Een deel van deze woningen in de portefeuilles kent zowel leegstand als achterstallig onderhoud en wordt veelal op hun beurt weer doorverkocht aan kleinere ontwikkelaars. Deze ontwikkelen de woningen naar de hedendaagse eisen en wensen van de uiteindelijke kopers. Waarom is juist deze markt zo interessant? De uiteindelijke kopers hebben geen tijd of zin om de woning zelf op te knappen, kunnen niet 'door de verbouwing heen kijken' of, misschien wel het belangrijkste, ze krijgen de verbouwingskosten niet gefinancierd.

Verbouwingsfinanciering

Aan de andere kant is het ook voor de ontwikkelaars lastig om deze 'opknappers' te financieren. Door het de-risk beleid van vastgoedbanken gaat de voorkeur op dit moment vooral uit naar langlopende, statische beleggingen, het liefst in woningen. Zij geven echter niet thuis voor dit type verbouwingsfinanciering. Maar welke aanbieder helpt u dan wel met de aankoop en verbouwing van deze woningen? Een nieuwe behoefte is daardoor (ongewild) door de traditionele aanbieders zelf gecreëerd: tijdelijke financiering. Inmiddels is er een partij die in deze leemte is gestapt en deze tijdelijke financiering aanbiedt: Dutch Commercial Mortgage Finance (DCMF).

Oplossing

DCMF heeft de afgelopen periode vele vastgoedondernemers in Nederland voorzien van financiering, waardoor zij objecten konden aankopen en ontwikkelen. Steeds meer partijen weten de weg naar DCMF te vinden. Een voorbeeld hiervan is de aankoop van een dubbel benedenhuis aan Van Eeghenstraat 34 in Amsterdam.

Vastgoedondernemers Stracke en Nijboer hebben via aangesloten intermediair Findar Finance uit Amsterdam

bij DCMF aangeklopt. "Doordat er sprake was van een korte afnametermijn, was DCMF de geschikte partij", aldus Stracke. Binnen enkele weken kon er gepasseerd worden. Een bouwdepot maakt onderdeel uit van de financiering, omdat deze woning grondig verbouwd gaat worden. Stracke en Nijboer werken onder het label 'HERE' (High End Real Estate) en verbouwen aangekochte objecten naar, zoals de naam al doet vermoeden, turnkey opgeleverde woningen in het hoge segment op de beste locaties in Amsterdam.

Door afwezigheid van de traditionele partijen lijkt deze vorm van tijdelijke financiering een blijvertje, net zoals dat in de Angelsaksische landen blijkt. DCMF geeft een structurele invulling aan deze behoefte in Nederland en biedt vastgoedondernemers de mogelijkheid om ook op dit moment door te kunnen met ondernemen.

Vroeger was alles beter. Of toch niet altijd?

Een bijdrage van [DCMF](#).