

'We bieden tijdelijke vastgoedfinancieringen terwijl we investeren in langdurige relaties'

15-10-2024 14:22



Vastgoedondernemers die nieuwe kansen willen grijpen moeten soms snel beslissen. Het verkrijgen van financiering vormt dan vaak een uitdaging. Finker biedt in zulke gevallen uitkomst. 'Wij bieden tijdelijke vastgoedfinancieringen terwijl we investeren in langdurige relaties', vertellen oprichter Arno Boom en accountmanager Joost van der Toorn. 'Als we ergens samen ingaan, dan gaan we er ook altijd samen uit.'

Finker is een private financieringsmaatschappij gericht op professionele vastgoedondernemers. Het bedrijf werd in 2013 opgericht door Arno Boom en zijn compagnon. Zij zagen een gat in de Nederlandse markt voor brugfinanciering en verstrekten sindsdien ongeveer 400 miljoen euro aan leningen. 'We onderscheiden ons vooral in het feit dat we autonoom zijn', vertelt Boom. 'Daardoor zijn we niet afhankelijk van externe partijen of invloeden en zijn we een betrouwbare en betrokken financieringspartner. Kapitaal, kennis en kunde hebben we allemaal zelf in huis. Het beoordelen, beheersen en bewaken van risico's zit in ons DNA. Onze kennis en ervaring is afkomstig van de handel en arbitrage in aandelen, derivaten, obligaties en handel in rente- en hypotheekproducten sinds 1997 op Euronext Amsterdam.'



Menselijke maat

Van der Toorn omschrijft Finker als een kleine nichespeler die niet alleen gefixeerd is op rendement maar vooral investeert in de relatie, getuige ook het default-percentage van nul. 'Daar zijn we erg trots op', vertelt hij. 'We hebben nooit grote problemen gehad met uitstaande leningen. Als er zich toch een tegenvaller voordoet, zoals de corona-uitbraak of de stijgende bouwkosten, dan lossen we dat altijd in overleg met onze klant op. De menselijke maat staat bij ons namelijk hoog in het vaandel.'

Klanten van Finker kunnen rekenen op volledige commitment, benadrukt ook Boom. 'We bieden een warm nest, blijven je trouw en doen alles om elke transactie tot een succes te maken. We zullen bijvoorbeeld nooit of te nimmer een pand veilen, tenzij een geldnemer alle andere voorgestelde oplossingen volledig in de wind zou slaan natuurlijk. Maar we zorgen dat het überhaupt nooit zo ver komt, want dan hebben wij ons werk aan de voorkant niet goed gedaan en rekenen we dat onszelf aan.'

Win-win

In de vastgoedmarkt is veel vraag naar vastgoedfinancieringen, maar Finker groeit bewust gecontroleerd. Het adagium van de oprichters is niet voor niets: 'We moeten niet, we mogen.' Finker kan in theorie meer projecten aannemen dan in de praktijk wordt gedaan. 'Maar we zijn en blijven erg kritisch op elke aanvraag', vertelt Van der Toorn. 'Als er geen oplossing voor een 'bad case'-scenario is, dan doen we het niet. Niet omdat wij er niets op kunnen verdienen, maar omdat het businessmodel van de ondernemer wellicht niet gaat werken. Wij gaan

altijd alleen voor de win-win: een transactie waar iedereen aan verdient.'

Pijlers



Om nieuwe aanvragen te beoordelen, heeft Finker een aantal pijlers ontwikkeld. De eerste is de klant. Deze moet over veel bewezen vastgoedkennis en -ervaring beschikken. Daarna wordt gekeken naar de waarde van het onderpand in verschillende situaties en (markt)scenario's, zoals in lege en verhuurde staat of voor en na verbouwing. Hier is overigens geen taxatie voor benodigd. 'Vanzelfsprekend kijken we ook naar de hoofdsom, de betaalbaarheid van de rente en de exit', legt Van der Toorn uit. 'Door ons op deze pijlers te richten, kunnen we heel snel toetsen of een aanvraag een win-win is. We weten heel goed wie en wat we zoeken, en vooral ook wie of wat we niet zoeken.'

