

'Transformaties financieren vergt denken in oplossingen'

12-07-2021 12:03

Het transformeren en renoveren van vastgoed is een vak apart, dat geldt ook voor de financiering hiervan. Vastgoedjournaal sprak hierover met Frank van Moorselaar, Marcel Palsgraaf en Folkert Eggink van vastgoedfinancieringsplatform Mogelijk. "Als je denkt in oplossingen dan is er in elke fase een financieringsstructuur te bedenken."

Jaarlijks worden meer dan 12.000 panden getransformeerd naar woningen, meldt het CBS. Het gaat om een kleine 13% van alle woningen die aan de woningvoorraad worden toegevoegd. Ook blijkt uit ramingen van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en Locatus dat door de huidige coronacrisis de winkelleegstand in binnensteden met 40% kan stijgen tot begin 2022. Hier liggen dus veel kansen voor transformatie. Maar hoe zit het met de financiering van deze projecten?

De thema's transformatie en renovatie worden steeds actueler, dat merkt ook financieringsplatform Mogelijk. "Als we terugkijken naar de afgelopen vijf jaar dan is ongeveer 15% van de projecten die wij financieren een transformatie- of renovatieproject geweest. Maar als we kijken naar afgelopen jaar en dit jaar dan is dat alweer gestegen naar 25%. De vraag vanuit de markt, vanuit de investeerderskant maar ook de ontwikkelaarskant, zien we toenemen," vertelt algemeen directeur Folkert Eggink aan Vastgoedjournaal.

Projectontwikkeling in het DNA

Financieringsplatform Mogelijk is vijf jaar geleden gestart, ontstaan vanuit de samenwerking tussen een projectontwikkelaar en makelaar BOG. Eggink vervolgt: "Het zit dus in ons DNA om mee te denken met projectontwikkelaars en kansen te zien in plaats van alleen maar obstakels. Wij zijn niet van het hokjesdenken en laten ons ook niet beperken door strikte productstructuren zoals bij banken. We willen juist meedenken en gedurende het hele proces een oplossing bieden."

Mogelijk richt zich op ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders. Aan de ene kant kunnen ondernemers en vastgoedbeleggers bij Mogelijk terecht die een financiering zoeken bij het aankopen van een bedrijfspand of een huis of appartement voor de verhuur. Aan de andere kant biedt Mogelijk ook de kans om met opgebouwd kapitaal de zakelijke hypotheek te financieren van ondernemers. Op deze manier is Mogelijk een 'one-stop-shop' als het gaat om vastgoedfinancieringen. (tekst gaat verder onder de foto)

Snel schakelen

Eggink vertelt: "Omdat wij primair een vastgoedbedrijf zijn, hebben wij een scherp oog voor welke risico's er zijn om een pand te transformeren. We worden steeds beter gevonden voor grotere projectontwikkelingen. Je merkt dat de traditionele banken minder trek hebben in hogere risicofinanciering en zich puur richten op de ratio, cijfers en past dit binnen onze kaders? Wij werken met private investeerders en oud-ondernemers en zij kunnen zich beter verplaatsen in een mooi plan en zien de kansen van het vastgoed."

Kennis van projectontwikkeling in huis

Een ontwikkelaar hoeft dus niet al het hele transformatieproject te zijn doorlopen of alle vergunningen al gereed te hebben om aan tafel te kunnen schuiven bij Mogelijk. "Integendeel, in het begin van zo'n projectontwikkeling zit veel onzekerheid, waaronder financiering. We hebben veel kennis en knowhow in ons bedrijf en kunnen zo snel schakelen," voegt Frank van Moorselaar, zelf projectontwikkelaar van huis uit en nu vastgoedspecialist bij Mogelijk. In deze rol heeft hij het eerste contact met de aanvragers en investeerders.

De eerste stap is altijd een quickscan. Van Moorselaar vertelt: “We kijken naar onder meer de courantheid, de ligging, de waarde ten opzichte van de gewenste leensom, de kwaliteit en de alternatieve aanwendbaarheid. Bij ons is de waarde en potentie van een object belangrijker dan de jaarrekening. Ook is het handig om te weten hoe ver de plannen zijn, dan kunnen we daarbij de juiste financieringsstructuur vinden.”

Korte looptijden

“Als je de eerste toets van de stenen hebt doorstaan, kunnen we daarna inzoomen op je financiële situatie. Wij helpen je om de doelen te behalen en met een klein team werk je naar een passende oplossing toe. Daarbij werken we met flexibele condities, korte looptijden en indien mogelijk kunnen we de financiering binnen een week bij de notaris laten passeren,” vervolgt Marcel Palsgraaf, accountmanager bij Mogelijk. Hij begeleidt de klant gedurende het proces. “De duidelijkheid die we bieden onderscheidt Mogelijk.”

