VASTGOED JOURNAAL

DCMF: ‘We bieden nu zowel een start- als eindoplossing’

25-10-2023 09:13



Van oorsprong uitsluitend actief als bridge financier, biedt DCMF inmiddels ook buy-to-let oplossingen. Dat is gunstig voor ontwikkelaars en beleggers die het vastgoed na oplevering in bezit willen houden. ‘Nu kunnen ze de hele reis met ons maken’, vertellen sales directors Martijn van Galen en Raymond Tekstra. ‘Tussentijds overstappen hoeft niet meer.’

'Zo nemen we bij combinatiepanden ook de huurinkomsten van het commerciële deel volledig mee in de berekeningen'

Tot een jaar geleden bood DCMF alleen kortlopende financiering voor transformatie, nieuwbouw en overbrugging. Nu behoren verhuurhypotheken ook tot het dienstenpakket. Van Galen is verantwoordelijk voor de kortlopende financieren, Tekstra voor de verhuurhypotheken. Ze werken nauw samen om de verbinding tussen beide afdelingen te maken. ‘We zorgen voor een naadloze aansluiting’, legt Tekstra uit. ‘Het is een voordeel voor advisering en acceptatie als we de klant en het project al kennen. Daarbij komt dat we loyaliteit graag belonen. Zo zullen we de taxatiekosten voor rekening nemen of een andere passende korting geven.’

VASTGOED JOURNAAL



Uiteraard kunnen klanten ook een verhuurhypotheek afsluiten zonder eerst een projectfinanciering te doorlopen. Groot voordeel is het maatwerk en de scherpe prijs, zegt Tekstra. ‘We zijn op dit moment bijna een half procent goedkoper dan andere partijen. Gevolg daarvan is dat je dus ook meer kunt lenen of simpelweg lagere lasten hebt. De rente uit een getekend rente-aanbod blijft bij ons bijna nog een halfjaar geldig. In een oplopende markt een groot voordeel voor onze klanten. Daarnaast bieden we vaak wat extra ruimte in de voorwaarden. Zo nemen we bij combinatiepanden ook de huurinkomsten van het commerciële deel volledig mee in de berekeningen. Veel financiers doen dat niet. En in bepaalde gevallen mag het commercieel deel van het pand zelfs 60 procent van de totale waarde uitmaken’

Behoefte van klanten

DCMF is al meer dan tien jaar actief in de projectfinanciering en is zeker niet de eerste speler die zich op de buy-to-let markt begeeft. Toch was de behoefte van klanten daaraan groot. ‘Bridge financiering is én blijft onze specialiteit’, vertelt Van Galen. ‘Recentelijk financierden wij de verbouwing van één van de oudste boerderijen van Laren tot twee luxe villa’s (zie foto). De ontwikkelaar heeft een fantastisch eindresultaat gerealiseerd en zal de woningen gaan verkopen. Het gaat daarbij om complexe dossiers, waarvoor kennis nodig is van zaken als stiko’s, bouwbegrotingen en vergunningen. De klanten die zulke gecompliceerde financieringen bij ons afsluiten, vroegen ook om een vervolgoplossing.’

Zo ontstond de buy-to-let afdeling eind 2022, ondanks de minder gunstige marktomstandigheden voor beleggingswoningen. Tekstra: ‘Simpele aanvragen zijn er eigenlijk niet meer. Het zijn nu veelal aanvragen die even iets meer aandacht vragen: een transformatie, een combinatiepand of een ingewikkeld

vergunningstraject. Ons team is er heel goed in om die kansen te zien. Ik zeg niet dat we álles doen, maar we kijken altijd eerst naar wat er wél kan.’

De verwachting was initieel dat het merendeel van de buy-to-let portefeuille uit ‘gewone’ woningen en appartementen zou bestaan. In de praktijk zijn het vooral ‘specialties’: vakantiewoningen, combinatiepanden, kamerverhuur en migrantenhuisvesting. ‘We kijken continu waar de behoefte zit en leveren altijd maatwerk’, zegt Tekstra. ‘Dat vraagt flexibiliteit en dat kunnen we ook bieden mede dankzij de funding vanuit onze Amerikaanse aandeelhouder. Zij zien in dat we juist nu moeten blijven investeren.’



Zoeken naar kansen

Van Galen merkt op dat ontwikkelaars na een rustige periode weer volop zoeken naar kansen. Het kaf lijkt van het koren gescheiden doordat de betaalbaarheid én financierbaarheid van projecten onder druk staan. ‘Ervaren en professionele partijen vinden altijd wegen om rendement te maken en leggen daarvoor bijvoorbeeld meer eigen geld in. Of ze besluiten te wachten op betere tijden en sluiten bij ons een overbruggingsfinanciering af. Beiden zijn zeer welkom.’

DCMF slaagt er volgens Van Galen steeds vaker in om ‘de reis’ van begin tot eind te maken: van bridge naar

buy-to-let. ‘Waar veel ontwikkelaars twee jaar geleden nog aangaven hun projecten te gaan verkopen, komen ze daar nu vaak op terug. De verkoopprijzen zijn niet meer wat er destijds van verwacht werd of de verkoop duurt te lang. De verwachte verkoopgolf van verhuurde woningen door de voorgestelde middenhuurregelering, zien we nog niet. Beleggers verkopen liever niet tenzij het écht moet. Lagere financieringslasten helpen dan om toch een positief rendement te houden.’

Geen Excelfinancier

VASTGOED
JOURNAAL



Bij alle projecten monitort DCMF zelf de bouw. ‘Dan ga ik met mijn bouwhelm langs op locatie’, vertelt Van Galen. ‘Ik ben weliswaar geen bouwkundige, maar kan de voortgang wel beoordelen. Ik vind dat erg leuk om te doen, want je bouwt zo een relatie op met de klant. We kunnen dan ook meteen bespreken of er al nagedacht is over de eindfinanciering. Hoeveel financiers komen er nog bij hun klant op de bouw langs?’

‘Vastgoedfinanciers zijn helaas steeds meer Excelfinanciers geworden’, reageert Tekstra,’ terwijl het allerbelangrijkste aan vastgoed is dat je het daadwerkelijk ziet. Bij het ene pandje denk je: dit gaat moeilijk worden, bij een ander denk je: dit gaat werken. Ons onderscheidend vermogen is dat we echt dat maatwerk kunnen en willen leveren.’