

DCMF, een niche speler met kortlopende financieringen

02-03-2020 08:00

In de Engelse markt van vastgoedfinancieringen zijn kortlopende 'bridge loans' een bekend fenomeen. Ook in de Nederlandse markt zien we steeds vaker dat partijen zich wenden tot gespecialiseerde financiers voor specifieke situaties. Vastgoedjournaal ging in gesprek met John van Gerwen, CEO bij DCMF.

Het kantoor van DCMF bevindt zich aan de Herikerbergweg in Amsterdam Zuidoost en biedt vanaf de 6e etage een mooi uitzicht op de Johan Cruijff Arena. Van Gerwen: "Dit is een mooie plek van waaruit we financieringen in heel Nederland verstrekken. We werken hier inmiddels met 12 mensen en we hebben ruimte voor verdere groei."

Van Gerwen heeft inmiddels 25 jaar ervaring in de financiële sector. Hij begon zijn carrière bij De Rabobank, was een aantal jaar zelfstandig op het gebied van corporate finance consultancy en kwam uiteindelijk via NIBC en RNBH in december 2019 naar DCMF als CEO. Van Gerwen: "Ik heb de financiële dienstverlening vanuit verschillende kanten leren kennen omdat ik heb gewerkt bij zowel bij banken en verzekeraars als het intermediair. Daarnaast ben ik in verschillende rollen actief geweest, van commercieel tot operationeel."

"Ik heb de financiële dienstverlening vanuit verschillende kanten leren kennen"

Financiering van transformatieprojecten

Op de vraag wat Van Gerwen als belangrijkste opgave ziet, reageert hij: "DCMF is volop in ontwikkeling, mijn belangrijkste taak is om DCMF naar het volgende level te brengen, verder te professionaliseren en de organisatie te laten groeien." DCMF is in 2012 opgericht en is gespecialiseerd in overbruggingsleningen, al dan niet in combinatie met bouwfinancieringen. Van Gerwen: "Kenmerkend voor ons is dat wij kortlopende leningen verstrekken met een maximale looptijd van twee jaar. De leningen worden onder andere gebruikt om liquiditeit vrij te maken en om vastgoed aan te kopen en te kunnen transformeren." Van Gerwen noemt de aankoop van een school en de aankoop van een kantoorpand dat wordt getransformeerd tot woningen. Maar ook het opsplitsen van woningen in meerdere appartementen of studio's komt regelmatig voor.

Complementair aan anderen

De klanten van DCMF zijn hoofdzakelijk vast ondernemers en ontwikkelaars. Van Gerwen:

"Vastgoedondernemers zijn mensen die waarde creëren in vastgoed. Wij financieren projecten voor hen die in omvang variëren tussen de €100.000 tot €8 miljoen." Banken willen vaak wel de uiteindelijke bestemming van een pand financieren, maar niet de weg ernaar toe. Van Gerwen: "Juist het moment voor transformatie geeft onzekerheid voor banken. Bijvoorbeeld omdat de vergunningen nog niet zijn afgegeven. Wij zijn hierin gespecialiseerd en pakken daarom dit voortraject op. Als het project gereed is wordt het verkocht of geherfinancierd bij een bank. Wij zoeken daarom ook bewust de samenwerking op met banken waarin wij het voortraject financieren en bij de exit de bank weer aan zet is. Hierdoor zijn wij complementair aan andere financiële partijen."

Uitbreiding funding

Op de vraag hoe de financieringsverhouding is van residentieel vastgoed ten opzichte van commercieel vastgoed reageert Van Gerwen: "Tot nu toe financieren we met name residentieel vastgoed. Maar sinds begin 2020 hebben wij de beschikking over funding waarmee wij ook commercieel vastgoed kunnen financieren. We kunnen dus nu ook commercieel vastgoed tijdelijk financieren waarvan de bestemming commercieel blijft." In de crisis was er een enorm aanbod van kantoren en stond enorm veel kantoorruimte leeg in Nederland. Maar op bepaalde plekken in Nederland ontstaat nu weer een tekort aan kantoorruimte. Van Gerwen: "Het aankopen van een kantoorpand en verbouwen om het weer verhuurbaar te maken, eventueel in combinatie met een

energie-label upgrade, zijn trajecten die wij financieren.” Ook nieuw bij DCMF is de mogelijkheid om nieuwbouw woningen te financieren. “Ondanks dat het afgeven van vergunningen veel vertraging oploopt, zien we steeds meer projecten loskomen en de vraag toenemen.”

“Wij zoeken daarom ook bewust de samenwerking op met banken”

Vertrouwen in de toekomst

Op de vraag of er een bepaalde regio is waar DCMF zich op richt is Van Gerwen heel duidelijk: “Wij financieren door heel Nederland, wij sluiten geen gebieden uit.” Vorig jaar was een succesvol beleggingsjaar in de vastgoedmarkt. “Dat klopt,” reageert Van Gerwen. “Ook dit jaar belooft weer een goed jaar te worden. Ik merk dat veel beleggers op zoek zijn naar rendement en om rendement te kunnen maken moet je soms projecten oppakken die niet standaard zijn. En daar zijn wij de geschikte financieringspartner voor,” aldus de CEO van DCMF tot besluit.

Sebastiaan Roggeveen