

'Bridgefinanciering krijgt ook in Nederland een volwassen status'

02-10-2020 10:21



Vergeleken met vorig jaar is wel het een en ander veranderd bij bridgefinancierder Fiduciam. Toen spraken we elkaar op een bescheiden kantoorzolder aan het Lucasbolwerk in Utrecht; een plek die werd ingeruild voor een serieus kantoor in Hilversum. De huisvesting veranderde, het enthousiasme en de ambitie is even groot als een jaar geleden.

“Mensen die een bridgefinanciering willen, moeten allereerst aan Fiduciam denken.”

“We groeien weliswaar iets minder hard dan verwacht en gedacht, ‘met dank aan’ corona, maar we hebben het afgelopen jaar volop goeie deals gedaan”, aldus country manager Bardo van Hoogen, die ons samen met senior accountmanager Jeroen Immink te woord staat. Corona had dus zijn weerslag op de business, omdat iedereen begin maart wel even zijn adem inhield en een tikkeltje voorzichtig werd vanwege de onduidelijkheid waar het met waarderingen heen zou gaan. Maar de mannen zijn op dit moment, we schrijven begin september, optimistisch gestemd. We krijgen het alsmaar drukker, aldus Van Hoogen en Immink.



Bridgefinancieringen steeds gebruikelijker

“We zien dat ons specialisme, bridgefinanciering, een flinke groei doormaakt”, zo legt senior accountmanager Jeroen Immink uit, “en ook in Nederland een steeds gebruikelijker vorm van financieren wordt. Vergelijkbaar met de positie die het heeft in landen als Engeland, waar ter wille van de slagvaardigheid en snelheid veel vaker een beroep wordt gedaan op deze wijze van financiering. Daar wordt heel vaak een bridgefinanciering ingezet om een zaak snel te regelen, waarna de laagste rentedeal uit de markt wordt gehaald voor de lange termijn financiering. Een bridgefinanciering geeft je slagkracht op korte termijn. Je ziet dat banken door de huidige wet- en regelgeving en mede door de vaak wat loggere organisatie hier niet altijd aan kunnen voldoen.”

Value-add

“Een bridgefinanciering geeft je slagkracht op korte termijn.”

Bridgefinanciering is, het woord zegt het al, een overbruggingskrediet. Bij Fiduciam gaat het dan om een kortlopende lening met een looptijd van minimaal 6 tot maximaal 36 maanden en een omvang variërend van zo'n 500k tot 25 miljoen met onroerend goed als onderpand. Daarbij richt ze zich niet louter op leningen voor specifieke vastgoedactiviteiten, zoals transformaties en renovaties van residentieel vastgoed, waarbij na de

transformatie of renovatie het hypothecaire stukje wordt overgenomen door een bank. Fiduciam financiert namelijk ook combinaties van wonen en werken en puur commerciële panden en verzorgt ook de overbruggingsfinanciering van bedrijfsovernames en groei van de eigen onderneming. Bardo van Hoogen: 'Het gaat bij ons meestal om value-add transacties, waarbij de onderliggende zekerheid wel altijd vastgoed is, maar het doel niet altijd vastgoed gerelateerd hoeft te zijn.' Daarmee onderscheid Fiduciam zich duidelijk van andere partijen die zich met overbruggingsfinancieringen voornamelijk richten op ontwikkeling, transformatie en renovatie van het onderliggende vastgoed.

Grensoverschrijdend

VASTGOED JOURNAAL



Een ander aspect waarmee Fiduciam zich onderscheidt van haar Nederlandse concullega's is dat het verder kijkt dan de landsgrenzen. De functieomschrijving van Bardo van Hoogen, country manager, geeft al aan dat Fiduciam een internationaal opererende onderneming is, die actief is in diverse landen. Bardo van Hoogen legt uit: "Behalve in Nederland is Fiduciam in een achttal andere Europese landen actief, waaronder het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Spanje, Ierland, België, Duitsland en Zwitserland. En we zijn op het moment ook bezig met Zweden." Fiduciam begon overigens met haar activiteiten in London rond de jaarwisseling van 2014/2015 en vestigde zich in het voorjaar van 2018 in Utrecht met Bardo van Hoogen aan het roer. Van het internationale aspect in de dienstverlening van Fiduciam kunnen de Nederlandse klanten die transacties willen die grensoverschrijdend zijn, profiteren. Want er is bij Fiduciam een grote internationale expertise aanwezig.

Snelheid

Een ander belangrijk aspect waarmee Fiduciam zich, zoals al eerder gezegd, onderscheidt, is de snelheid waarmee zaken geregeld kunnen worden. Bardo van Hoogen: "De kans dat je bij je bank terecht kunt voor een kortlopend krediet vanaf vijf ton wordt steeds kleiner. En doet de bank het wel, dan krijg je te maken met lagere loan-to-values en aangescherpte financieringsvoorwaarden. Daarnaast duurt het bij een bank vaak een paar weken voordat je uitsluitel krijgt over een aanvraag. Dat is voor een partij die snel een antwoord wil, omdat een zaak anders aan zijn neus voorbij gaat, niet handig. Wij bieden in dat opzicht sneller duidelijkheid. En acteren ook sneller. Niet alleen met betrekking tot de financiering zelf, maar ook wat betreft de afhandeling richting notaris en het passeren van de zaak."

De toekomst

Tot slot krijgen we het nog even over de toekomst van Fiduciam. Bardo van Hoogen: "Die zien we heel positief. Onze funding is goed op orde, dat is het belangrijkste. De groei is iets minder dan waar we halverwege maart nog op rekenden, maar het gaat goed! Zo zijn we in Engeland recent geaccrediteerd bij de British Business Bank, wat betekent dat we gezien worden als serieuze partij. In Nederland zijn we één van de founding partners van de Stichting MKB financiering. En zoals Jeroen zonet al zei; de markt voor bridgefinancieringen groeit in Nederland. Je ziet de markt zich ontwikkelen. Wij zijn ambitieus genoeg om daarin een vooraanstaande positie in te willen nemen. Mensen die een bridgefinanciering willen, moeten allereerst aan Fiduciam denken. Dat was vorig jaar onze ambitie en dat is nog steeds onze ambitie."