VASTGOED JOURNAAL

'Beleggingspanden-financiering.nl: ‘We nemen de obstakels in de hypotheekmarkt weg’

22-10-2024 09:07



Om vastgoedbeleggers en -ontwikkelaars te ontzorgen, beperkt de dienstverlening van Beleggingspanden-financiering.nl zich niet alleen meer tot het verstrekken van zakelijke hypotheken. Het bedrijf biedt inmiddels ook diverse aanvullende diensten aan, vertellen Bas van der Meer, Chris de Mol en Esther Wiegersma in dit interview. ‘We willen de obstakels in de markt wegnemen, zodat ondernemers kansen kunnen pakken zodra die zich voordoen.’

Zo komt het dat klanten nu ook hulp kunnen krijgen met, en advies kunnen inwinnen over verbouwing, verduurzaming, vergunningen, juridische en fiscale vraagstukken. Het primaire product blijft echter de zakelijke hypotheek, de rest is extra. Het bedrijf ontstond als broker die vraag en aanbod van geld bij elkaar brengt voor vastgoedaankopen en (her)ontwikkelingen. Op dit moment voorziet het bedrijf vastgoedondernemers jaarlijks met circa 400 miljoen euro. Dat geldt voor alle soorten beleggingspanden: woningen, winkels, kantoren, hotels of recreatie bijvoorbeeld, zowel in enkelvoud als meervoud, soms in combinatie met elkaar. Ook gaat het regelmatig om grondposities waarop gebouwd gaat worden. Projecten kunnen binnen één week gefinancierd worden.

‘Wat ons onderscheidt, is niet alleen de snelheid waarmee we kunnen handelen maar ook de toegang tot het kapitaal’, vertelt commercieel directeur Bas van der Meer. ‘We hebben contracten met ruim 35 financiers verspreid over heel Europa, wat echt uniek is. Daarnaast beschikken we over een netwerk van ruim 50 vermogende Nederlandse families die ook projecten financieren. We bieden dus niet één financieringsoplossing, maar in potentie ruim 85. De geldnemer beslist op basis van verschillende voorstellen met welke partij ze uiteindelijk in zee gaan.’

VASTGOED JOURNAAL



Zekerheden
Het financieren werkt anders dan bij de bank, benadrukt Chris de Mol, waardoor er vaak veel meer mogelijk is. ‘Natuurlijk moet je aantonen dat je de rente kunt betalen, maar we kijken niet of nauwelijks naar het privé inkomen. Bij ons zijn de waarde van het onderpand en de inkomsten uit verhuur of verkoop leidend. Daarom kunnen we ondernemers helpen die net beginnen met het beleggen in vastgoed. Als het vastgoedproject goed is, kun je tot 80 procent van de aankoopsom lenen en daarnaast 100 procent van het bouwdepot. Uiteraard regelt Beleggingspanden-financiering.nl ook de exit financiering, waardoor klanten hun vastgoed aan kunnen houden voor de verhuur. Daarom zien we dat veel klanten met een beperkte eigen inleg vrij snel meerdere panden kunnen kopen en een groot vermogen opbouwen binnen vastgoed.’

Goed om daarbij direct te vermelden: er is nog nooit een financiering misgegaan. ‘Natuurlijk kijken we vooraf kritisch naar alle risico’s en handelen we op basis van zekerheden’, vult Esther Wiegersma aan. ‘De financier krijgt het eerste hypotheekrecht op het onderpand en de geldnemer tekent in privé mee. Je moet namelijk wel in je eigen plan geloven.’

Aanvullende diensten

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Esther Wiegersma

Op dit moment is er vanuit de markt veel interesse voor transformatie- en verbouwprojecten, waardoor er waarde aan het vastgoed wordt toegevoegd. Flippen – oftewel kopen, opknappen en doorverkopen – is op dit moment een van de meest lucratieve beleggingen. Om deze klanten beter te bedienen, biedt Beleggingspanden-financiering.nl naast hypotheekproducten steeds meer aanvullende diensten aan. ‘Zo merkten we dat de projecten van onze klanten vaak uitliepen’, vertelt Van der Meer. ‘Dat kwam bijna altijd door aannemers die zich niet aan hun woord hielden.’ Daarom heeft het team van Beleggingspanden-financiering.nl gezocht naar middelgrote aannemers die hun zaken wél op de rit hebben, legt Wiegersma uit. ‘We bevelen deze partijen aan en onze klanten waarderen dat enorm. Deze aannemers zijn namelijk niet duurder, maar leveren wel efficiënt en kwalitatief werk. Ook onze financiers (Nederlandse ondernemers / families) zijn daarmee erg blij, want zij zien dat er schot in de zaak zit en de planning wordt gehaald. Zij zijn nu zelfs eerder geneigd om meer geld uit te lenen aan klanten die kiezen voor een van onze gescreende aannemers.’

