VASTGOED JOURNAAL

'We zijn geen bridgefinancier meer, maar een volwaardige vastgoedfinancier'

24-10-2024 11:40



Net toen bankier Jeroen Immink aan boord kwam bij LVDH Finance, nu twee jaar geleden, schoot de rente omhoog en kwam de klad in de buy-to-let markt, waardoor er sprake van een dipje in de activiteiten van deze Haagse vastgoedfinancier was. Jeroen: “Het was slechts voor even, maar het gaf ons mooi de ruimte om de backoffice kant van onze activiteiten een sterkere basis te geven.” Nu die helemaal op orde is, inclusief een nieuw softwaresysteem, èn recent bankier David van Haaster aangetrokken is als accountmanager, is LVDH Finance helemaal klaar voor de toekomst.

VASTGOED JOURNAAL



Jeroen: “We zijn nu geen bridgefinancier meer, maar een volwaardige vastgoedfinancier. Ook doordat het software systeem staat, waardoor het niet uitmaakt of we vijf of vijfduizend leningen hebben. We kunnen nu echt groeien!” Tot nu toe richtte LVDH Finance zich voornamelijk op kortlopende financieringen met een looptijd van maximaal een jaar, om projecten op te starten; nu biedt LVDH Finance ook financieringen aan met een looptijd van maximaal vijf jaar. Jeroen: “Die maximale looptijd van 12 maanden voor zogenaamde value-add projecten - projecten waarmee een waardesprong gemaakt kan worden - hadden we het afgelopen jaar al verlengd naar 24 maanden. Op basis van vragen uit de markt. Nu verlengen we dit naar vijf jaar, zodat we onze klanten nog beter kunnen bedienen. Wij verzorgden voor hen de eerste financieringsstap van value-add projecten, waarna ze op zoek moesten gaan naar de beste langjarige deal bij een grootbank. Dat hoeft niet meer, want ze kunnen nu ook bij ons terecht voor die beste deal! Zowel voor commercieel en residentieel vastgoed, als voor vastgoed voor eigen gebruik.”



Bancaire en vastgoedexpertise
Met de komst van David van Haaster werd zogezegd nog meer bancaire expertise en ervaring aan boord gehaald. Terwijl Jeroen Immink zo’n achttien jaar werkzaam was bij de bijna legendarische FGH Bank, heeft

VASTGOED JOURNAAL

David van Haaster ruim tweeëntwintig jaar aan de financieringskant van de Rabobank gezeten, waar hij de laatste zes jaar voornamelijk financieringen deed in de bouw en het commercieel vastgoed. Deze jarenlange ervaring en expertise zet hij nu in bij LVDH Finance. David: “De combinatie van vastgoedervaring en bancaire know how zoals wij die bieden, vind je bijna nergens anders. Dat maakt LVDH Finance dus heel uniek.” Want terwijl de oprichters en naamgevers van LVDH Finance, Wouter Langeveld en Pascal van den Heuvel gepokt en gemazeld zijn in het Haagse en hier tientallen, zo niet honderden projecten realiseerden, brengen Jeroen en David een schat aan bancaire expertise en ervaring in. Jeroen legt uit: “Wouter en Pascal beoordelen projecten vooral vanuit het vastgoedperspectief en richten zich allereerst op het pand en de mogelijkheden die het biedt; David en ik kijken daarnaast naar de achterliggende cijfers; de debiteur, de liquiditeit, de huurcontracten. Naar de risico’s op papier. Die combinatie zorgt ervoor dat we enorm snel kunnen schakelen.”



Snelheid

David: “Bij een grootbank als Rabobank moet je met je financieringsaanvraag langs tal van loketten en pas als je alle vinkjes hebt verzameld kun je los. Hier bij LVDH Finance kunnen we bij wijze van spreken binnen een dag besluiten of een project wel of niet levensvatbaar is en of we het kunnen financieren.” Pascal: “Wij bieden de snelheid die een vastgoedondernemer nou juist nodig heeft om iets in gang te kunnen zetten. Bij een bank duurt het hele traject van het eerste gesprek tot de uiteindelijke financiering soms maanden, terwijl je bij ons

kunt denken in weken of zelfs in dagen. Wij hebben niet alleen de ervaring om af te kunnen gaan op ons buikgevoel, maar ook de organisatie om snel te handelen. Wij zijn klein, compact en kunnen daardoor snel schakelen en beslissingen nemen zonder in te leveren op kwaliteit.” Waar Wouter aan toevoegt: “Naast loan-to-value en/of de taxatiewaarde kijken wij vooral naar loan-to-cost. Deze geeft een realistischer beeld, omdat het hierbij gaat om het schuldenniveau van een project in verhouding tot de gerelateerde kosten. Hierdoor kunnen we in veel gevallen ook scherpere condities bieden.”



Het belang van de intermediair

Tot slot spreken we over de rol van de intermediairs die heel belangrijk zijn voor LVDH Finance. Zij vormen de schakel naar klanten en zorgen, aldus David van Haaster, voor 95% van de handel van LVDH Finance. “Bij elke vastgoedaanvraag die ze binnenkrijgen, moeten ze allereerst denken aan LVDH Finance. We doen er dus ook alles aan om te investeren in die relatie en om ze te empoweren.” Om dat belang te onderstrepen organiseerde LVDH afgelopen zomer de eerste editie van ‘De dag van de intermediair’ op Golfpark Groendael in Wassenaar, waarbij Jort Kelder optrad als gastspreker. Pascal van den Heuvel: “Volgend jaar organiseren we natuurlijk weer zo’n dag, want deze eerste editie was een enorm succes. We zijn er volop mee bezig.”



Meer weten?
Meer weten over LVDH Finance, uw vastgoedproject ook een kick-start geven, willen investeren in vastgoed of als intermediair geïnteresseerd in samenwerking met LVDH? Neem dan contact op met LVDH Finance, 070 - 888 00 50.