

## DCMF voorkomt liquiditeitsproblemen met snelle verstrekking korte termijn financiering

25-07-2016 15:13

**Beleggers en ontwikkelaars die op zoek zijn naar tijdelijke en snel beschikbare vastgoedfinanciering, kunnen sinds enkele jaren goed terecht bij de Nederlandse hypotheekverstrekker DCMF. DCMF weet met interessante hypotheekproducten een steeds groter marktaandeel te verwerven. VJ sprak hierover met Igor Danen, accountmanager van DCMF.**

“Regelmatig hoor ik ontwikkelaars en beleggers zeggen dat de reguliere banken hun tijd nemen om een aanvraag af te wikkelen. Twee à drie maanden doorlooptijd is meer regel dan uitzondering. Daarnaast willen deze banken liever niet voor een korte duur een hypotheek met een lage leensom in de boeken hebben. Gezien de lage verdiensten begrijpelijk, maar qua serviceverlening naar de klant is dit niet goed. Ik verwacht dan ook niet dat dit op korte termijn zal verbeteren,” zegt Danen.

### **Snelheid**

Danen spreekt uit ervaring want tot vorig jaar was hij zelf werkzaam bij een van de traditionele vastgoedbanken. Bij DCMF kan een lening al vanaf €100.000 worden aangevraagd met een minimale looptijd van 2 maanden, de aanvraag kan tevens in minder dan vier weken geregeld zijn. Vaak lopen vastgoedondernemers klem, omdat ze enerzijds te kampen hebben met de genoemde lange doorlooptijd en anderzijds met de paseerdatum in de koopakte. Indien er geen tijdig akkoord van een bank is verkregen, ontstaan de problemen. Vaak dient er dan met eigen middelen het pand afgenomen te worden, waardoor er binnen het bedrijf liquiditeitsproblemen kunnen ontstaan.

### **Liquiditeit vrijmaken**

Danen: “Er ontstonden ook liquiditeitsproblemen bij één van mijn klanten uit Amsterdam. Doordat zich weer een mooie kans voordeed met de aankoop van een aantal te renoveren woningen en de herfinanciering van de bestaande portefeuille vertraging opliep, werd DCMF verzocht €400.000 aan liquiditeit vrij te maken op een aantal woningen voor een periode van twee maanden. Met behulp van onze lening kon de aankoop en verbouwing van de woningen plaatsvinden. De normale doorlooptijd van aanvraag tot passeren bij DCMF is ongeveer 4 weken. Bij dit dossier was er sprake van een krappe deadline. Op een vrijdagmiddag werd het dossier aangeleverd en anderhalve week later zat de klant al bij de notaris om de akte te tekenen”.

Het vrijmaken van liquiditeit op bestaande verhuurde woningen zonder hypotheek blijkt niet eenvoudig in het hedendaagse financieringslandschap. Helemaal als dit ook nog snel moet plaatsvinden om nieuwe aankopen snel af te kunnen nemen. Danen vervolgt: “Zo ook een andere relatie van mij. Door de levering van een gerenoveerd blok met verhuurde woningen aan een belegger kwam er voldoende liquiditeit vrij om nieuwe projecten aan te kopen. Doordat de financier van de kopende partij meer tijd nodig had, werd de levering opgeschoven waardoor mijn relatie opeens een liquiditeitsprobleem had. Hij belde mij en DCMF heeft op onbelaste objecten snel €2 miljoen vrijgemaakt zodat de afname van het nieuw aangekochte onroerend goed geen vertraging op heeft gelopen.”

### **Tailor-made**

Door de korte lijnen binnen DCMF kan er snel geschakeld worden in Amsterdam Zuidoost. Danen vervolgt: “Tevens kunnen wij sinds kort afwijken van onze gepubliceerde venstertarieven. Afhankelijk van de getallen, kunnen we voor elke klant een tailor-made aanbieding doen. Hierdoor kunnen wij een sterk verbeterde aanbieding bij onze relaties neerleggen. En sluit de offerte van ons nog beter aan bij de propositie van onze klanten waardoor de conversie toeneemt”.

## **Groei**

Al deze genoemde zaken zorgen ervoor dat DCMF fors aan het groeien is. Danen: "DCMF laat op haar website duidelijk zien wat de acceptatievoorwaarden zijn voor financiering van zowel bestaande bouw als nieuwbouw. Daarnaast is hier tevens een lijst met partners te vinden. Dit zijn bewezen ervaren intermediairs die vastgoedondernemers begeleiden met hun financieringsaanvraag richting 1 of meerdere banken."

DCMF blijft onverminderd positief over de toekomst. Danen tot slot: "Er komt een uitbreiding van het aantal partners, een uitbreiding van het productenpalet en niet onbelangrijk, een snel stijgende instroom aan financieringsaanvragen."

Kimberly Camu