Bij ontvangst van een compleet dossier van nieuwe klanten kan Finker meestal binnen enkele werkdagen beoordelen of een dossier past. 'Je ontvangt dan ook echt commitment en geen termsheet met een lijst van opschortende voorwaarden. Hebben we gezamenlijk trackrecord opgebouwd, dan kan dit in heel veel gevallen binnen twee dagen. De administratieve processen zijn nagenoeg volledig geautomatiseerd door onze custom-made software, dus ook hier hoeven we geen tijd verliezen.'

Partner

Veel klanten keren volgens Van der Toorn na hun eerste financiering weer terug bij Finker. 'Dat vinden wij een mooi compliment. Ze komen bij ons terug omdat ze weten wat ze aan ons hebben, omdat we prettig zijn in de

communicatie, zowel voor als tijdens de financiering maar bovenal omdat we echt een partner voor ze zijn. En zo zien we hen andersom ook. We helpen ze niet alleen in het begin van het traject, maar gaan langs bij de projecten en onderhouden contact. Daardoor leer je elkaar goed kennen, zowel zakelijk als privé.'

Unieke productvoorwaarden

Finker is gespecialiseerd in financieringen voor het handelen in vastgoed, transformatie van kantoorgebouwen naar appartementen, het realiseren van een nieuwbouwcomplexen of woningen en het verbouwen van beleggingspanden of commercieel vastgoed. 'De meeste vraag is er momenteel naar project- en nieuwbouwfinanciering', zegt Van der Toorn. 'Dat heeft er naast de nieuwe reguleringen en fiscale wetgeving ook mee te maken dat onze productvoorwaarden daarin uniek zijn, die zijn echt onderscheidend in de markt.'

Als eerste noemt Van der Toorn de looptijd. De meeste partijen hanteren minimale looptijden van vier tot zes maanden; bij Finker is dit al vanaf één maand. Ten tweede noemt hij de voorwaarden van het bouwdepot. Bij de meeste partijen betaal je rente over het volledige bedrag; bij Finker alleen over het opgenomen bedrag. Over het niet-opgenomen bedrag betaal je een bereidstellingsprovisie die vele malen lager ligt. 'Hierdoor zijn wij voor nieuwbouwprojecten echt interessant. Tot slot hoeft er bij ons niet per definitie in privé meegetekend te worden. Als de bv voldoende inkomsten genereert dan wel vermogend is, dan vinden wij dat helemaal niet nodig.'



Veranderende markt

Waar voorheen nog veel beleggingspanden werden gekocht om ze te verbouwen en als een of meerdere woningen te verhuren, is de markt door nieuwe wet- en regelgeving en fiscale wijzigingen snel veranderd. 'Nu financieren we eigenlijk vooral projectontwikkelingen waarbij de exitstrategie losse verkoop is', vertelt Boom. 'De koopmarkt is namelijk erg aantrekkelijk, gezien de hoge vraag en woningprijzen, zeker nu de rente weer wat omlaag gaat. Daarnaast zien we veel aanvragen voor de ontwikkeling van kleinere bedrijfsunits, die zijn momenteel ook erg populair.'

Een veranderende markt is voor Boom en Van der Toorn niets nieuws. In de elf jaar dat Finker bestaat, is het bedrijf met de behoefte van klanten meegegroeid. Sommige klanten begonnen zich de afgelopen jaren bijvoorbeeld geleidelijk door Europa te verspreiden. Daarom financiert Finker nu ook projecten in Portugal, Spanje, Italië en Frankrijk. 'Daar zien we momenteel erg veel vraag naar', vertelt Boom. 'Maar dit doen we eigenlijk alleen met klanten die echt een bewezen track record en een goede cashflow hebben en waar de risico's beheersbaar zijn. Want ook hier geldt weer: we gaan altijd voor de win-win.'

Special