

‘Grootbanken kunnen ons niet bijhouden’

16-07-2019 11:16

Ontwikkelaars die woningen geheel renoveren en instapklaar afleveren aan de kopers, daarvan zijn er genoeg. Maar het driemanschap achter Goodwin Westbay gaat nog een hele stap verder. Alleen [financier DCMF](#) kan hun hoge tempo bijhouden. VJ sprak met hen.

De fraai gestileerde naam [Goodwin Westbay](#) doet vermoeden dat er een grote internationale vastgoedpartij achter schuilt. Maar schijn bedriegt. Het is een pure Nederlandse vastgoedontwikkelaar die nog maar 3,5 jaar geleden werd opgericht door Nick Amann en Gökay Gülek. Een jaar later kwam Gavin Dresselhuis erbij. Alle drie stuk voor stuk ondernemers maar zonder rechtstreekse achtergrond in het vastgoed. Amann en Dresselhuis waren hiervoor actief in de modebusiness en Gülek in de horeca.

Volle kracht

Dresselhuis: “Ik had een internetportal in modeartikelen en bestelde regelmatig bij Nick. Zo is ons contact ontstaan en ben ik er later bijgekomen. Het jaar voordat ik bij Goodwin Westbay ben ingestapt was ik al een beetje experimenteren en pionieren met huur en verhuur van onroerend goed waar ik al enige ervaring mee had. Daarna zijn we met zijn drieën met volle kracht vooruitgegaan met ons huidige concept.”

Nu scoort de ontwikkelaar met een strak en efficiënt proces van aankoop, renovatie en verkoop van huizen, maar daarover straks meer.

Het gesprek met VJ vindt plaats in het smaakvol ingerichte hoofdkantoor van Goodwin Westbay in Amsterdam Zuidoost samen met Lothar Kleinhaarhuis van vastgoedfinancier DCMF. Amann: “We doen nu 30 tot 40 pandjes per jaar. Die kopen we aan, renoveren ze volgens ons concept en verkopen ze weer.” Dat is wat de meeste (her)ontwikkelaars doen, maar de mannen van Goodwin Westbay weten daar een eigen draai aan te geven.

Oudbouw wordt modern

Dat blijkt wanneer de recente portefeuille bekeken wordt: stuk voor stuk smaakvol gerenoveerde woningen, compleet met (visgraat)parket, witte muren, fraaie verlichting, keukens en sanitair volgens de laatste designtrends maar wel zoveel mogelijk in neutrale kleuren.

Amann: “We strippen alle leidingen en slopen de plafonds en vloeren. Alles wordt vernieuwd. Ook al is het oudbouw, het wordt modern en voelt als nieuw. Na de renovatie kunnen kopers er zo in. We leveren kant-en-klaar op. Ze hoeven alleen nog hun eigen meubels mee te brengen.” “We zorgen voor een goede look and feel”, zegt Gülek.

Amann is van het drietal verantwoordelijk voor het ‘bijhouden’ van de trends. Die zijn essentieel voor de vraag naar hun eindproduct. “Nu zijn zwart uitgevoerde keukens erg in, maar de smaak kan in één keer veranderen. Je moet de balans bewaken, het moet wel voor de meeste kopers acceptabel zijn”, zegt hij.

Amann doet daarom samen met zijn compagnons doorlopend inspiratie op tijdens reizen, bezoeken van beurzen en vooral door goed op de heersende trends te letten. Wat vooral helpt is de jarenlange achtergrond in mode en horeca die hen een voorsprong op andere ontwikkelaars geeft.

Vertrouwen op kwaliteit

Amann: “Wie een huis van ons koopt, die moet kunnen vertrouwen op de kwaliteit en de garantie van ons product.” Dresselhuis benadrukt: “Alles staat of valt met product. Dat moet goed zijn. En uit onze referenties

weten we dat mensen onze stijl waarderen.”

