

Interview DCMF: 'We vullen de leemtes op de financieringsmarkt'

02-05-2018 12:00

Als geldverstrekker richt DCMF zich op een nichemarkt: kortlopende financiering voor de aankoop- en verbouwingkosten van (leegstaande) panden om vervolgens te verkopen of verhuren als woonruimte. Het is een markt die door de grote vraag naar woonruimte enorm in de lift zit. VJ sprak met directeur Lothar Kleinhaarhus (midden op de foto) en salesmanager Arnold van Hengstum (rechts) over de nieuwe nicheproducten die DCMF wil gaan aanbieden.

DCMF is een financieringsmaatschappij in eigendom van twee Nederlandse private equity ondernemingen en wordt gefund door een aantal Nederlandse familiebedrijven en een Engels private equity fonds. [Vorig jaar sprak VJ al met Klein Haarhus en Van Hengstum](#) wegens het aantrekken van een nieuwe funder. Met die funder is nu de grens van €100 miljoen overschreden en er zijn de laatste jaren honderden klanten van financiering voorzien, een goede reden om over de stand van zaken te spreken.

Kenmerken van financiering bij DCMF:

- Grofweg van €100.000 tot 3 miljoen (maar onder voorwaarden meer mogelijk);
- Maatwerk: flexibel en snel;
- Tenminste 80% van het project (in m2) residentieel;
- LTV van 75%;
- Onder voorwaarden 100% van de bouwkosten.

Groeicijfers

De jaar-op-jaar hoge groeicijfers zijn volgens de heren vooral te danken aan de leemtes die DCMF invult. "Van de vastgoedfinanciers die in Nederland überhaupt actief zijn, zijn er slechts een paar partijen die ook de bouw financieren", legt Van Hengstum uit. "Als ze dat al doen, dan is dat veelal bij de grote projecten met een aankoopwaarde vanaf drie miljoen. Wij financieren juist tot (circa) drie miljoen. Daarnaast hoeft bij ons de omgevingsvergunning nog niet aanwezig te zijn om tot financiering over te gaan. Wij kunnen al instappen als in elk geval het bestemmingsplan 'wonen' toestaat. Er is geen enkele andere aanbieder die dat doet."

Flexibel

DCMF verstrekt financieringen waar de grootbanken zich niet aan wagen. Voldoet de aanvraag bij een grootbank namelijk niet aan een lange lijst van eisen en voorwaarden, dan is er per definitie niets te halen. Volgens Van Hengstum zijn er bij DCMF vaak wel mogelijkheden. "Natuurlijk nemen wij ook de aanvrager onder de loep en voeren een gedegen klantonderzoek uit. Ook wij willen een jaarrapport inzien - maar niet drie, zoals bij de reguliere banken. Wij kijken veel meer naar morgen en overmorgen: kan de klant het binnen anderhalf jaar terugbetalen? Daarna taxeren we het object."

Concurrent

Met deze werkwijze is DCMF geen concurrent van de grootbanken, integendeel: "We werken juist nauw met ze samen, doordat wij een heel ander type product aanbieden", verklaart Kleinhaarhus. "Daarnaast denken we actief mee met de ondernemers en hebben we een heel andere horizon. Grootbanken richten zich vooral op langlopende financiering, waardoor er logischerwijs veel meer zekerheid nodig is. Wij financieren tot maximaal anderhalf jaar, waardoor we minder ver in de toekomst hoeven te kijken."

Brengt deze werkwijze niet veel risico's met zich mee? Van Hengstum vertelt dat de realiteit bewijst van niet: "Dossiers worden bij ons allemaal handmatig beoordeeld en gedurende de bouw gemonitord. Het is een mix van ratio en emotie, zo doen we het al vijf jaar. En gedurende die hele periode hebben we nog nooit een euro af hoeven boeken. We hebben een infectiepercentage van 0%."

