VASTGOED JOURNAAL

'Waar veel financiers afhaken zetten wij door'

02-10-2020 12:13



‘Eigenlijk is deze tijd zeer gunstig voor ons’, zeggen de drie partners van Solid Finance. Zo’n optimistische kijk, dát zie je weinig in deze onzekere economische tijden. Toch zit er geen greintje overdrijving in. Voor geldverstrekkers in met name residentieel vastgoed waait de wind gunstig, zeker als je lef toont.

Keukentafelgevoel

''Wij ondernemen met ons eigen geld, en neem van mij aan: we hebben een hekel aan geld verliezen.''

Ze noemen zichzelf ‘ondernemende financiers’, Jan Meijer en Gerard Kappert, de oprichters van Solid Finance, en bedrijfsjurist Stefan Arendsen. En als iémand die titel mag dragen, zijn zij het. Want waar banken, vastgoedfondsen en buitenlandse investeerders zich terugtrekken, stappen zij juist naar voren. ‘Natuurlijk kijken wij naar het risicoprofiel van een project en doen we een externe toetsing’, zegt Jan, ‘maar minstens zo belangrijk is de ondernemer. Wij houden van intuïtief zakendoen en gaan verder dan de meer traditionele geldverstrekkers, bij woningprojecten soms tot 100% loan to cost-financiering. Projecten die nog niet rijp zijn voor een bank omdat er nog geen vergunning of huurder is, passen bij ons. En ondernemers met weinig eigen vermogen kunnen ook bij ons terecht, mits de casus - en ons gevoel - goed zijn.’

Het is het klassieke verhaal van de keukentafel en het rekensommetje op het bierviltje, aldus Gerard: ‘Zo zijn we begonnen. Inmiddels hebben we een gedegen structuur van werken, maar het keukentafelgevoel is nooit verdwenen. Vaak gaat het bij vastgoedfinanciering zo: vinkje, vinkje, kruisje, en dan gaat de financiering niet door. Wij kijken hoe we van dat kruisje een vinkje kunnen maken. Net als de vastgoedondernemer zijn wij ondernemer. Wij ondernemen met ons eigen geld. Neem van mij aan: we hebben een hekel aan geld verliezen.’ Jan: ‘Dat betekent ook dat, mocht er iets fout gaan, wij de regie pakken en het netjes oplossen, voor de klant

en voor onszelf.’



Eén van de grote voordelen van deze manier van werken is snelheid, aldus Stefan: ‘Door de combinatie van de casus, ons fingerspitzengefühl en de externe toetsing (die hooguit een dag of drie kost) kunnen we snel schakelen. Onze contracten zijn gestandaardiseerd, het proces is smooth ingericht, waardoor we snel een maatwerk-offerte kunnen bieden. Wij zitten vaak met ondernemers aan tafel die een opportunity zien en snel moeten reageren. Binnen één tot twee weken kunnen we een deal afronden. En dan ben ik nog de voorzichtige van ons drieën, ik zie altijd wel beren op de weg.’ ‘Die Gerard en ik vervolgens afschieten’, lacht Jan.

Gunstig investeringsklimaat

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

De website van Solid Finance opent met de slogan ‘Vastgoed buitengewoon financieren’. Die woorden hebben een dubbele lading. Alle drie komen ze uit Oost-Nederland, hun kantoor in Ede noemen ze gekscherend ‘het westen’. Veel door Solid Finance gefinancierde projecten bevinden zich dus ‘buiten’ hun habitat. Daarnaast willen ze ‘gewoon’ zakendoen. Zie daar de dubbele betekenis van ‘buitengewoon’, want naast deze ludieke verklaring worden de USP’s van Solid Finance - risicodragend en ondernemend financieren - herkend in de markt. Amper drie jaar geleden zijn de heren echt ‘gas gaan geven’, zoals ze het noemen, en is ‘de keukentafel’ ingeruild voor het serieuzere businessmodel. Vorig jaar is er voor zo’n 750 miljoen euro financiering aangevraagd (‘zoveel muntjes hebben we ook weer niet’) en voor 120 miljoen risicokapitaal gerealiseerd.

De groei zit er goed in. Solid Finance heeft in haar nog maar korte bestaan naam gemaakt als (mede)financier van veel spraakmakende projecten. Steeds vaker zijn dat transformaties van kantoren of bedrijfspanden tot wooneenheden (zoals een zuivelfabriek in Amstelhoek, een belastingkantoor in Emmen, een pakhuis in Leeuwarden, een oud KPN-gebouw in Zwolle en meerdere projecten in Amsterdam en Rotterdam). En het klimaat is gunstig, aldus Jan: ‘Het woningtekort houdt aan en de rente zal voorlopig laag blijven. De aanvragen voor financiering van met name residentieel en zorgvastgoed stromen binnen. Corona lijkt geen invloed op onze business te hebben. Misschien wel als de crisis tot meer werkloosheid gaat leiden. Maar we denken ook dat thuiswerken populair blijft, waardoor er wellicht meer kantoorruimte leeg komt te staan die getransformeerd kan worden. De tijd zal het leren. Waar de sector wel veel last van heeft is de vertraging in de uitgifte van vergunningen. Corona heeft de overheid platgelegd, projecten lopen daardoor vast.’

Los van deze tijdelijke hick up staat de financieringsmarkt er dus goed voor, aldus Gerard: ‘Er is veel geld in de markt. De meeste concurrentie zit bij projecten die al gebouwd zijn of een vergunning hebben. Zodra er sprake is van bestemmingsrisico blijven er weinig partijen over. De banken haken dan af, maar ook bijvoorbeeld buitenlandse investeerders. Wij niet.’

Plezier en ondernemerszin

"De overheid slaagt er maar niet in fundamentele stappen te zetten naar meer bouwvolume."

Ondanks alle positieve energie die het businessmodel van Solid Finance oproept, is er ook een kritische noot. Soms wordt het slagvaardig werken wel erg belemmerd, vindt Gerard: ‘De overheid slaagt er maar niet in fundamentele stappen te zetten naar meer bouwvolume. Integendeel, zij doet er juist alles aan om voortgang te frustreren, met nadelige consequenties voor de consument, want reken maar dat beleggers extra kosten door bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting of stadsverwarming in de huurprijs verrekenen. Dat ze dat niet doorhebben in Den Haag is onbegrijpelijk.’

Toch ontneemt dit overheidsbeleid de heren niet het plezier in hun business. Bovendien kunnen ze met elkaar lezen en schrijven, ook handig. ‘Wat voor ons voorop staat is de lol,’ zegt Jan. ‘We vinden dit vooral heel leuk om te doen, met ondernemerszin in mooie projecten investeren.’

Redactie