VASTGOED JOURNAAL

‘Nieuwe kapitaalverstrekkers maken meer en hogere leningen mogelijk’

29-10-2025 09:56



Build Finance kiest voor een groeisprong. De komst van een nieuwe Nederlandse bank en een Amerikaanse vermogensbeheerder maken het mogelijk veel meer financieringen te verstrekken. Maar de corebusiness blijft hetzelfde: verhuurhypotheken voor residentieel vastgoed. De omvang van de leningen kan door de beschikbaarheid van meer kapitaal wel toenemen.

"Elk jaar groeide ons boek, maar een echte groeisprong werd belemmerd door gebrek aan funding"

Build Finance is bijna vijf jaar actief met het verstrekken via intermediairs van verhuurhypotheken voor residentieel vastgoed. Na jaren van geleidelijke groei is het moment aangebroken om naar een wezenlijk hogere versnelling door te schakelen, zegt Reinier Visser, één van de oprichters van het bedrijf. “De afgelopen jaren hebben we onze plek weten te veroveren op de vastgoedfinancieringsmarkt. Dat is gelukt door prudent met funding van eerst alleen Brand New Day Bank en later van MeDirect Bank verhuurhypotheken te verstrekken. Ook hebben we in die jaren veel geïnvesteerd in onze naamsbekendheid en in de versterking van onze relatie met intermediairs. Elk jaar groeide ons boek, maar een echte groeispong werd belemmerd door gebrek aan funding. Na intensieve gesprekken de afgelopen twee jaar met institutionele beleggers, - dergelijke partijen komen niet zomaar aanwaaien, dat vraagt ongelooflijk veel aandacht en regelwerk - hebben we een nieuwe Nederlandse partij en een Amerikaanse vermogensbeheerder aan ons weten te binden. Daardoor kan

Build Finance vanaf komend jaar veel meer en hogere financieringen verstrekken.”



Mooie prestaties

Visser omschrijft zijn bedrijf als ‘behoedzaam’. “Iemand wordt niet zomaar klant bij ons. De groei van ons bedrijf ging mij persoonlijk misschien wel eens te langzaam, dat hoort denk ik bij de keuze voor ondernemerschap, maar onze aanpak betaalt zich uit. Onze mooie prestaties worden door de markt gezien en daardoor weten we nieuwe fondsen met veel kapitaal aan ons te binden.” Namen noemt hij (nog) niet. Het kernproduct is en blijft, zo benadrukt commercieel manager Bardo van Hoogen, de verhuurhypotheek. “Wij financieren residentieel vastgoed en op bescheiden schaal commercieel vastgoed, bijvoorbeeld in gemengde complexen. Dat blijft de corebusiness, maar de omvang van de leningen kan de komende periode door de beschikbaarheid van veel meer kapitaal wel toenemen. We verstrekken nu al leningen tot een bedrag van zo’n vijftien miljoen euro en door het aantrekken van nieuwe funding-partners zal dat bedrag wat verder kunnen oplopen.”

Andere klanten

"Door ons behoedzame acceptatiebeleid kunnen we onze klanten gunstige rentetarieven aanbieden"

De mogelijkheid om - anders dan veel andere partijen - hogere leningen te kunnen aanbieden, zorgt voor de komst van wat andere klanten, merkt Van Hoogen. “Bij ons gaat het nu wat minder om startende woningbeleggers, die blijven overigens van harte welkom, en vaker om professionele vastgoedbeleggers met wat grotere portefeuilles die al langer actief zijn op de vastgoedmarkt. Sommigen zoeken herfinanciering bij een andere aanbieder, simpelweg omdat de traditionele grootbanken niet meer thuis geven. Andere partijen bouwen aan nieuwe portefeuilles. Niet zelden gaat het daarbij om vastgoed waar de vaak wat kleinere Box-3 belegger vanwege verslechtering van het fiscale klimaat en de invoering van de Wet betaalbare huur afscheid van neemt. Of om portefeuilles die door grote institutionele beleggers worden afgestoten en waar een nieuwe eigenaar met een juridische entiteit wel perspectief ziet. Wij helpen dergelijke investeerders graag, of het nou gaat om herpositionering van woningen in het vrije segment of uitpondscenario’s. Voor die laatste categorie hebben we een speciaal product ontwikkeld. Klanten kunnen met een bescheiden renteopslag tot een hoger bedrag boetevrij aflossen. En daar blijkt behoorlijk wat vraag naar te zijn.”

Groei zal ook niks afdoen aan het karakter van het bedrijf, benadrukt Visser. “Onze aanpak zal niet veranderen; door ons behoedzame acceptatiebeleid kunnen we onze klanten gunstige rentetarieven aanbieden. We zitten wat betreft rentes laag in de markt, bovendien werken we snel.” Het gesprek met Visser en Van Hoogen vindt plaats aan de vooravond van de Tweede Kamerverkiezingen. “De politiek roept om bouwen, bouwen, bouwen. Als de politiek groei van de huurmarkt mogelijk maakt, dan kan Build Finance ook nieuwbouw en transformaties financieren. Of het nou gaat om herfinancieren, uitponden of uitbreiden; de aanwezigheid van verschillende funders maakt het voor ons makkelijker om goed te reageren op veranderingen in de marktomstandigheden,” aldus Van Hoogen.

VASTGOED JOURNAAL



Verdere professionalisering
Toename van het aantal uitstaande leningen vraagt ook om verdere professionalisering van de werkorganisatie, verklaart Visser. “We hebben meer menskracht nodig om die kredietanalyses en al dat andere werk op een verantwoorde manier te doen. Om die goede mensen binnen te halen en voor het bedrijf te behouden, hebben we daarom een tweede kantoor in Amsterdam geopend.”

Build Finance
Build Finance biedt vastgoedfinancieringen van 500.000 euro tot 15 miljoen euro of meer voor verhuurd residentieel vastgoed in het betaalbare huursegment. Voor zowel woningen als appartementen. Aanvullend is Build Finance actief op de markt van commercieel vastgoed. Het is mogelijk tot maximaal 65 procent van de lening aflossingsvrij te financieren. Build Finance heeft zijn roots in Volendam en beschikt vanwege groei van het personeelsbestand ook over een kantoor in het centrum van Amsterdam. Reinier Visser was eind 2019 één van de oprichters van het bedrijf. Daarvoor werkte hij als business consultant in de financiële dienstverlening. Visser begon zijn carrière bij ABN Amro. Bardo van Hoogen is commercieel manager bij Build en verdiende zijn sporen bij onder meer ING REF, Fiduciam en RNHB.

VASTGOED JOURNAAL

Special