VASTGOED JOURNAAL

‘Als ervaren ondernemers begrijpen wij het verhaal achter de aanvraag’

21-10-2025 11:58



Snelheid, maatwerk en meedenken. Met die kernwoorden positioneren Gavin Dresselhuis en Nick Amann hun nieuwe bedrijf Goodwin Westbay Finance in het financieringslandschap. Daarmee spelen ze in op een behoefte in de markt, die ze als ervaren vastgoedondernemers zelf ook hadden. ‘We hebben meegemaakt dat financiers op het laatste moment afhaakten’, zegt Dresselhuis. ‘Daarin zijn we absoluut niet de enige. Dat willen wij daarom heel anders doen.’

De samenwerking tussen Dresselhuis en Amann begon ruim tien jaar geleden, toen ze de ondernemingen verkochten waarmee ze al geregeld zaken deden met elkaar. Amann maakte naam met kledingmerk Nickelson, Dresselhuis met een online shopping community. ‘We maakten allebei de overstap naar vastgoed en besloten samen een bv op te richten’, blikt Amann terug. ‘Onze eerste projecten waren het flippen van tientallen woningen in Rotterdam en Den Haag.’

Later volgden binnenstedelijke transformaties van voornamelijk monumentale panden, meer recent nieuwbouwprojecten en de aankoop van beleggingsobjecten zoals maatschappelijk (zorg)vastgoed en combinatiepanden. Al die praktijkervaring vormt de basis voor Goodwin Westbay Finance, dat eerder dit jaar werd gelanceerd. ‘We weten uit de eerste hand hoe het is om met vergunningen, verbouwingen en financieringen te dealen. Juist dat helpt ons nu om aanvragen goed te beoordelen’, zegt Dresselhuis. ‘We

begrijpen het verhaal achter de aanvraag.’



Brugfinanciering als groeimarkt
De propositie van Goodwin Westbay Finance is helder: overbruggingskredieten voor zes tot achttien maanden, bedragen van 250.000 tot 10 miljoen euro, een loan-to-value tot wel 80 procent en lage afsluitkosten. Daarmee richt het bedrijf zich op beleggers en ontwikkelaars die snel moeten schakelen om een deal veilig te stellen.

‘We kijken altijd naar het object, de ondernemer en het exitplan’, legt Dresselhuis uit. ‘Een bank wil pas instappen als alles onherroepelijk rond is. Wij kunnen al eerder financieren, juist bij projecten die nog de nodige werkzaamheden of vergunningen vergen.’

Volgens Amann groeit de vraag naar dit type financiering snel: ‘Ondernemers hebben snelheid en flexibiliteit nodig om kansen te verzilveren. Dan is bridgefinanciering de oplossing. Steeds vaker zien we dat klanten eerst bij ons aankloppen om een aankoop rond te krijgen, in de overbruggingsperiode alles regelen wat nodig is, en pas daarna met het geoptimaliseerde dossier naar de bank gaan.’



VASTGOED JOURNAAL

Ondernemersblik maakt verschil

Het onderscheidend vermogen van Goodwin Westbay Finance zit volgens de oprichters in hun eigen achtergrond. ‘We herkennen een goed plan meteen, ook als het complex lijkt’, zegt Amann. Die aanpak leverde al concrete successen op. Zo hielpen ze een jonge ondernemer met de aankoop van een monumentaal pand. ‘Elders was hij waarschijnlijk afgewezen: te weinig eigen vermogen en geen noemenswaardig trackrecord. Maar wij zagen dat het plan en de exit gewoon klopten. Samen bedachten we een oplossing: dankzij een meetekenend familielid konden we de financiering toch verstrekken. Inmiddels is hij volop aan de slag’, vertelt Dresselhuis.

Snelheid, maatwerk en meedenken

Voor ontwikkelaars en beleggers is vooral snel duidelijkheid krijgen een doorslaggevende factor. ‘Binnen twee à drie dagen laten we weten of een financiering bij ons haalbaar is. Binnen twee weken kunnen we bij de notaris zitten’, verzekert Dresselhuis. Daarnaast speelt maatwerk een belangrijke rol. Amann: ‘We denken actief mee met ondernemers. Soms geven we desgewenst advies om het plan nog sterker te maken. Daarbij komen we met creatieve oplossingen: we kijken liever naar hoe het wél kan.’ Ook bouwdepots en -controles doet Goodwin Westbay Finance in eigen beheer. ‘Dat vinden onze investeerders én klanten prettig.’

Meefinancieren met eigen kapitaal

Een opvallend aspect is dat Dresselhuis en Amann zelf meefinancieren in elk project. Dat doen ze niet alleen vanwege het aantrekkelijke rendement, maar ook om te laten zien dat ze geloven in elk plan dat ze financieren. Het kapitaal komt verder uit een groeiend netwerk van private investeerders. ‘Het begon met friends & family, inmiddels is het meer dan dat. Ons financiersnetwerk groeit snel’, vertelt Amann.

Ondernemers helpen ondernemen

Het kapitaal is dus ruim aanwezig, de aanvragen blijven binnenkomen. De heren zijn daarom zeer tevreden over de eerste maanden en zien de toekomst met veel vertrouwen tegemoet. De drijvende kracht achter het bedrijf blijft daarbij altijd hetzelfde: ondernemers die begrijpen wat ondernemen inhoudt. ‘We willen voorkomen dat goed ondernemerschap de kop in wordt gedrukt’, zegt Amann. ‘Een vastgoedondernemer met een goed plan moet gewoon kunnen doorpakken. En precies dáár ligt onze toegevoegde waarde.’