VASTGOED JOURNAAL

‘De toekomst van anders financieren met vastgoed is al begonnen’

22-03-2019 09:00

In de serie ‘alternative lenders’ spraken we met Olaf Bijlsma, adviseur van Beleggingspanden-financiering.nl over hoe zij voor hun vastgoedcliënten in tal van verschillende situaties nieuwe financieringen tegen veel betere voorwaarden hebben weten te regelen. Met 10 praktische voorbeelden.

“Als Beleggingspanden-financiering.nl (www.beleggingspanden-financiering.nl) zijn wij al jaren een begrip voor wie vastgoedfinanciering zoekt. Terwijl grote partijen als banken zich aan het terugtrekken zijn, realiseerden wij juist een groter aanbod aan welwillende financiers”, vertelt Olaf Bijlsma aan VJ.

Vastgoedjournaal (VJ): Waar moeten we dan aan denken?
Olaf Bijlsma (OB): “Zo werken wij op basis van exclusieve contracten met Nederlandse banken, maar ook met banken uit Luxemburg, Engeland, Zwitserland, hedgefunds, family offices, vermogende relaties en vele andere vermogensverschaffers. Dat resulteert in een aanbod dat inmiddels zo groot is dat wij het wegvallen van grote financiers in Nederland royaal op kunnen vangen”.

VJ: Met hoeveel adviseurs werken jullie samen?
OB: “Momenteel werken wij met 17 ervaren adviseurs waarvan er een aantal uit Londen komen, het financiële centrum van de wereld. Zo kunnen wij grote en kleine financieringen onderbrengen.”

VJ: Wat bedoelen jullie met klein en groot?
OB: “Klein is in dit opzicht een financiering van circa €100.000 en groot is een financiering boven de €100 miljoen.”

VJ: Kan jij enkele voorbeelden noemen welke financieringen jullie weten te regelen?
OB: “Omdat wij als kantoor erg veel leningen weten onder te brengen is het vaak lastig om aan te geven welk soort financieringen wij kunnen verzorgen. Daarom werken wij graag met concrete voorbeelden van financieringen die wij de afgelopen maand tot stand hebben gebracht:

1. Een financiering op een vastgoedportefeuille bestaande uit verhuurde woningen van €30 miljoen waarbij onze klant niet verder mocht uitbreiden van zijn huisbank. Wij konden echter een budget toekennen zodat deze klant zijn portefeuille met nog eens €10 miljoen kon uitbreiden.

2. Een cliënt zocht een alternatief voor zijn slecht presterende aandelenportefeuille. Die is verkocht en op de waarde van €200.000 konden wij een budget toekennen voor de aankoop van verhuurde winkels van €570.000.

3. Een cliënt verhuurde reeds jaren een tankstation aan een familie. Het is nu gefinancierd tegen nette voorwaarden zodat er uitgebreid kon worden met enkele appartementen.

4. Een ontwikkelaar wilde een gebouw transformeren naar woningen. Het pand wilde deze partij aanhouden als eindbelegging. De financiering van de herontwikkeling en de eindfinanciering van €3 miljoen hebben wij tegen een nette rente weten onder te brengen, waar andere banken alleen wilden financieren wanneer de bouw afgerond was.

5. Een cliënt met een vastgoedportefeuille van 24 hypotheekvrije woningen met een waarde van €3,6 miljoen wilde verder uitbreiden: hij kreeg een budget om uit te breiden met €7,2 miljoen.

6. Een bestaande relatie kon een winkel kopen met een huuropbrengst van €200.000 per jaar, de overbruggingsfinanciering ad €1,6 miljoen hebben wij binnen 2 weken rond gemaakt.

7. Een cliënt wilde een kantoorgebouw aankopen, ontwikkelen naar woningen en deze verkopen. Binnen 4 weken heeft deze cliënt de financiering bij ons rond gekregen.

8. Een relatie met een pand in Spanje heeft het 'stille' vermogen kunnen financieren via ons kantoor zodat hij in Nederland beleggingspanden kon kopen.

9. Een cliënt wilde uitbreiden op basis van twee hypotheekvrije woningen. Binnen vijf weken lag er een definitief akkoord via ons kantoor.

10. Een relatie had een kavel en wilde tien woningen hierop ontwikkelen voor de verkoop. De financiering was snel geregeld tegen nette voorwaarden: er lag een definitief akkoord voor een handelskrediet."

VJ: Wat voor soort klanten komen bij jullie?
OB: "Al met al worden wij dagelijks benaderd door veel ervaren vastgoedbeleggers. Het zijn allemaal partijen die zich niet meer prettig voelen bij hun huisbank omdat zij niet meer kunnen uitbreiden of ontwikkelen. De meeste klanten zijn verbaasd over wat wij voor hen kunnen verzorgen. Vaak proberen cliënten een voor hen lastige post (omdat er niet verder meer uitgebreid mocht worden van de huisbankier) via ons onder te brengen."

VJ: Zijn daar dan kosten mee gemoeid als het jullie niet lukt een bestaande lening van een cliënt over te sluiten naar een andere financiering?
OB: "Als het niet lukt zijn er geen kosten voor onze cliënten omdat wij werken op basis van 'No Cure No Pay'. Overigens vinden wij het geen probleem om onszelf steeds te bewijzen. We werken vaak samen met accountants, assurantietussenpersonen en makelaars, dus dan moet je ook je mannetje kunnen staan. Doordat de banken te maken krijgen met steeds zwaardere kapitaaleisen, krijgen we sowieso in de toekomst een andere wijze van financieren. Naar mijn idee is de toekomst eigenlijk al begonnen als ik kijk naar onze ruim 2.700 klanten voor wie wij de afgelopen jaren vastgoedfinancieringen hebben geregeld".

Voor meer informatie: Olaf Bijlsma, adviseur Beleggingspanden-financiering.nl. Tel. 033-45 45 808 of olaf@beleggingspanden-financiering.nl *en* www.beleggingspanden-financiering.nl

Redactie