VASTGOED JOURNAAL

“Als klanten snel moeten acteren, dan zijn wij de ideale partij”

12-10-2022 08:12



“Belangrijk bij alles wat we financieren is de vraag: is het te herfinancieren of te verkopen? Wij financieren een vastgoedproject voor maximaal twee jaar, maar kijken altijd verder dan die horizon, de exit.” Aan het woord is John van Gerwen, CEO van DCMF, één van de eerste partijen in Nederland die zich exclusief richtte op het verstrekken van kortlopende financieringen voor zogenaamde value-add projecten. Hij neemt Vastgoedjournaal mee in de snelle wereld van bridge financieringen.

“Als het moet, kunnen we binnen twee weken bij de notaris zitten"

“We doen veel clean bridges, waarbij een ondernemer bijvoorbeeld snel geld nodig heeft om een object aan te kunnen kopen. Dat kunnen wij snel financieren voor de korte termijn. Daar kan dan een vergunning op worden aangevraagd, bijvoorbeeld om het object te transformeren tot woningen of tot een combinatie van commercieel en woningen. Vervolgens kan het met de vergunning worden doorverkocht of zelf ontwikkeld worden. Kortom, als klanten snel moeten acteren, dan zijn wij de ideale partij. Als het moet, kunnen we binnen twee weken bij de notaris zitten. Bij een bank kost zo’n traject al gauw minimaal twee maanden. Maar dan is de deal weg.”

VASTGOED JOURNAAL



Snel schakelen

“Iedereen die dacht dat je met vastgoed wel even snel geld kon verdienen, haakt nu af"

Snelheid staat dus voorop bij DCMF. Daarbij kan het, volgens John van Gerwen, ook gaan om andere situaties waarbij een ondernemer snel geld nodig heeft. Bijvoorbeeld om een zakenpartner uit te kopen. John van Gerwen legt uit: “Financieren gebeurt altijd op basis van vastgoed, maar het doel hoeft niet per se vastgoed gerelateerd te zijn. Het kan ook zijn dat het geld wordt aangewend voor bijvoorbeeld een overname. We stellen geen eisen aan het bestedingsdoel, maar willen wel zekerheid dat er afgelost kan worden. Met een kortlopende financiering bij ons kun je geld naar voren halen.”

Gezond verstand

DCMF werkt landelijk. En hoewel ze het merendeel van de deals sluit via haar netwerk van tussenpersonen die veel lokale/regionale kennis meebrengen, blijft het volgens John van Gerwen ook een kwestie van je gezond verstand gebruiken. “Je krijgt een project met een verhaal en dan heb je al heel snel een gevoel van: het klinkt goed of het klinkt niet goed. We werken hier met heel ervaren mensen, die weten van de hoed en de rand. Het gaat natuurlijk niet alleen maar om het object en de plek, maar ook om de persoon die de lening afsluit. Persoonlijk contact met de klant is dus ook belangrijk. Ook daar heb je een bepaald gevoel bij.” Nu de marktsituatie lastiger wordt, met stijgende bouwprijzen en een tekort aan vakmensen, ziet John van Gerwen

dat het kaf van het koren gescheiden wordt. “Iedereen die dacht dat je met vastgoed wel even snel geld kon verdienen, haakt nu af, waardoor de echte professionals overblijven. Die zien ook nog steeds heel veel kansen. Want laten we wel wezen: de vraag naar woningen blijft onverminderd groot.”

Creativiteit

VASTGOED
JOURNAAL



John van Gerwen ziet dan ook nog altijd een toename van de activiteiten, ook al omdat banken zich steeds meer terugtrekken, mede door strengere wet- en regelgeving en door beleid. John van Gerwen: “Ze worden steeds strenger in de beoordeling van aanvragen. Er is bijna geen ruimte meer voor het ambacht van kredietverlening, zoals ik het wel eens noem. Je hebt een kader en als je van de tien vinkjes er ‘maar’ negen hebt, dan is het jammer, maar gaat de deal niet door. Wanneer een project eenmaal goed op de rails staat, dan willen de meeste banken maar wat graag herfinancieren. Maar om een project van de grond te krijgen is het nodig dat er partijen zijn zoals DCMF. Wij dragen wel dezelfde risicobril als de banken, maar zijn creatiever en hebben een behoorlijk mandaat. Wij hebben meer speelruimte en kunnen aanvullende zekerheden vragen, wanneer we het risico te hoog vinden. Er zijn vaak manieren om een uitweg te vinden, om het einddoel te bereiken. Dat is nou het ambacht van kredietverstrekking.”

Nieuw: buy-to-let

Om klanten nog beter van dienst te kunnen zijn, heeft DCMF haar dienstverlening recent uitgebreid met een buy-to-let product. Nadat een transformatieproject is voltooid met behulp van een bridge financiering, is een klant meestal op zoek naar een partij die de herfinanciering voor de lange(re) termijn voor hem wil verzorgen. John van Gerwen: “Tot nog toe konden we die behoefte niet invullen, omdat het ook om een heel andere fundinglijn vraagt en een heel ander aanvraagproces. Plus andere rentetarieven en andere kaders. Een bridge financiering is altijd maatwerk, omdat ieder project weer anders is. Dit buy-to-let product is wat meer gestandaardiseerd. Overigens richten we ons met dit buy-to-let product niet alleen maar op klanten die bij ons een bridge hebben gedaan, maar ook op alle andere klanten die behoefte hebben aan een lange termijn financiering. Ook voor het intermediair worden we interessanter, omdat we nu niet alleen korte termijn financieringen aanbieden, maar ook lange termijn. We verwachten daardoor ook een zekere kruisbestuiving, omdat we twee complementaire producten aanbieden. Dat maakt het extra interessant.”

Nieuwe aandeelhouder

De ontwikkeling van het nieuwe buy-to-let product hangt nauw samen met de komst van een nieuwe aandeelhouder, namelijk Cerberus Capital Management, een Amerikaanse investeerder. John van Gerwen: “Zij zijn ingestapt, omdat ze veel fiducie hebben in de Nederlandse vastgoedmarkt en in de ontwikkeling ervan. Daarbij ondersteunen ze ons om een best in class by-to let platform te bouwen. En daar zijn wij natuurlijk erg blij mee.”

Redactie