VASTGOED JOURNAAL

Beleggingspanden-Financiering.nl | 'Als wij het niet kunnen onderbrengen, dan is het onmogelijk'

26-09-2019 17:10



Rutger Brouwer, senior adviseur Beleggingspanden-Financiering.nl

“Door de media aandacht staat het kopen van woningen voor de verhuur op het moment volop in de belangstelling en lijkt het financieren ervan heel wat voor te stellen. Terwijl dat helemaal niet zo is. In Engeland bijvoorbeeld is het fenomeen buy-to-let hypotheken vele malen groter dan in ons land.”

Rutger: “We kunnen heel snel een bridgefinanciering regelen zodat partijen snel kunnen handelen, vaak al binnen 1 week.”

Aan het woord is Rutger Brouwer van Beleggingspanden-Financiering.nl. Hij ziet dan ook nog volop groeikansen, met name op het gebied van residentieel vastgoed. Een terrein waar, met name Nederlandse banken noodgedwongen ruimte laten vallen. Om te beginnen introduceert hij de, sinds kort in Baarn gevestigde, onderneming : “Wij zijn een dynamisch financieringskantoor en verzorgen voor cliënten de financiering van vastgoed. Daarbij kan het zowel gaan om residentieel vastgoed als overig commercieel vastgoed. Dus kantoren, hotels, loodsen, winkels, noem het maar op. We doen financieringen vanaf vijftigduizend euro. Afgelopen jaar was onze grootste financiering € 80 miljoen.”

VASTGOED JOURNAAL

Sterk in exclusieve contracten
De bandbreedte waarop Beleggingspanden-Financiering.nl opereert, is dus groot. Zowel qua objecten als qua grootte. Dat betekent overigens niet dat de onderneming zich niet onderscheidt van andere financierende instellingen. Integendeel, aldus Rutger: “Waar we met name sterk in zijn, is dat wij exclusieve contracten met financiers hebben in binnen- en buitenland. Dat zijn er zo’n 27 op dit moment en daar komt nog een heel grote aan. Dat kan dan gaan om bancaire lijnen maar ook hedge-, pensioen- en vastgoedfondsen.

“Waar we met name sterk in zijn, is dat wij exclusieve contracten met financiers hebben in binnen- en buitenland.''

We hebben veel mogelijkheden om te komen tot de beste oplossing voor onze client.” Hij durft dan ook te stellen dat als Beleggingspanden-Financiering.nl iets niet kan onderbrengen, het praktisch onmogelijk wordt om het gefinancierd te krijgen via een ander kanaal. Ook de dienstverlening zelf is breed te noemen. Want Beleggingspanden-Financiering.nl doet niet alleen de eindbeleggingen, maar ook ontwikkelingsfinancieringen, handelskredieten, bridgefinancieringen en herfinancieringen. Tevens beschikken zij over exclusieve off-market beleggingspanden die zij mogen verkopen voor hun relaties.

Sneller, makkelijker
Het merendeel van de klanten van Beleggingspanden-Financiering.nl is eindbelegger, terwijl zo’n 20% ontwikkelaar is of handelaar. Daarnaast is een groot deel zelf tussenpersoon, die liever een complexe aanvraag uitbesteed. Beleggingspanden- Financiering.nl gaat voor cliënten niet alleen op zoek naar geld tegen een gunstige rente, maar ook naar de beste voorwaarden.

VASTGOED JOURNAAL



Rutger: “Wij proberen de belangen van onze klant natuurlijk zo goed mogelijk te behartigen en daarvoor de beste voorwaarden op te halen. Ontwikkelaars die nog steeds vooral zaken doen met hun huisbankier, realiseren zich niet dat bijvoorbeeld hedgefunds en private verstrekkers meer, sneller en makkelijker een financiering verstrekken. De rente is dan soms wat hoger dan bij de huisbank, maar als je mogelijkheden vergroot worden dan is dat voor een ontwikkelaar fantastisch. Want in plaats van één of twee projecten, kunnen ze er dan meerdere doen.” Daar komt nog bij, aldus Rutger, dat een bank al bij voorbaat hogere eisen stelt aan een project en ook niet bereid is risico te lopen. “Een bank stapt vaak pas in een project als er een vergunning ligt of als er al voorverkopen zijn, terwijl niet-bancaire partijen zoals een hedgefund of private partijen ook nog wel eens willen meedenken op het moment dat er bijvoorbeeld nog geen vergunning is verstrekt.”

