VASTGOED JOURNAAL

'Gezond verstand als basis voor financieren'

02-10-2020 09:18



John van Gerwen hoort het steeds vaker van klanten. Financieringsaanvragen die niet door het goedkeuringstraject van geldverstrekkers komen omdat er een vinkje ontbreekt en er niet naar het geheel wordt gekeken. Over het effect van de overdrachtsbelasting is hij duidelijk. " Uiteindelijk zal dit tot hogere huren gaan leiden en een prijsopdrijvend effect hebben." Een gesprek over corona, het gebruiken van gezond verstand bij het beoordelen van kredietaanvragen en het woningmarktbeleid. "De overheid wentelt haar eigen falen af op de vastgoedbelegger."

"We worden nog wel eens in de hoek van 'duur' weggezet maar onze tarieven zijn concurrerend"

Toen in maart de intelligente lockdown werd afgekondigd, zag John van Gerwen daar al vrij snel de effecten van. "Vooral in het begin was nog onduidelijk wat het virus precies was en wat het met ons zou kunnen gaan doen. In lopende projecten en lopende aanvragen brak een soort paniek uit. Partijen wilden weten dat ze hun projecten ergens gefinancierd konden krijgen dus we kregen een enorme hoeveelheid aan aanvragen binnen. Kredietaanvragen die overigens niet allemaal bij DCMF pasten."

VASTGOED JOURNAAL



Vertrouwen

VASTGOED JOURNAAL



Die periode heeft volgens Van Gerwen overigens niet zo heel lang geduurd. Al snel zag hij het vertrouwen in de markt weer terugkeren. “De krapte op de woningmarkt is er en blijft er voorlopig nog. Dus vooral in dat segment kwamen toch al snel partijen de markt weer op om te investeren.” Toen het weer wat aantrok bespeurde Van Gerwen twee verschillende bewegingen. “Een aantal spelers was terughoudend. Die groep zat duidelijk te wachten op een prijscorrectie om vervolgens tegen een discount te kunnen instappen en zo met een goedkope inkoop de eerste winst veilig te stellen.” De andere beweging werd gemaakt door wat Van Gerwen de groep positievelingen noemt. Die gingen alles behalve op hun handen zitten en pakten gewoon de draad weer op. Van Gerwen: “Inderdaad, de groep die voor de discount ging, had het nakijken want die prijsverlaging is helemaal niet gekomen.”

Inmiddels is het bij DCMF weer business as usual. DCMF financiert transformaties en nieuwbouw met kortlopende leningen. Van Gerwen: “We financieren het eerste, zeg maar, wat moeilijkere en risicovolle traject. Reguliere financiers vinden het prachtig om in te stappen als deze projecten klaar zijn. Maar als de bouwtekeningen nog moeten worden opgesteld of de vergunningen nog moeten worden aangevraagd, kan het project nog alle kanten opgaan en doen ze niet mee. Dan zijn er voor hen nog te veel onzekerheden. Daar zijn wij echter in gespecialiseerd.” Na een korte stilte zegt hij: “Natuurlijk zien wij die onzekerheden ook, maar we hebben daar een zienswijze omheen gebouwd om die risico’s te onderscheiden en samen met de eigenaar hanteerbaar te maken.”

Gezond verstand

Volgens Van Gerwen gaat het daarbij vooral om het gezond verstand te gebruiken. “Wij kijken naar onderpand, locatie maar vooral ook naar de ondernemer. Men moet ervaring en een trackrecord hebben. Met gelukszoekers gaan we niet in zee.” Daarnaast richt DCMF zich meer op de waarde die in een project wordt gerealiseerd dan op de risico’s. Van Gerwen geeft als voorbeeld een kantoorvilla die na verbouwing naar appartementen een projectwinst van 500.000 euro oplevert. Dat kan in de uitvoering misschien nog een beetje tegenvallen maar de waardecreatie die er hoe dan ook is, hebben wij op ons netvlies staan. Als je dat net even wat meer centraal stelt dan de risico’s kun je veel genuanceerder naar een project kijken. Natuurlijk moet het totaalplaatje kloppen maar dat krijg je vaak niet vastgelegd in een excellsheet of op een afvinklijstje.” Hij wil er maar mee zeggen dat het kader waarin DCMF werkt, flexibel is en kan worden opgerekt als het verhaal erachter goed is. Verduidelijkend: “Als er een verhoogd risico op het ene onderdeel van het project zit maar dat kan worden opgevangen door een minder hoog risico op een ander onderdeel binnen het project dan staan wij open om het gesprek aan te gaan om een financiering op te tuigen. Het komt ook voor dat iemand moeite heeft om de rentelast tijdens de bouw te betalen. Als dat geld bij verkoop wel vrijkomt dan zoeken we daar een oplossing voor. Dan kunnen we bijvoorbeeld de rente tijdens de ontwikkeling wat lager zetten en vervolgens een hogere exitfee rekenen.”

