

Solid Finance vist pareltjes uit onvoorspelbare markt

01-03-2023 09:58

Stijgende rente, omhoogschietende bouwkosten, fnuikende regulering, capaciteitstekort bij overheden. Je zou denken dat er vandaag de dag weinig te halen valt in de vastgoedsector. Niets is minder waar voor Jan Meijer en Gerard Kappert van Solid Finance. 'We moeten alleen extra goed bij de les blijven en scherp kijken naar de ondernemer achter een project.'

Dat de financieringsbomen in de vastgoedsector niet meer tot in de hemel groeien, ach, dat is misschien niet eens zulk slecht nieuws. Want dat grote geldverstrekkers afhaken of minder ver gaan in het financieringspercentage dan een paar jaar geleden, creëert ook weer ruimte in de markt. Alleen moet je in dit veranderende speelveld dan wel het kaf van het koren kunnen scheiden en een neus hebben voor de kansrijke (her)ontwikkelpannen. Jan: 'We krijgen veel aanvragen voor financiering, soms van hele grote projecten. Dat is in deze onzekere tijd best spannend. We voelen ons nu dan ook comfortabeler bij minder grote projecten, tot pakweg vijf of zes miljoen.' Gerard: 'Kleinere projecten hebben vaak een korte doorlooptijd en zijn beter te overzien. We krijgen ze ook voorgelegd hoor: grote ontwikkelingen op toplocaties met een aantrekkelijke winstprognose. Maar als zo'n project door gedoe en trage procedures één of twee jaar langer gaat duren - en dat risico is tegenwoordig best groot - dan verdampt die winst als sneeuw voor de zon.'

Ferrari

Wat helpt om de potentie van projecten goed op waarde te kunnen beoordelen, is de ervaring van beide investeerders met enerzijds vertragingen door stroperige besluitvormingsprocessen aan de kant van de bestuurders en anderzijds het managen (en meestal temperen) van de verwachtingen bij de ondernemer. Niks mis met een beetje dromen, maar zonder realiteitszin krijg je vandaag de dag weinig voor elkaar. Gerard: 'Er komen van alle kanten steeds meer eisen, en de perceptie dat wonen in Nederland niet te veel mag kosten is nogal hardnekkig. Maar marktpartijen willen ook wat verdienen. Iedereen wil een Ferrari voor de prijs van een Daf.' (tekst gaat verder onder de foto)



Jan Meijer en Gerard Kappert

Mooie initiatieven

Solid Finance zet haar geld anno 2023 bij voorkeur in op binnenstedelijke transformaties en hoogbouw, aldus Gerard: 'Wij zoeken met name in het verzorgingsgebied van 100.000+- steden, dus zeg maar in de twintig kilometer rond steden als Deventer, Zwolle, Emmen. Daar zijn veel initiatieven om kantoorvastgoed te transformeren naar wooneenheden. Dit soort projecten loopt meestal goed omdat het tekort aan capaciteit bij de gemeente een kleinere rol speelt en de urgentie gevoeld wordt. Vaak zit er veel waarde in zulke transformaties waardoor doorverkoop of zo nodig herfinanciering eenvoudiger zijn.'

Genoeg 'pareltjes' in de markt voor aantrekkelijke financieringstrajecten, wil Gerard maar zeggen. Ter illustratie noemt Jan een recent gestart project in Steenwijk: 'De plint van een voormalig bankkantoorgebouw herbergt onder meer een bibliotheek. Daarboven wil onze klant veertien duurzame koopappartementen realiseren en, mits de gemeente meewerkt, een extra verdieping met vier penthouses. Een mooi overzichtelijk project. Ander voorbeeld: een project in Emmer Compascuum, vlakbij Emmen, dat voorziet in 21 appartementen op een perceel waarop recent een supermarkt is opgeleverd en een nieuwe sporthal komt.'

Over Solid Finance

[Solid Finance](#) is eigendom van Jan Meijer en Gerard Kappert. Zij voorzien ontwikkelaars en ondernemers in vastgoed van creatieve financiële oplossingen. Dat doen zij in principe tot een maximum van 20 miljoen euro, maar in de huidige markt leggen ze de grens liever bij 4 à 5 miljoen euro. [Solid Finance](#) verstrekt leningen en samenwerkingsovereenkomsten die meer bieden dan die van traditionele financiers.

Kwaliteit van de klant

Voor dit soort relatief kortlopende - en dus overzichtelijke - financieringstrajecten weten de ontwikkelaars Solid Finance goed te vinden. Het aantal aanvragen dat op hun kantoor in Ede binnenkomt, is een veelvoud van wat Jan en Gerard kunnen - en vooral: willen! - financieren. 'Cruciaal in het selectieproces', legt Jan uit, 'is uiteraard

het project: kloppen de aannames en prognoses? Maar minstens zo belangrijk als het rekenwerk, zeker in deze onvoorspelbare tijd, is de ondernemer zelf. Hoe staat die in het project, met wat voor persoon hebben we te maken? Het liefst werken we met bouwende ontwikkelaars. En we willen projecten die we snappen, betaalbare producten op goede locaties. Twee aspecten zijn daarin doorslaggevend: de marge die wij en de klant kunnen halen en de verwachte doorlooptijd. Waar we tot voor kort nog wel eens in projecten van gelukszoekers stapten omdat we daar veel potentie in zagen, zijn we nu, omdat de risico's in de onzekere markt nu eenmaal groter zijn, kritischer op de kennis en ervaring van de ondernemer. We doen grondiger onderzoek, want we willen de vingers krijgen achter de echte kwaliteit van de klant.'

Bewustzijn van de markt

Ondanks deze grondige aanpak, kunnen er altijd factoren zijn die een project dwarszitten. Dat kan betekenen dat het verkopen van een lopende ontwikkeling soms slimmer is dan tegen beter weten in doorgaan, aldus Gerard: 'Het managen van verwachtingen is soms een stevige kluif. Af en toe moeten we tegen klanten zeggen dat ze beter nu kunnen verkopen tegen een iets lagere marge dan doorgaan en straks niks meer over te hebben.' Jan: 'We werken bijna altijd met contracten voor twaalf maanden. In beginsel verlengen we die, tenzij het naar ons idee beter is om te verkopen. Maar het is af en toe lastig vechten tegen de trots van een ondernemer. Het bewustzijn van de huidige financieringsmarkt ontbreekt nogal eens. Vooral bij kleinere projecten is de ontwikkelaar vaak emotioneel verbonden met de stenen. Dan zie je een project uit de handen van een klant weglopen. Doodzonde.'

Ondanks deze hobbels en ondanks het feit dat Jan en Gerard diepgravender onderzoek doen voordat ze een financiering optuigen, is hun optimisme voor dit vak niet klein te krijgen. En ondanks de stijgende rente hanteert Solid Finance nog dezelfde voorwaarden waardoor een financiering van Solid dus relatief goedkoper is geworden. Jan: 'We spelen scherper op de bal en doen meer aan due diligence. Maar we hebben geld, we hebben de snelheid, we hebben het netwerk, dus voor ontwikkelprojecten met potentie staan we onverminderd open. En als je goed zoekt, vind je die mooie projecten.'

Ingezonden mededeling