VASTGOED JOURNAAL

Fiduciam Nederland | 'Wij doen overbruggingsfinancieringen voor praktisch elke bedrijfsactiviteit: daarin zijn we uniek'

11-09-2019 15:21



Wat ze gemeen hebben met een Apple of een Amazon is niet alleen de aanvankelijk bescheiden huisvesting, maar vooral ook de mateloze ambitie. “Wij willen de grootste en beste bridgefinancierder van Nederland worden”, aldus Bardo van Hoogen, country manager Nederland van Fiduciam. Nu nog met een man of zes en gevestigd in een, inderdaad: bescheiden, kantoor aan het Utrechtse Lucasbolwerk, maar vastbesloten om door te stoten naar de top van de Nederlandse finance.

'Fiduciam richt zich op korte termijn financieringen, bridge financieringen, vanaf zo’n tweeëneenhalve ton tot 25 miljoen.'

Wat is dit voor club en waar halen ze het lef vandaan? vroeg Vastgoedjournaal zich af. Tijd om Bardo van Hoogen door te zagen over de activiteiten van Fiduciam en de niet geringe ambities van deze nieuwkomer op de Nederlandse markt. Bardo van Hoogen trapt af en vertelt om te beginnen in het kort waar Fiduciam vandaan komt: ”Wij zijn eind 2014, begin 2015 van start gegaan in Londen. Die vestiging heeft inmiddels een man of 40 in dienst dus groeit als een speer.

VASTGOED JOURNAAL



Wij zijn hier in Utrecht in maart vorig jaar, 2018 dus, van start gegaan met de Nederlandse vestiging. Behalve in Nederland is Fiduciam in een achttal Europese landen actief, waaronder de UK, Frankrijk, Spanje, Ierland, België, Duitsland en Zwitserland.” Deze geografische spreiding vormt meteen ook al een indicatie dat Fiduciam verder kijkt dan ons eigen land en ook de mogelijkheid heeft om dat te doen. Want, niet onbelangrijk, in Londen zit een hele hoop kennis van al die landen waar de onderneming actief is.

Bardo van Hoogen: “Noodzakelijk, want met onroerend goed als onderpand van een lening, is kennis van de lokale markt een absolute must. Fiduciam heeft voor alle bovengenoemde landen de expertise in huis en daar profiteren wij als Nederlandse vestiging natuurlijk dankbaar van. Daardoor kunnen wij onze Nederlandse klanten ook helpen met transacties die grensoverschrijdend zijn. Daarin zijn we uniek.”

VASTGOED JOURNAAL

Breed aanbod
Fiduciam richt zich op korte termijn financieringen, bridge financieringen, vanaf zo'n tweeëneenhalve ton tot 25 miljoen, met onroerend goed als onderpand. Het merendeel van de transacties zit tussen de zeveneneenhalve ton en de 10 miljoen. Fiduciam is, aldus Van Hoogen, een platform waarbij kortlopende leningen worden verstrekt die met institutioneel geld worden gefinancierd. Dus afkomstig van pensioenfondsen, verzekeraars, en dergelijke partijen.

Van Hoogen: "Wij beschikken over een sterk netwerk van institutionele beleggers en bieden deze partijen de kans om te investeren in de verstrekte lening, waarbij we zelf risicodragend meefinancieren. Dus we zijn zelf altijd partij in elke transactie. De termijn waarover we het hebben loopt van minimaal 6 tot maximaal 36 maanden." Een ander belangrijk verschil met een aantal Nederlandse concullega's, behalve de geografische spreiding van de activiteiten, is dat Fiduciam zich niet alleen maar richt op leningen bedoeld voor specifieke vastgoedactiviteiten. Bijvoorbeeld om transformaties en renovaties van residentieel vastgoed te financieren, waarbij na de transformatie het hypothecaire stokje wordt overgenomen door een bank.

