VASTGOED JOURNAAL

DCMF | 'Wij zijn een ondernemende financier'

27-09-2019 14:50



Jeroen Aardoom, manager sales DCMF

“Is de klant ok, is het pand ok en is het plan ok, dan stappen wij in.” Aan het woord is Jeroen Aardoom, manager sales bij Dutch Commercial Mortgage Finance, DCMF. Het geeft kort en krachtig het uitgangspunt weer dat DCMF hanteert bij de kortlopende financieringen waar ze al sinds 2012 in is gespecialiseerd. Waarmee ze één van de eerste partijen was in Nederland op het gebied van overbruggings-, ontwikkelings- en bouwfinancieringen.

De eigen inschatting van de haalbaarheid van een project is en blijft het belangrijkste, aldus Jeroen Aardoom. “Een bank kijkt naar de jaarcijfers van vorig jaar, terwijl wij kijken naar de cashflow van de komende maanden en beoordelen een project eerst op onze eigen inschatting van de haalbaarheid. Het gaat altijd om de case, waarbij het pand, de klant en het plan belangrijk zijn. Wij moeten er zelf in geloven, anders doen we het niet. Vanzelfsprekend schakelen we bij projecten altijd professionals in, zoals taxateurs en bouwadviseurs, want we zijn geen bouwkundigen. Maar de basis blijft eigen inschatting.” Vastgoedjournaal gaat aan tafel met Jeroen Aardoom en duikt in de gut-feeling waarmee deze ondernemende financier de basis legde voor een succesverhaal. Een verhaal dat zich aanvankelijk vooral richtte op ‘is wonen, wordt wonen’- projecten, maar dat sinds kort ook actief is op het gebied van commercieel vastgoed.

Kort geld

Zoals gezegd was DCMF één van de eerste partijen in Nederland die zich richtte op kortlopende ontwikkelingsfinancieringen onder het motto ‘waar is behoefte aan, waar is schaarste’. Want er was vraag naar dergelijke financieringen en ze waren er niet, aldus Jeroen Aardoom. Dus stapte DCMF in een gat in de markt waarin inmiddels diverse andere partijen ook invulling aan geven. Maar of het nu gaat om residentieel of commercieel vastgoed; het gaat altijd om ‘kort’ geld. Aardoom: “Het gaat bij ons om een leenperiode van maximaal 18 maanden. De financiële bandbreedte waarover we het hebben ligt zo tussen de 1 ton en 3 miljoen, met een gemiddelde van rond de miljoen.” Daarboven kan ook, maar dan moet het volgens Aardoom wel om een goede case gaan, waarbij waardetoevoeging voorop staat. Dat geldt overigens voor ieder project waar DCMF in stapt. Het zijn voor het merendeel projecten waar banken weg van blijven, omdat er bijvoorbeeld nog geen bouwvergunning is. Aardoom: “Wij stellen marktpartijen in staat om snel te handelen. Doen projecten waar banken niet in willen of kunnen stappen. Want sinds de crisis worden banken door nieuwe Europese wet- en regelgeving omtrent leverage- en liquiditeitsratio’s onder Basel III, beperkt in wat ze kunnen doen. Wij zijn in ons segment veel flexibeler en bieden meer mogelijkheden.” DCMF financiert dus veelal de aanloopperiode van transformatie- en ontwikkelprojecten. Hier moet gedacht worden aan een object dat (snel) aangekocht moeten worden met of zonder bouwvergunning. Of een object dat potentieel herbestemd gaat worden naar wonen, maar nu nog een kantoorbestemming heeft. Naast de aankoopfinanciering kan DCMF ook de bouwfinanciering verstrekken. Nieuw voor DCMF is dat, wanneer de huidige waarde hoger is dan de koopsom, het tot 75% van de waarde financiert tot maximaal de koopsom. Aardoom: “Bij commercieel vastgoed dat ook commercieel blijft, kijken we naar objecten waar huuroptimalisatie gerealiseerd kan worden, of een energielabel upgrade. Voor deze laatste cases is het wel essentieel dat er een duidelijke exit strategie voorhanden moet zijn.” Als een project eenmaal staat en moet worden geherfinancierd voor de lange termijn, dan stappen banken wel graag in. In dat opzicht sluit de dienstverlening van DCMF mooi aan op die van banken. Aardoom: “Wij zijn geen concurrenten van elkaar. Zij doen liever geen transformatie- en handelsfinancieringen van, zeg, tussen de 5 ton en anderhalf miljoen. Dat vinden ze weinig interessant. Ze richten zich liever op de lagere loan to value beleggingsfinancieringen of de wat grotere tickets. Ze weten ook dat als wij dat wel doen, we niet aan die klant blijven plakken. Ze gunnen ons graag deze projecten, want we hebben een bewezen track-record en werken met keurig private equity geld.”

Creativiteit

Wie is Jeroen Aardoom?
Jeroen Aardoom (49) bekleedde na zijn studie aan de Universiteit van Utrecht diverse functies in het bedrijfsleven en de financiële dienstverlening. Hij was onder andere werkzaam bij FGH Bank en Deutsche Hypo en was oprichter van het Utrechtse adviesbureau Barlavento. Sinds juli van dit jaar is hij als sales manager verbonden aan DCMF. Jeroen heeft twee kinderen van 21 en 19 jaar en is in zijn vrije tijd in de golven te vinden met zijn SUP-board. Ook maakt hij graag lange wandelingen met zijn Hongaarse Vizsla.

Volgens Aardoom is er op dit moment grote behoefte aan ‘snel’ geld. Duurt het bij een bank tot wel 4 maanden voordat de financiering van een project rond is; bij DCMF is dat geen 4 weken. Daarnaast is er bij DCMF veel eerder duidelijkheid over een aanvraag, waardoor je als marktpartij slagvaardig kunt opereren. Aardoom: “Particuliere geldschieters zijn er natuurlijk ook, maar die bieden soms niet de continuïteit die wij wel bieden. Wij hebben een solide funding line van voornamelijk Engelse private equity geld en debt funds, die niet rechtstreeks op de Nederlandse markt actief willen zijn. Bij particuliere geldschieters moet je vaak maar zien of je er met je project terecht kunt.” Behalve snelheid en continuïteit is creativiteit een belangrijk aspect van de financiële dienstverlening van DCMF. Aardoom: “Wij leveren maatwerk en denken graag mee met de klant. Dat betekent overigens niet dat we ons bemoeien met de inhoud van een plan of met bijvoorbeeld fiscale aspecten. Wij willen er met de klant wel voor zorgen een vastgoedproject tot een goed einde te brengen. Wij richten ons dan ook alleen maar op de professionele markt, waarbij we veelal te maken hebben met partijen die dedicated zijn en weten waarover ze het hebben.” Naast de financiering speelt dus ook de intensiviteit van

de begeleiding van de klant en het bouwproces een belangrijke rol. Een rol en processen die banken over het algemeen nogal lastig vinden. Aardoom: “Wij zijn en blijven vaak nauw betrokken bij een project, nadat wij geld hebben verstrekt voor aankoop en (ver)bouw. Wij monitoren de bouw goed; dat is een intensief proces wat we overigens graag doen. En we hebben er natuurlijk ook alle belang bij dat het goed gaat. Dit is ook een groot verschil met bijvoorbeeld ‘online’ partijen. Wij zijn altijd aanspreekbaar en betrokken, juist als het net even anders moet.”

Redactie