Projectontwikkeling kent een bepaalde onzekerheid, dus het is belangrijk om een financier te hebben die mee kan veren, flexibele producten heeft en de juiste kennis in huis heeft.

Denken in oplossingen

Hij vervolgt: “Als je denkt in oplossingen dan is er in elke fase een financieringsstructuur te bedenken.” Als voorbeeld noemt hij: “Een aanvrager kwam langs omdat hij een horeca-object heeft met een woning erboven, hij is van plan dit te herontwikkelen naar appartementen. Wanneer de vergunning hiervoor gereed is, krijgt het object een andere waarde. Omdat we werken met vriendelijke aflossingsoplossingen kunnen we altijd meegroeien in liquiditeit en inbreng. Want als het object getransformeerd is en de eigenaar de appartementen wil gaan verhuren, kunnen wij bijvoorbeeld een buy-to-let financiering aanbieden. Zo kan je dus meegroeien.”

Tot €10 miljoen

“We beginnen vanaf €50.000 en bieden financieringen aan tot €3 miljoen, maar dit hebben we onlangs verder kunnen uitbreiden naar €10 miljoen. We merken vanuit de markt dat hier vraag naar is en onze investeerders zijn ook bereid hieraan mee te werken. Er is veel liquiditeit in de markt, dus we willen als platform zorgen dat dit op de juiste plekken en bij de juiste projecten terecht komt,” aldus Van Moorselaar. (tekst gaat verder onder de foto)

Folkert Eggink en Marcel Palsgraaf

Duurzaamheidsinvesteringen

Speelt duurzaamheid nog een belangrijke rol bij het goedkeuren van financieringsaanvragen? Eggink vertelt: “Mogelijk is een platform om de financieringsvraag te matchen met geld in de markt. Wij gaan daarbij niet op de stoel zitten van de ondernemer of de investeerder, wij willen deze partijen juist met elkaar verbinden. Wat wij wel kunnen doen is vanuit herfinanciering of een tweede leendeel dat stukje liquiditeit vrijmaken voor extra duurzaamheidsinvesteringen.”

Wees realistisch

Zijn er nog bepaalde valkuilen waar je op moet letten als ontwikkelaar? Palsgraaf vertelt: “Je moet vooral oppassen dat je niet te veel meegaat in de gekte van de markt. Er is een groot huizentekort, maar de trend van verkamering of mini-units die juridisch zijn gesplitst zijn niet altijd haalbare plannen. Gemeenten zijn bezig nieuwe regels hierover in te stellen en willen dit niet meer overal toelaten.”

Ook is het belangrijk realistisch te zijn. Bijvoorbeeld over vergunningstrajecten, maar ook de stijgende arbeids- en materiaalkosten. Daarnaast is niet ieder gebouw geschikt voor transformatie. “Soms is sloop een betere optie. Maar wij denken graag mee om het beste uit een project te halen. Wij willen ook een goed gevoel hebben bij een plan, want wij moeten dit ook verdedigen naar de investeerders toe,” aldus Palsgraaf.

Vastgoedspecialist

Tot besluit zegt Eggink: "Projectontwikkeling kent een bepaalde onzekerheid, dus het is belangrijk om een financier te hebben die mee kan veren, flexibele producten heeft en de juiste kennis in huis heeft. En dat is Mogelijk in een notendop. Het komt erop neer: wij zijn niet een hypotheekverstrekker, maar een vastgoedspecialist."

Over de foto's

De foto's zijn genomen bij één van de door Mogelijk gefinancierde projecten. Het gaat om een verbouwing van een bestaand vergadercentrum in Edam dat in de jaren '70 door de huidige eigenaar zelf is ontworpen voor het Hoogheemraadschap Kennemerland.

Het pand heeft op dit moment een gemengde bestemming en is onder andere bestemd voor wonen. Het pand heeft een verhuurbare oppervlakte van circa 1.300 m² en wordt nu gebruikt als vergaderruimte door de gemeente.

Het plan van de huidige eigenaar is om het bestaande pand te herontwikkelen tot 11 appartementen bestemd voor de verkoop. De verwachting is dat de woningen in juli 2022 worden opgeleverd.

"Deze klant heeft nu een overbruggingsfinanciering via ons ontvangen, waardoor de transformatie verder geformaliseerd kan worden. Dit is een goed voorbeeld van een project waarbij wij kijken naar de huidige bestemming en de mogelijkheden die aanwezig zijn conform het bestemmingsplan en ontwikkelingsplannen van de aanvrager," aldus Marcel Palsgraaf, accountmanager bij Mogelijk.

Kimberly Camu