VASTGOED JOURNAAL

'Als de businesscase klopt dan vinden wij op een efficiënte manier een goede financiering'

22-10-2024 09:27



De adviseurs van Financiering Regelen zien de markt veranderen. Actieve beleggers zijn steeds vaker op zoek naar renovatiefinancieringen. Ook komen er meer aanvragen voor de aankoop van commercieel vastgoed. Niet op de laatste plaats zijn meer beleggers bezig met herstructurering van hun leningen om de fiscaliteit te optimalieren. “Op al die verschillende vragen kunnen wij dankzij onze goede software binnen tien minuten reageren met een optimale aanbieding”, aldus Raymond Böcker, oprichter van Financiering Regelen BV.

Financiering Regelen heeft in die negen jaar van haar bestaan een onstuimige groei doorgemaakt, zegt Raymond Böcker. Die groei valt samen met de opkomst van alternatieve geldverstrekkers voor zakelijke financieringen. “Terwijl de traditionele grootbanken bewust een deel van de markt inleveren, hebben deze geldverstrekkers in enkele jaren een belangrijke marktpositie veroverd. Wij doen inmiddels zaken met dertig verschillende partijen, zoals Nestr, Domivest, SolidBriQ en RNHB. Zij hebben allemaal hun niches en hanteren zonder uitzondering duidelijke voorwaarden.”

VASTGOED JOURNAAL



Slimme software
Die heldere kaders, zo vult Daan de Geus aan, zijn voor Financiering Regelen makkelijk te verwerken in de door Raymond Böcker in eigen huis ontwikkelde software. “De vastgoedfinanciersmarkt telt een veelheid aan partijen, dat valt handmatig niet bij te houden. Ook neemt de transparantie af. We hebben dankzij onze slimme software alles in beeld. Vervolgens kunnen wij onze klanten binnen tien minuten een indicatieve offerte verstrekken over de haalbaarheid van een financieringsaanvraag. Met partijen waar het past, maar doorgaans zijn er meer mogelijkheden. Het gaat daarbij niet alleen om de hoogte van de rente; het gaat ook om de voorwaarden. Er valt veel te adviseren over wel of niet deels aflossingsvrij lenen, de verhouding tussen lening en waarde en de snelheid van geldverstrekking. Zeven dagen, tien dagen of vier weken. Onze software maakt het allemaal inzichtelijk. Dat maakt ons werk makkelijker en ons advies naar mijn idee een stuk beter.”

Mochten die bancaire kanalen geen soelaas bieden, dan heeft Financiering Regelen toegang tot financieringsmogelijkheden bij nog alternatievere financiers. Böcker: “We handelen vanuit het belang van de klant, het is ook de klant die ons betaalt. Die kan er van op aan dat we het optimum realiseren. Daarom kijken we altijd eerst naar de beste condities passend binnen de acceptatiekaders van banken en debt funds. Past het hier niet, dan kijken we naar andere mogelijkheden. Crowdfunding, bridgepartijen, partijen als Mogelijk, ze zitten allemaal in ons systeem. Daar zijn de condities natuurlijk wel anders.” De kans op succes is volgens hem groot. “Van dag tot dag zijn we op de hoogte van alle tarieven en voorwaarden. Als we een aanvraag aannemen, dan weten wij voor 95 procent zeker dat er een financieringsmogelijkheid bestaat en dat het tijdpad

waarin de financiering tot stand kan komen voorspelbaar is.”



Voorspelbare offerte
Een andere belangrijke schakel in dat proces is volgens Böcker een goed inzicht in taxatiewaardes. “Veel klanten tasten bij aankoop of herfinanciering deels in het duister over de taxatiewaarde van het pand dat zij willen financieren. Deels gebruiken we informatie van data-science platform Stellax en deels kunnen we een eigen inschatting maken over de waarde. Daarvoor onderhouden goed contact met een aantal van de vijftig tot tachtig taxatiebureaus in Nederland. Zij faciliteren bij het goed in beeld brengen van de casus en dat helpt in het proces om een ultieme, voorspelbare voorlopige offerte te kunnen maken.”

In de praktijk komt het overgrote deel van de financiering van de debt funds. De Geus: “We zien dat verlengingen bij de grootbanken voor wat betreft het rentepercentage wel interessant zijn, maar dat de voorwaarden op gebied van LTV, verplichte aflossing of het vrijmaken van liquiditeit minder aantrekkelijk zijn. Bij de debt funds is dat makkelijker en zo kunnen wij onze klanten goed helpen met aanvragen van anderhalve ton tot twintig miljoen of meer. Ook heel ervaren ondernemers verbazen zich soms over wat er vandaag allemaal mogelijk is op de vastgoedfinancieringsmarkt.”

Veranderende markt
Böcker en De Geus zien de markt veranderen. Alleen aankopen en verhuren is vandaag de dag niet meer zo

aantrekkelijk. Dat heeft zijn effect op de financieringsaanvragen. Meer dan de helft van de leningen betreft renovatiefinancieringen om beter te kunnen verhuren of om op termijn over te kunnen gaan op lucratieve wijze te kunnen uitponden. Veelal wordt verhuurd vastgoed aangekocht onder de taxatiewaarde. Vervolgens wordt door de nieuwe ontwikkelende belegger significant waarde toegevoegd. Ook is sprake van toenemende interesse voor bedrijfsvastgoed. En een ander marktgebied betreft herstructureringen. Beleggers herstructureren op advies van accountants vastgoedfinancieringen om hun fiscaliteit te optimaliseren.

Residentieel vastgoed heeft volgens De Geus ook niet afgedaan. “De teneur is soms dat woningbeleggingen niet meer interessant zijn, maar als ik naar onze meer creatieve klanten kijk dan slagen zij erin door transformaties of na woningverbetering een aantrekkelijk rendement te halen. Maar de belegger moet wel meer werk in zijn projecten stoppen. Onze financiers zijn constant bezig met productontwikkeling - uitpondproducten, bouwdepots, transformatiefinancieringen - om de markt goed te kunnen bedienen. Als de business case klopt, dan is er in die niches goede financiering te vinden tegen een aantrekkelijke prijs.”

Financiering Regelen
Financiering Regelen BV, dochteronderneming van de Barlavento Groep, bestaat sinds 2015. Jaarlijks verzorgt de groep enkele honderden vastgoedfinancieringen met een totaalvolume van twee- tot driehonderd miljoen euro. Gedragen door negen eigen adviseurs zijn zij één van de grotere specialisten in het financieren van beleggingspanden en vastgoedontwikkeling en het herfinancieren van vastgoedportefeuilles. De klantengroep varieert van kleine en middelgrote beleggers tot grote beleggers, bouwbedrijven en ontwikkelaars.

‘Onze software maakt ons werk makkelijker en ons advies naar mijn idee een stuk beter’

‘Ook heel ervaren vastgoedondernemers verbazen zich soms over wat er allemaal mogelijk is’