VASTGOED JOURNAAL

‘Crowdfinance is een volwassen maatwerk financieringsvorm’

12-10-2022 15:09



Crowdfunding voor vastgoed is in relatief korte tijd uitgegroeid tot een volwassen financieringsvorm. Een vorm die ook door ondernemers en vastgoedbeleggers inmiddels is ontdekt en waar investeerders dol op zijn. “Je ziet met vastgoed afgedekte financieringsaanvragen in de meeste gevallen heel snel vollopen.” Een gesprek met oprichter en grootaandeelhouder Jeroen ter Huurne, financieel directeur Bas Denissen en salesmanager Rick van Griensven van Collin Crowdfund, onder andere over het financieren van zakelijk vastgoed. “Wij zijn geen traditionele objectfinancier.”

Acht jaar geleden begon Jeroen ter Huurne in zijn tuinhuis met het crowdfundingplatform Collin Crowdfund. Inmiddels, acht jaar later, is het platform crowdfinance marktleider en uitgegroeid tot een volwassen speler op de financieringsmarkt. De cijfers liegen er dan ook niet om. Per heden zijn er ruim 1700 leningaanvragen succesvol gefund. Een succesratio van 99,6 procent. Bij een totaal aan verstrekte leningen van 450 miljoen euro en een gemiddeld jaarlijks nettorendement voor de investeerder van 4,13 procent.

VASTGOED JOURNAAL



Over Rick van Griensven BBA

Rick van Griensven (1994) heeft zijn HBO opleiding Commerciële Economie (BBA) afgerond, is in 2016 afgestudeerd bij Collin en daarna direct in dienst getreden. Rick is Salesmanager bij Collin, gericht op de begeleiding van het intermediair en diverse commerciële vraagstukken ten behoeve van leningnemers.

Crowdfinance platform voor vastgoedfinanciering
Collin Crowdfund is een online platform waar financieringsaanvragen van ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders bij elkaar komen. Het online systeem wat door en waarop Collin is gebouwd is hartstikke Fintech. “Je moet je voorstellen”, vervolgt Ter Huurne”, dat er per minuut honderden individuele investeringen door heen moeten kunnen.” Overigens spreken ze bij Collin Crowdfund liever over crowdfinance dan over crowdfunding. Ter Huurne geeft aan: “Crowdfunding is toch een term die ook goede doelen en donaties gebruiken. Wij financieren leningen met rente- en aflossingsverplichtingen. Vandaar dat wij het liever hebben over crowdfinance."

Traditionele objectfinanciering verliest terrein
Rick van Griensven: “Bij het financieren van vastgoed hebben wij het in vakjargon vaak over de Loan-to-value (LTV). Dit is de schuld ten opzichte van de marktwaarde van het object. Een belangrijke parameter die wordt gebruikt om een risico-inschatting te kunnen maken. De LTV en het soort object zijn de belangrijkste aspecten waar veel (traditionele) vastgoedfinanciers naar kijken.” Rick vervolgt: “Echter is de focus op deze aspecten

ook steeds vaker de beperking waarom er veel partijen de afgelopen jaren een stuk terughoudender zijn geworden in het financieren van zakelijk vastgoed. Scherpere (kapitaal)eisen en strakkere uitgangspunten leiden ertoe, dat veel ondernemers niet binnen de kaders passen. Daarbij komt het sentiment in de markt waarbij de ongeremde stijgingen van de waardes beginnen af te vlakken, de rentes flink stijgen en rendementen onder druk komen te staan. En denk daarbij ook nog steeds aan de impact van het coronavirus op specifieke sectoren waardoor financiering voor eigen gebruik nog steeds lastig is."



Over Drs Bas Denissen RA

Bas (1971) is sinds 2015 CFO van Collin Crowdfund en heeft meer dan 30 jaar ervaring opgebouwd in diverse financiële (management / directie) functies. Bas was voorheen werkzaam bij zowel accountantsorganisaties als grote ondernemingen en daarna als zelfstandig interim-manager actief. Het zoeken naar creatieve maar ook transparante en robuuste oplossingen om financieringen van MKB-ondernemingen vorm te gegeven die zowel voor de leningnemers als investeerders leiden tot een mooi rendement doet hem deugd.