Obstakels wegnemen

De ontzorging houdt daar nog niet op. ‘We signaleren meer obstakels in de markt’, zegt De Mol. ‘Die willen we wegnemen door verschillende specialismen om ons heen te bouwen. Zo zijn we een samenwerking aangegaan met IJzer Advocaten om goede huurcontracten op te stellen die voldoen aan alle wet- en regelgeving.’ Daarnaast biedt het bedrijf fiscale hulp aan en heeft het een tool ontwikkeld om eenvoudig nieuwe beleggingspanden te vinden. ‘We spraken namelijk veel beleggers die nog wel financiële ruimte hadden, maar geen geschikt transformatiepand konden vinden’, vertelt Van der Meer. ‘Met onze tool kunnen ze kosteloos en op basis van data geschikte beleggingskansen vinden waar nog een goede marge op gemaakt kan worden. Daar wordt dankbaar gebruik van gemaakt.’

Ook zijn er specialisten beschikbaar die veel kennis van en ervaring met vergunningstrajecten hebben, vult Wiegersma aan. ‘We zien dat veel klanten panden willen splitsen, maar worstelen met het regelen van de vergunning. Dat is niet zo eenvoudig zonder de juiste ingangen bij de gemeenten.’ Tot slot kunnen duurzaamheidsspecialisten een hele vastgoedportefeuille doorlichten, met de focus op wat er voor investeringen nodig zijn om het rendement te verhogen. ‘Verduurzamen wordt steeds belangrijker door strengere wet- en regelgeving. Zie je investeren niet zitten, dan hebben we ook een aanbodplatform waar je pand in de verkoop kan. We hebben genoeg klanten die er graag mee aan de slag gaan.’

50/50-deal

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Bas van der Meer

Bij Beleggingspanden.nl is het in sommige gevallen zelfs mogelijk om zónder eigen geld te beleggen. Daarvoor is de 50/50-deal in het leven geroepen. De Mol: ‘Dit is voor de mensen die een parel tegenkomen, maar op dat moment net even niet over het geld beschikken. Bijvoorbeeld omdat er kort geleden nog een pand is gekocht. Ook dat hoeft geen obstakel te zijn. We hebben een achterban waarvan veel mensen uit het vastgoed komen. Zij zijn vaak bereid in te stappen als er een mooie kans voorbijkomt. Deze persoon legt dan het deel in náást de door ons verstrekte hypotheek. Wij begeleiden geldnemer en geldgever vervolgens gedurende het verbouwingstraject en de winst wordt 50/50 verdeeld.’

19.000 klanten

Het aanbieden van de extra diensten kost de zakelijke specialisten van Beleggingspanden-financiering.nl meer tijd, maar die investeren ze volgens De Mol graag. ‘Klanten kiezen hier bewust voor; maar liefst 97 procent keert terug.’ Het bedrijf is zo uitgegroeid tot ongeveer 19.000 klanten. Dit zijn volgens Van der Meer allemaal mensen met een ondernemend karakter; soms startende beleggers, soms door de wol geverfd. ‘Meestal zoeken ze een eigen niche op. Sommigen zijn bijvoorbeeld goed in de verhuur aan arbeidsmigranten, anderen in het runnen van een klein hotelletje.’ Ook zijn het steeds vaker aannemers die eerst werden ingehuurd door ontwikkelaars om te helpen bij het flippen, maar zich dan realiseren dat ze het ook zelf kunnen. ‘Zij zien van dichtbij wat het oplevert voor hun opdrachtgever’, zegt Wiegersma. ‘Vervolgens komen ze bij ons aan tafel om de mogelijkheden te bespreken en stappen zij ook deze markt in.’

Scherpe tarieven

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Chris de Mol

Doordat banken zich steeds verder terugtrekken, wordt de rol van alternatieve financiers alleen maar groter, ziet Van der Meer. ‘We zullen dit jaar meer dan 400 miljoen euro verstrekken. Voor volgend jaar is de doelstelling richting de 500-600 miljoen en uiteindelijk willen we naar een miljard op jaarbasis. Daarom zijn we ons team steeds verder aan het uitbreiden. Dat we zo groot zijn, biedt ook voordelen. We kunnen scherpe tarieven onderhandelen met financiers en onze dossiers worden sneller behandeld. Dat is overigens niet alleen gunstig voor nieuwe aankopen, maar ook voor de oversluitmarkt. Vooral ook dat je bij ons aflossingsvrij kunt herfinancieren.’

Maatwerk

De vraag naar financiering blijft onverminderd groot. Per maand komen er bij Beleggingspanden-financiering.nl ongeveer 500 aanvragen binnen van nieuwe klanten. Het zijn daarom niet alleen geldnemers maar juist ook vermogende Nederlanders die van harte welkom zijn als geldgever, geeft de Mol aan. ‘Wij kunnen ze een goed rendement bieden, op dit moment rond de 8 procent op jaarbasis, tegen een heel laag risico. Het geld is bovendien snel weer terug, gemiddeld binnen zo’n 12 maanden.’ Wil je liever meer risico spreiden, dan kan dat ook. ‘Een groot bedrag kun je verdelen over meerdere (kleine) projecten’, zegt Wiegersma. ‘En als je het fijner vindt om geld langer weg te zetten, bijvoorbeeld drie jaar, dan is dat ook geen probleem. Bij ons is alles maatwerk, want ontzorging staat op één.’