VASTGOED JOURNAAL

Nieuw antwoord op vraag naar overbruggingsfinanciering

14-10-2022 09:45



Eijgen Finance lanceert een nieuw exclusief hypotheekproduct: Jild. Met een breder netwerk van vermogende families, (oud)-ondernemers en fondsen willen Franke Twerda en Johan Westra nog beter inspelen op de behoefte van ontwikkelaars en beleggers aan kortlopende overbruggingsfinanciering.

Jild is het Friese woord voor geld. “Wij zien een groeiende vraag van ontwikkelaars, beleggers en handelaren naar overbruggingsfinanciering”, aldus Franke Twerda. “We zijn al enkele jaren op een discrete manier met enige tientallen vermogende particulieren, vaak oud-ondernemers behulpzaam bij de aankoop van vastgoed. Beschouw het als een vorm van crowdfunding; doorgaans gaat het om kortlopende financiering tegen wat hogere, maar wel competitieve rentes. Voor een handelaar die op korte termijn een pand elders wil onderbrengen, een ontwikkelaar die een transformatieproject kan verwerven maar nog geen omgevingsvergunning heeft of een belegger die binnen enkele dagen de akte bij de notaris wil laten passeren. Dergelijke partijen kunnen meestal niet terecht bij grootbanken of andere meer reguliere geldverstrekkers, bijvoorbeeld omdat de afwikkeling van zo’n aanvraag niet snel genoeg gaat. Dat hoeven geen projecten te zijn met een hoog risico. Als er voldoende andere waarborgen zijn waar een financier op kan leunen, dan stellen wij hen in staat toch die investering te doen. Met een lening soms voor drie maanden, hooguit voor anderhalf tot twee jaar.”

VASTGOED JOURNAAL



Meer leningen
Deze dienstverlening is nu nog beperkt. Met bedragen tot maximaal 1,5 miljoen euro. “De vraag vanuit de markt is aanzienlijk. Mochten we de beschikking krijgen over meer kapitaal, dan valt te denken aan hogere leningen. En kunnen we ook vaker in die vraag voorzien.” Eijgen is daarover al in gesprek met een niet ander te noemen fonds. “Mocht die samenwerking onder de vlag van Jild tot stand komen, dan kunnen we deze activiteiten aanzienlijk verruimen.”

Twerda denkt dat meer families en ondernemers belangstelling hebben voor deze vorm van vermogensbeheer. “We werken nu vooral samen met families en ondernemers uit ons eigen netwerk. Vaak uit Friesland, de bakermat van ons bedrijf. We denken dat ook bij partijen elders in het land belangstelling zal bestaan voor vermogensbeheer vanaf honderdduizend euro. Met hen komen we graag in contact.”

Intermediair

VASTGOED
JOURNAAL



Het verstrekken van overbruggingskredieten met vermogende particuliere investeerders is slechts een deel van de activiteiten. “Eijgen Finance heeft de afgelopen acht jaar een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Samen met Johan Westra en nog een derde partner zijn we begonnen als lokaal adviesbureau voor het midden- en kleinbedrijf, toen nog in Joure. Daarna hebben wij de groei doorgemaakt als intermediair voor bedrijfsfinancieringen in de MKB-markt en hypotheken voor commercieel vastgoed. We krijgen hier regelmatig klanten die jarenlang door grootbanken goed zijn gefaciliteerd, maar die vanwege verminderde belangstelling voor vastgoedfinanciering op zoek moeten naar een andere bron. Wij kennen als intermediair die markt en kunnen snel schakelen tussen de verschillende aanbieders. Die alternatieve vastgoedfinancieringsmarkt wordt ook alleen maar ruimer. Met meer partijen. Met een ruimere belangstelling voor andere asset-categorieën. Er komen steeds meer mogelijkheden voor het financieren van bedrijfspanden, kantoren, winkels en horecaobjecten.”

Franchisebedrijf

Tegelijkertijd is Eijgen Finance een franchisebedrijf geworden. “Zelfstandige adviseurs kunnen zich bij ons aansluiten om vanuit hun eigen werkgebied het midden- en kleinbedrijf en de vastgoedmarkt behulpzaam te zijn met financieringsvragen.” Eijgen Finance is inmiddels te vinden op een vijftiental plekken in het land. In alle windstreken. Het succes van die formule hangt volgens Twerda nauw samen met de veranderingen die grootbanken de afgelopen jaren hebben doorgemaakt. “Wij komen zelf uit de bankenwereld; ik heb in het verleden bij Rabobank gewerkt. Banken zijn al jaren bezig met standaardisering en digitalisering. Kleinere financieringsvragen worden online afgehandeld, zonder veel persoonlijk contact. Fysieke kantoren zijn er niet of nauwelijks meer. En de MKB-adviseur, die zijn klanten en zijn werkgebied zo ontzettend goed kende, is veelal weggesaneerd. Wij stellen die oud-bankmedewerkers in staat als zelfstandig ondernemer onder ons merk hun werk als het ware voort te zetten. Daar is veel belangstelling voor.”

VASTGOED JOURNAAL



Waarde toevoegen

Twerda ziet de markt veranderen. ‘’We bevinden ons in een spannende tijd. Vastgoedbeleggers worden geconfronteerd met allerlei beperkingen, het Rijk overweegt huurregulering in de vrije sector en de rentes stijgen. Het is afwachten hoe de woningmarkt zich zal ontwikkelen. Geld verdienen met vastgoed wordt er in elk geval niet makkelijker op, zeker als sprake is van vastgoedbeleggingen met een hoge leverage. Ook in Friesland is vastgoed duur. Daardoor staat het verdienmodel van veel woningbeleggers onder druk. Desondanks zijn er voldoende mensen die voor de lange termijn goede kansen zien met projecten waar ze waarde kunnen toevoegen.”

Eijgen Finance

Het hoofdkantoor van Eijgen Finance is gevestigd in een monumentaal pand in Leeuwarden met uitzicht op het bronzen beeld van Ús Mem, symbool van het zwartbonte stamboekvee. Eijgen heeft zich vanaf de oprichting in 2014 ontwikkeld van zelfstandig adviseur tot een financiële dienstverlener voor het midden- en kleinbedrijf en de vastgoedmarkt met kantoren overal in het land. Met een breed pakket aan financiële diensten bij onder meer bedrijfsovernames, de verwerving van bedrijfsonroerend goed en de financiering van beleggingen in woningen en ander commercieel vastgoed. Jild richt zich op het verstrekken van tijdelijke vastgoedfinancieringen via vermogende particulieren.

VASTGOED JOURNAAL

Meer informatie: Jild | Financiert jouw vastgoed en MKB- en Vastgoedfinancieringen - Eijgen Finance.

Redactie