Hoe kan het wél?
"Ons uitgangspunt is altijd: 'Hoe kan het wél'?", vervolgt Bas Denissen. "In onze beoordeling kijken we namelijk niet enkel naar de verstrekking op de waarde van het object. We zoomen wat verder uit en bekijken de totale portefeuille van de vastgoedbelegger, die mogelijk meer panden heeft en dus mogelijk meer vermogen of betaalcapaciteit dan enkel op het aan te kopen object." Rick van Griensven: "Daarbij wordt door alle eerder

genoemde aspecten de tent/vent beoordeling nóg relevanter. Zo kijken we bij vastgoed voor eigen gebruik goed naar het bedrijf en de (totale) betaalcapaciteit. Een wat meer diepgaande kasstroomanalyse dus om de betaalbaarheid in beeld te krijgen. Door naar het totaal te kijken, bieden we een maatwerkoplossing". Jeroen vult aan: "Door er op deze integrale manier naar te kijken kunnen we dus ook verantwoord transformaties en ontwikkelingen financieren. Met deze creativiteit bieden we dus meer mogelijkheden."

Voorspelbaarheid

Collin werkt hierin graag samen met het intermediair. Bas Denissen: "Aanvragen vanuit tussenpersonen hebben over het algemeen een grotere slagingskans. En dat komt met name omdat de intermediairs die ons en onze manier van beoordelen kennen goed weten welke aanvraag wel of geen slagingskans heeft." Rick van Griensven richt zich met name op de begeleiding van intermediairs binnen Collin. Een aantal belangrijke aspecten ligt hij verder toe. "We proberen aan de voorkant snel duidelijkheid te bieden over de mogelijkheden én voorspelbaar te zijn. Dit doen we vaak door te sparren voordat het intermediair een dossier opbouwt of financieringsmemorandum schrijft. Zo weet men welke uitgangspunten gehanteerd kunnen worden. Vervolgens doen we een 'triage'. Een snelle maar gedegen check op de eerste beschikbare gegevens. Hierbij moet je denken aan het taxatierapport, cijfers of inzicht in de vastgoedportefeuille, inzicht in de privésituatie van de ondernemer en mogelijke onderliggende huurcontracten. Uiteraard afhankelijk van of het eigen gebruik vastgoed betreft, vastgoed voor de verhuur of dat het een ontwikkeling of transformatieobject betreft. Deze triage wordt altijd met een directie- of management lid gedaan en leidt tot een termsheet (niet bindende offerte)." Bas Denissen: "Hierdoor hebben we de financieringsoplossing en onderliggende voorwaarden al voor 90% staan en kan het intermediair deze bespreken met zijn of haar klant." Jeroen rondt af: "En op basis van nog te ontvangen informatie welke onze eerste beelden bevestigt wijkt de termsheet dus in veel gevallen ook niet af van de definitieve offerte. Zo kunnen we het intermediair een hoge mate van voorspelbaarheid bieden."

Over Jeroen ter Huurne MBA



Jeroen (1960) heeft ruim 30 jaar ervaring in de bancaire sector, waarvan de laatste 22 jaar in directiefuncties. Jeroen is getrouwd, woont in Udenhout en is

trotse vader van drie werkende zoons (waarvan één bij Collin). Jeroen is oprichter en DGA van Collin Crowdfund.

Blik op de toekomst

Het drietal benadrukt dat crowdfinance inmiddels een volwassen financieringsvorm is. “Crowdfinance wordt steeds breder toegepast als non-bancaire financieringsvorm”, zegt Ter Huurne. Hij verwacht dat de groei van het platform ook volgend jaar doorzet. Hoewel ook zij zien dat hogere energielasten, inflatiecijfers, oplopende rentes en een afname van de ongeremde stijging van de waardes van vastgoed de uitwerking op het sentiment bij investeerders niet missen. “Op vastgoedgebied is er veel gaande. Enerzijds zien we dat het voor een vastgoedbelegger steeds lastiger aan het worden is. Anderzijds zien we dat de gemiddelde rente die de ondernemer betaalt voor vastgoed zijn gestegen.” Tegelijkertijd voorziet Ter Huurne dat ook volgend jaar de groei doorzet. “Voor goede proposities van goede ondernemingen is er via Collin Crowdfund altijd een passende financiering mogelijk.”

Over Collin Crowdfund

Collin Crowdfund is een online crowdfundingplatform waar vraag (financiering) en aanbod (investeringen) bij elkaar komen. Vastgoedinvesteringen betreffen veelal aankopen voor de verhuur (buy-to-let), transformatieprojecten en bedrijfspanden voor eigen gebruik. Bij Collin Crowdfund werken in totaal 44 mensen.

Redactie