Het betekent overigens niet de er louter zaken wordt gedaan met de grotere ontwikkelaars, want ook kleinere spelers die een pand aankopen, het renoveren en het weer met winst verkopen, zijn zeer welkom. Rutger: “Voor die partijen kunnen we heel snel een bridgefinanciering regelen zodat ze snel kunnen handelen, vaak al binnen

1 week.”

Meedenken
Beleggingspanden-Financiering.nl vormt volgens Rutger een perfecte schakel tussen de financiële- en de vastgoedwereld. Met name doordat het team een goede match vormt tussen professionals afkomstig uit de bancaire hoek en het vastgoed, waardoor er veel ervaring en veel kennis is op beide terreinen. “We kunnen goed meedenken. Juist daardoor. En zijn ook in staat om oplossingen te bieden en adviezen te geven die veel verder te gaan dan alleen maar even een financiering verzorgen.

''Als mensen heel snel een financiering nodig hebben tuigen we om te beginnen een overbruggingsfinanciering op en beginnen tegelijkertijd met de eindfinanciering.''

Ons grote cliëntenbestand (circa 3.000 klanten) helpt ons daarbij om oplossingen te bieden. Wij kunnen bijvoorbeeld iemand die niet alleen op zoek is naar een financiering, maar tevens naar een koper voor zijn project, ook daarmee van dienst zijn. Omdat ons klantenbestand grotendeels bestaat uit eindbeleggers, kunnen we een ontwikkelaar die op zoek is naar een koper prima helpen. Meedenken met de klant is voor ons dan ook geen loze kreet, maar dagelijkse praktijk. Daarnaast is het natuurlijk leuk dat we, in tegenstelling tot een bank, zo’n 27 verschillende labels kunnen aanbieden en zelfs labels kunnen combineren voor een optimale oplossing. Als mensen heel snel een financiering nodig hebben tuigen we om te beginnen een overbruggingsfinanciering op en beginnen tegelijkertijd met de eindfinanciering.

Daarnaast kunnen we ook een beroep doen op een groep van 20 investeerders die beschikken over voldoende liquide middelen om snel in te stappen wanneer ze iets leuks voorbij zien komen. Dan kun je binnen drie, vier dagen passeren.”

Hoge loan to value, eventueel aflossingsvrij
Beleggingspanden-Financiering kan een hoge loan-to-value realiseren (het percentage waarin de leensom wordt afgezet tegen de waarde van het onderpand). Waarbij een percentage van 80% niet ongebruikelijk is. Een groot deel daarvan kan aflossingsvrij gefinancierd worden als de klant dat wil. Hiermee kan je kasstromen optimaliseren en toekomstige groeiplannen vooraf structureren. Wat betreft de toekomst is Beleggingspanden-Financiering.nl een ambitieuze club. Rutger: “Wij willen op het terrein van buy-to-let markt de grootste worden in Nederland. Wij zien dan ook nog volop kansen!”

Wie is Rutger Brouwer?

Na jaren als bankier in verschillende rollen merkte Rutger Brouwer (33) dat zijn vrijheid door veranderende wet- en regelgeving steeds meer werd ingeperkt. Beleggingspanden-Financiering.nl gaf ‘m de ruimte om weer mee te denken, z’n creativiteit te ontplooiien en oplossingen op maat te verzinnen. Precies ook de aspecten die hij als enthousiast klusser voor kennissen, vrienden en familie kan inzetten. Blijft er dan nog tijd over dan is Rutger graag aan het vissen, golfen, tennissen en voetballen. Dat je daar als jonge, getrouwde vader van twee zoons (3 en amper 2 maanden) nog energie voor hebt!

VASTGOED JOURNAAL



Redactie