Hoewel hun hoofdkantoor in de hoofdstad staat is Goodwin Westbay vooral actief in de regio Rotterdam, Den Haag en Voorburg. “We weten in welke wijken en buurten moeten zijn. Het zijn goede locaties”, zegt Dresselhuis. Dat blijkt uit de verkoopresultaten: de meeste woningen worden tijdens de renovatie verkocht.

Betaalbaar

Dresselhuis: “Momenteel kopen we iedere maand zo’n vijf woningen die we opknappen. De renovatie kost maximaal 12 weken, daarna wordt het verkocht.” Als verkoopkanaal wordt soms Funda ingezet maar vaker de eigen social media kanalen waaronder Facebook, Instagram en natuurlijk [onze eigen website](#).

Wie de kwaliteit van de uitgevoerde renovaties bekijkt, die zal verrast zijn over de betaalbare verkoopprijzen die de ontwikkelaar hanteert. “We verkopen onze kant-en-klare woningen al vanaf €250.000 tot 1 miljoen”, zegt Gülek.

Kleinhaarhus van [financier DCMF](#): “Het knappe is dat zij zich duidelijk onderscheiden van andere ontwikkelaars op dit terrein. Ze hebben een eigen ‘signature’. Hun woningen zitten op de goede plekken en zijn betaalbaar. Bovendien zit hun businessmodel strak in elkaar waarbij het proces van aankoop, renovatie en verkoop nauwkeurig wordt bewaakt. Zo moet er op tijd worden begonnen met de verbouwing. Als er een schakel uitvalt, dan zakt het hele proces in elkaar. Dat weten ze goed te voorkomen.”

Alles draait bij Goodwin Westbay dus om de juiste timing. Dat stelt ook hoge eisen aan de financiering. “Voordat we in zee gingen met DCMF als financier, financierden we de aankoop en verbouwingen zelf. Toen zijn we met zijn drieën gaan overleggen welke mogelijkheden er zijn voor de toekomst: zelf blijven financieren, investeringsclubjes bijhalen of financiering door een grote bank”, vertelt Dresselhuis.

De laatste optie viel al gauw af. “Grote banken passen niet bij onze snelle werkwijze. In de tijd dat een bank zich buigt over de hypotheekaanvraag zijn we al zowat klaar met de renovatie”, zegt Dresselhuis.

Rechtstreeks aanspreekpunt

Om die reden kwam vastgoedfinancier DCMF van Kleinhaarhus al snel in beeld. DCMF is al enige tijd zeer actief in de markt voor kortlopende projectfinanciering. Inmiddels doet Goodwin Westbay al twee jaar zaken met DCMF. Kleinhaarhus: “Ze hebben bij ons een rechtstreeks aanspreekpunt. We kunnen snel schakelen. Als ze bijvoorbeeld maandag bellen voor een financiering dan kunnen we in principe anderhalve week later al bij de notaris zitten.”

“We bellen elke week met DCMF om te bespreken wat de huidige status is en om nieuwe projecten aan te melden”, zegt Amann. Gülek: “Heel plezierig is dat we een super korte lijn met DCMF hebben.” Ook al ligt de snelheid van het toekennen van de (project) financiering hoog, alle panden die onder handen worden genomen, worden stuk voor stuk persoonlijk door DCMF vooraf bekeken.

Kleinhaarhus: “We inspecteren alle panden. Meestal is er slechts voor zes maanden een financiering nodig. Al ruim voor die tijd hebben ze afgelost door de verkoop van de woning.”

Snelle schakelen

“Alles gaat bij ons met tempo, het snelle schakelen van DCMF waarderen we dan ook zeer en sluit goed aan bij ons eigen businessmodel”, aldus Dresselhuis.

Zie [HIER voor meer informatie over de diensten van Goodwin Westbay](#)

VASTGOED JOURNAAL

Voor meer informatie over financieringen van DCMF:

DutchCommercialMortgageFinance.

Herikerbergweg 282

1101 CT Amsterdam Zuidoost

T: 020 719 7197

W: www.dcmf.nl

Rogier Hentenaar