Rentepercentage

VASTGOED JOURNAAL



Over John van Gerwen

Van Gerwen is inmiddels ruim 25 jaar actief in de financiële sector. Hij begon zijn carrière bij de Rabobank, was een aantal jaar zelfstandig op het gebied van corporate finance consultancy. Daarna volgden NIBC en RNHB om in december 2019 CEO van DCMF te worden.

Het r-woord is gevallen. “We worden nog wel eens in de hoek van ‘duur’ weggezet maar onze tarieven zijn concurrerend. We werken met rentepercentages van een half procent per maand. Op sommige onderdelen moet men wat meer betalen maar dan lopen we ook meer risico. Voor de goede orde, we verstrekken geen beleggingsfinanciering dus moet je onze tarieven ook niet daarmee vergelijken. We financieren 100 procent van de transformatie, én we doen nieuwbouw”, aldus Van Gerwen die ook voor de komende jaren een sterke groei ziet in dit segement. “In de zes jaar dat DCMF nu bestaat, hebben we ruim500 projecten gefinancierd. We hebben ongeveer 450 miljoen euro verstrekt en die lijn trekken we door.”

Wat daarbij helpt, is dat langzaam maar zeker ook hier in Nederland kort- versus lang financieren als twee momenten in een project worden gezien. In de Engelse markt zijn kortlopende ‘bridge loans’ al decennia een bekend fenomeen. “Je hebt nu eenmaal de projectfase en de fase na de realisering. Dus zoek je als ontwikkelaar specifiek naar een financier voor de ontwikkelingsfase. Is het klaar dan kan er een strik om het project en kun je op zoek naar de beste partij om het te herfinancieren. Bij elke fase hoort een andere financiering.”

VASTGOED JOURNAAL

Hij voorziet de komende jaren dan ook nog een flinke groei in de markt. Tegelijkertijd plaatst Van Gerwen wel een kanttekening bij de huidige ontwikkelingen in de markt. “Wat je ziet is dat projecten langer duren omdat de doorlooptijden oplopen. Vergunningstrajecten die stroperig zijn en telkens weer nieuwe vragen die over de ontwikkeling worden gesteld. Er zijn beleggers en ondernemers die daarom afhaken en geen grote projecten meer oppakken. Dat is wel iets dat breed in de markt speelt.” Van Gerwen vindt Rotterdam wat dat betreft een goed voorbeeld van hoe het zou moeten. “Daar is een transformatieloket ingericht om de ontwikkelingen te versnellen. In Rotterdam staat de woningnood boven aan de agenda. Maar er zijn tal van gemeenten, zowel groot als klein, die de besluitvorming maar eindeloos voor zich uit blijven schuiven. Met alle gevolgen van dien.”

Falen

"Een belegger zal de afweging opbrengsten versus kosten blijven maken. Als de kostprijs van zijn investering omhoog gaat zal hij de huur omhoog gooien"

Hij werpt kijkt uit het raam van zijn kantoor en laat zijn blik gaan over de skyline van Amsterdam. Dan zegt hij: “De overheid wentelt haar eigen falen af op de vastgoedbelegger. Het komt toch niet door de vastgoedbelegger dat er woningnood is en de starter niet aan een huis kan komen? Zo’n verhoging van de overdrachtsbelasting vind ik dan ook echt niet op zijn plaats. En het heeft geen enkele zin. Een belegger zal de afweging opbrengsten versus kosten blijven maken. Als de kostprijs van zijn investering omhoog gaat zal hij de huur omhoog gooien. Zo simpel is dat. Bovendien worden door transformaties extra wooneenheden gecreëerd in een krappe markt. Ik begrijp dan werkelijk niet waarom je dat zou moeten bestraffen.”

Over DCMF

DCMF was in 2015 de eerste in de Nederlandse markt die zich specifiek richtte op kortlopende financieringen. Met een deskundig en gespecialiseerd team biedt de organisatie maatwerk financiering waardoor de klanten hun vastgoedprojecten kunnen realiseren. DCMF financiert transformatieprojecten, nieuwbouw en overbruggingen.

Redactie