VASTGOED JOURNAAL

Nieuwe speler Fiduciam vult gat van grote banken

28-03-2019 16:20

Fiduciam, een snel opkomende 'alternative lender', heeft sinds vorig jaar haar eerste Nederlandse uitvalsbasis in Utrecht. Binnen twee dagen horen cliënten van Fiduciam of overbuggingsfinancieringen van maximaal €25 miljoen kunnen worden verstrekt. VJ sprak hierover met Bardo van Hoogen, Country Manager Nederland.

"We willen ons onderscheiden van andere partijen in de markt. Ons hoofddoel is dat wij de kansen van ondernemers willen financieren. Dat hoeven niet per se vastgoedondernemingen zijn, als er maar onroerend goed in onderpand kan worden gegeven", vertelt Van Hoogen vanuit hun eerste Nederlandse kantoor aan het Lucasbolwerk in Utrecht.

Fiduciam bestaat nog maar kort. Het is in 2014 opgericht door Johan Groothaert en Henrik Takkenberg die hun wortels in de institutionele financiële sector van Londen hebben.

Met Fiduciam wordt de markt van kortlopende overbruggingsfinancieringen bestreken. De funding wordt verzorgd door een keur aan institutionele partijen waaronder pensioenfondsen en family offices. Inmiddels is Fiduciam in zes landen actief en heeft het sinds kort ook een kantoor in Duitsland.

De markt van kortlopende financieringen – zes tot maximaal 36 maanden – is een sterk groeiende niche waar in Londen veel – alternatieve – partijen actief zijn. "Het is daar een professionele markt met talloze aanbieders en veel liquiditeit door de grote omloopsnelheid, mede vanwege de korte looptijden. Die markt van bridge loans wordt steeds groter en willen wij ook in Nederland gaan veroveren."

Fiduciam werkt als een platform waarbij aan de voorkant de financieringsaanvragen worden aangenomen die mede door institutionele partijen en family offices aan de achterkant worden gefund.

Slagvaardigheid

"Het is belangrijk dat we een evenwicht bereiken aan zowel de voor- als de achterkant. Zo hebben we voldoende commitments binnen van onze fundingpartners om de meeste aanvragen te kunnen honoreren. Er blijft niets op de plank liggen." De slagvaardigheid en de ruime funding maakt het voor nieuwkomer Fiduciam een sterke concurrent voor bestaande partijen in de markt.

"Daarbij, wij doen meer, niet alleen vastgoedfinanciering. Partijen die bijvoorbeeld een overname van een branchegenoot overwegen kunnen ook bij ons aankloppen, mits we vastgoed als onderpand kunnen financieren. Laatst hadden wij een foodbedrijf dat met een financiering van ons een andere vennootschap wilde overnemen. Daarbij kregen wij een bedrijfspand als onderpand.

Op die manier kon het foodbedrijf de al aanwezige liquide middelen gebruiken om een nieuw productieproces in de fabriek op te starten in plaats te besteden aan een overname. Grote banken vinden dergelijke financieringsverzoeken lastig en willen bovendien alleen nog bestaande klanten bedienen. Waar snelheid is vereist kunnen wij een rol spelen."

Snel slag slaan

De range is breed. "Wie een bedrijfspand van €750.000 kortlopend wil financieren kan bij ons terecht, maar ook voor wie snel zijn slag wil slaan om een kantorenportefeuille van maximaal €25 miljoen over te nemen." Van Hoogen kan geen gemiddelde opnoemen. "Dat loopt enorm uiteen: we hebben aanvragen van vier ton maar ook van €7,5 miljoen langs zien komen."