''We dragen zelf risico. Dus we zijn zelf altijd partij in elke transactie''

Van Hoogen: "Wij financieren dat soort activiteiten ook, maar doen tevens combinaties van wonen en werken en ook puur commerciële panden. Daarnaast richten we ons op uiteenlopende activiteiten als de overbruggingsfinanciering van bedrijfsovernames en de overbruggingsfinanciering van groei." Fiduciam richt zich dus niet puur op vastgoed gerelateerde overbruggingsfinancieringen. Logisch volgens Van Hoogen, omdat de markt daarbuiten veel groter is. Van Hoogen: "Fiduciam heeft onderliggend vastgoed nodig als zekerheid. Maar of je dat geld nou gebruikt om te investeren in vastgoed, in de groei van je bedrijf, in een overname of in een andere zakelijke transactie; dat is ons om het even. Wij willen ons daarmee onderscheiden, want partijen die overbruggingsfinancieringen doen met als doel de ontwikkeling, transformatie of renovatie van vastgoed zijn er genoeg."

VASTGOED JOURNAAL



Snel, effectief

“De kans dat je bij je bank terecht kunt voor een kortlopende kredietaanvraag vanaf tweeëneenhalve ton wordt steeds kleiner."

De kracht van Fiduciam is niet alleen de breedte van het aanbod, maar ook de snelheid waarmee zaken geregeld worden. Twee aspecten waar een reguliere bank niet aan kan tippen. Van Hoogen: “De kans dat je bij je bank terecht kunt voor een kortlopende kredietaanvraag vanaf tweeëneenhalve ton wordt steeds kleiner. En doet de bank het wel, dan krijg je te maken met beduidend lagere loan-to-values en aangescherpte financieringsvoorwaarden. Daarnaast duurt het bij een bank vaak een paar weken voordat je uitsluitsel krijgt over een aanvraag. Dat is voor een partij die snel wil en vaak ook moet handelen, niet handig.

VASTGOED JOURNAAL



Wie is Bardo van Hoogen?
Bardo van Hoogen (39) had na zijn studie aan de Hogeschool van Amsterdam diverse functies in het bedrijfsleven en de financiële dienstverlening. De kneepjes van de

vastgoedfinanciering leerde hij bij ING Real Estate en FGH / RNHB. Bardo woont samen en heeft een zoontje van 5. Om zijn fysieke gesteldheid op peil te houden tennist en hardloopt hij.

Bij ons krijg je snel duidelijkheid als je op zoek bent naar een financiering. Vaak binnen 48 uur. Wij hebben recent zelfs een transactie begeleidt waarbij er 7 dagen zaten tussen de aanvraag en de overdracht!" Dat er een grote behoefte is aan deze aanpak en deze snelheid, merken Bardo van Hoogen en zijn collega's aan de reacties van opdrachtgevers. Net als in Londen loopt het ook in Utrecht als een speer. Van Hoogen: "Mensen komen terug als ze eenmaal zijn geweest.

Een bridge financiering wordt ook steeds normaler gevonden. In Engeland is het heel gebruikelijk dat mensen eerst een bridge doen om een zaak snel en efficiënt te regelen en vervolgens de laagste rentedeal uit de markt te halen voor de lange termijn financiering. Een bridge financiering geeft je slagkracht op de korte termijn. Dat

is een stukje dienstverlening dat banken niet kunnen aanbieden vanwege de huidige wet- en regelgeving en doordat de organisatie te log is.”

De toekomst: one-stop-shopping

Zoals gezegd zijn de ambities van Fiduciam Nederland groot. Om dat te onderstrepen werkt de onderneming op dit moment ook aan langjarige leningen, als aanvulling op de bridge financieringen.

Bardo van Hoogen: “Het is een logische stap, want we hebben voor de bridge de gehele beoordeling al gedaan, dus kunnen we in het verlengde daarvan ook de langjarige lening doen. Voor onze klanten is het ook makkelijker, want zo kunnen ze bij één partij terecht voor het hele financieringstraject. Langjarige leningen vormen een goede aanvulling op ons productportfolio en onderstrepen onze ambities om een toonaangevend financier in Nederland te worden.”

Redactie