Voorbeelden

DCMF verstrekt financiering aan vastgoedondernemers die vastgoed kopen, vervolgens renoveren of transformeren en tot slot als woonruimte op de markt zetten. Zo wordt er in korte tijd een grote waardesprong gemaakt. Een voorbeeld hiervan is een ervaren ontwikkelaar die een pand aankoopt in Tilburg. Het pand wordt momenteel verhuurd en is in gebruik als callcenter, waarbij het huurcontract nog 1 jaar loopt. Het object heeft een gemengde bestemming (welke wonen toestaat), dat transformatie naar appartementen mogelijk maakt. De ontwikkelaar wil in het pand appartementen gaan ontwikkelen voor de vrije sector. Kleinhaarrhuis: "We hebben de ontwikkelaar binnen een maand de aankoopfinanciering verstrekt en de optie om de transformatie te realiseren. Nu heeft de ontwikkelaar de tijd om de plannen verder uit te werken en de definitieve omgevingsvergunning te realiseren."

Een ander voorbeeld is van een belegger die panden aankoopt om deze te renoveren en op te splitsen in meerdere wooneenheden voor de verhuur. "Nadat DCMF heeft gefinancierd voor de aankoop- en verbouwingsfinanciering, blijft de klant ook na verhuur van de woningen nog enige tijd bij DCMF in de boeken. Hij koopt meerdere objecten per maand aan en nadat er een 'mandje' van verhuurde woningen gevuld is, worden al deze kleine leningen tezamen geherfinancierd naar een traditionele vastgoedfinancier, soms in Nederland, soms in het buitenland. Al deze traditionele financiers willen of kunnen geen kleine leningen alsmede bouwdepots in de boeken nemen, maar als het een portefeuille van enkele miljoenen met verhuurde woningen betreft, is het opeens een andere casus. DCMF fungeert dus als brug tussen kleine aankopen met verbouwingen enerzijds en de herfinanciering van een grotere woningportefeuille anderzijds."

Huurmarkt in opkomst

Waar DCMF voorheen vooral aanvragen voor projecten met koopwoningen ontving, neemt nu het aandeel aanvragen voor huurwoningen stevig toe. Vooral door de enorme vraag naar huurwoningen onder middeninkomens, die het (net) niet lukt om te kopen. Kleinhaarrhuis: "We werken voor de financiering van huurwoningprojecten veel samen met de reguliere financiers in de markt. Grootbanken willen een object vaak pas langjarig financieren als het al volledig verhuurd is en vragen daarom aan ons of wij in eerste instantie het risico van aankoop en verbouwing willen dragen. Zodra er voldoende huurstroom uitkomt, dan wordt het geherfinancierd bij de grootbank."

Dat herfinancieren komt niet alleen bij de huurwoningprojecten voor. DCMF doet vaak het eerste stapje wat grootbanken niet willen doen: projecten met de juiste bestemming in het bestemmingsplan, maar nog zonder omgevingsvergunning. Als de vergunningen daarvan definitief en onherroepelijk zijn geworden, dan neemt de grootbank het over.

Nieuwe niches

Omdat DCMF niet concurreert op prijs maar op product, blijft het bedrijf altijd zoeken naar nieuwe niches. De doelstelling is volgens Kleinhaarrhuis de niches op te vullen die andere partijen laten liggen. Zo is het in sommige gevallen mogelijk meer dan de aankoopssom te lenen voor de verbouwingskosten. Vooral bij kantoortransformaties, waarbij de aankoopssom van een verouderd en/of leegstaand kantoorpand vaak relatief laag is en de verbouwingskosten juist hoog, biedt dat uitkomst.

Ook wordt op dit moment gekeken naar de mogelijkheid om niet alleen zonder omgevingsvergunning, maar ook zonder juiste bestemming in het bestemmingsplan, financiering te verstrekken. Kleinhaarrhuis: "Dan kunnen we nog een stap eerder in het proces instappen. We zijn daarvan nu de risico's aan het inventariseren en kijken hoe we die kunnen minimaliseren. Misschien moet dan de LTV omlaag, naar 60-65% bijvoorbeeld."

Looptijd

Hoewel de maximale leentermijn anderhalf jaar is, wordt die periode bijna nooit volledig gebruikt. De leningen

VASTGOED JOURNAAL

worden al sneller ingelost. In 2014 was de gemiddelde looptijd nog elf maanden en in 2016 nog maar negen maanden. Dit jaar is deze nog iets verder gedaald, naar acht maanden. Van Hengstum: "Residentieel vastgoed verkoopt of verhuurt zich al voor het is opgeleverd. Men bouwt ook sneller, onder druk van de prijs. Elke maand korter is minder kosten voor de klant."

Foto: Igor Danen, Lothar Kleinhaarhuis en Arnold van Hengstum.

Ramon Holle