De leninglooptijden bij Fiduciam lopen uiteen van minimaal 6 maanden tot maximaal 36 maanden, “maar het meest zien we aanvragen voor 12 tot 18 maanden langskomen. Bij partijen die het geld willen gebruiken voor een transformatie of renovatie vragen we duidelijk wanneer zij de exit verwachten. Dat kan verkoop zijn of een langjarige herfinanciering door een een reguliere bank.“

De kosten die Fiduciam voor de verstrekte overbruggingsfinancieringen rekent, lopen uiteen van 0,53%-0,8% per maand. “We kennen geen aflosboetes wie extra op onze financieringen wil aflossen, mits de helft van de afgesproken termijn al is verstreken. Wie een lening voor 12 maanden heeft bij ons, kan al na 6 maanden alles aflossen en desgewenst oversluiten naar een andere financier. Je kunt dan gaan en staan waar je maar wilt.”

Loan-to-value
Voor wat betreft de loan-to-values: die bedraagt maximaal 70% bij huurwoningprojecten, 65% voor commercieel vastgoed in combinatie met kantoren en 60% voor bijvoorbeeld losstaande kantoren en logistiek.

Van Hoogen noemt als voorbeeld: “Laatst financierden wij een ontwikkelaar die een bedrijfspand wilde transformeren in woningen. We zorgen dat hij het pand kan aankopen en financieren voorts de verbouwing na de definitieve toekenning van de omgevingsvergunning.”Fiduciam kijkt altijd bij elke aanvraag hoe de lening kan worden terugbetaald. Hetzij door de verkoop na maximaal 36 maanden of met een herfinanciering door een reguliere financier.

“Wie een lege loods van 1000 m2 op een bedrijventerrein bij ons kortlopend wil financieren kan van onze kant vragen verwachten: Waarom is de loods leeg? Kan het eventueel worden opgedeeld in vijf kleinere ruimtes van 200 m2 zodat het beter valt te verhuren? Alle lichten moeten wel op groen staan, anders geen offerte.”

Duidelijkheid
In principe krijgt iedere cliënt binnen 48 uur duidelijkheid van wat Fiduciam kan financieren. “Dat is afhankelijk van de correcte aanlevering van de documenten.”

Belangrijk is de aanlevering van een zorgvuldig opgesteld taxatierapport dat voldoet aan de NRVT-eisen. En met een verwijzing naar de bekritiseerde taxateurslijstjes bij de grote banken: “Klanten mogen zelf hun taxateur uitkiezen. Die dient wel aangesloten te zijn bij de NRVT, moeten over de juiste aansprakelijkheidsverzekering beschikken en het taxatierapport moeten we op ons platform kunnen delen met onze fundingpartners. In de praktijk levert dat geen problemen op. Alle grote taxatiebureaus zijn op de hoogte van onze voorwaarden.”

Van Hoogen wijst erop dat het aanleveren van taxatierapporten tegenwoordig met enige vertraging gepaard gaat. “De meeste taxateurs hebben het enorm druk waardoor het rapport op zich laat wachten. Dit is wel iets om rekening mee te houden bij de aanvraag. Pas als de taxatie binnen is kunnen we bepalen of we een definitieve offerte kunnen doen.”

Op termijn langjarige kredieten
Hoewel Fiduciam in de markt bekend staat als specialist in kortlopende overbruggingsfinancieringen, wil het op termijn ook langjarig kredieten verstrekken. “Daarover zijn we in gesprek met onze fundingpartners. We kijken nog welke parameters nodig zijn om concurrerend te zijn. Dan kun je denken aan looptijd, hoogte van aflossing en tarieven.”

De geplande productverbreding volgt uit de wens om klanten van Fiduciam op elk aspect bij te staan. “We zien onszelf niet als een vastgoedfinancier maar een partij die zoals eerder gezegd ondernemerskansen financiert en scoort op de terreinen snelheid, effectiviteit en flexibiliteit”, aldus Van Hoogen.

VASTGOED JOURNAAL

Voor meer informatie over Fiduciam, zie de website of contacteer rechtstreeks met Bardo van Hoogen op bardo.vanhoogen@fiduciam.co.uk

Rogier Hentenaar