VASTGOED JOURNAAL

Scherpe tarieven en een duidelijke, klantgerichte strategie

26-10-2026 10:15



“We hebben gewoon goed geluisterd naar onze klanten.” Dat is het eenvoudige antwoord van Reinier Visser en Bardo van Hoogen op de vraag naar het toenemende succes van Build Finance. “Vorig jaar waren we ook present in de Financieringsspecial. Toen hebben we onze strategie uiteengezet en een aantal beloftes aan de markt gedaan, waarvan we nu kunnen stellen dat we ze zijn nagekomen.”

Commercieel directeur van Build Finance Bardo van Hoogen: “Wij hebben een periode gehad dat we met twee funders werkten en het geld dat er was heel makkelijk uit konden zetten in onze markt die voor 90% bestaat uit buy-to-let. We groeiden dus flink, maar bij gebrek aan funding konden we onze klanten niet optimaal van dienst zijn en werden we belemmerd een echte groeisprong te maken.”

VASTGOED JOURNAAL



Multi-funding
Om die groeisprong wel te kunnen maken, werden er intensieve gesprekken gevoerd met institutionele beleggers, want dergelijke partijen komen niet zomaar aanwaaien. Mede-oprichter Reinier Visser van Build Finance: “Al onze inspanningen hebben wel resultaat gehad. Zo hebben we recent onder andere Achmea Bank kunnen toevoegen aan onze funders, wat ertoe heeft geleid dat we veel meer capaciteit hebben gekregen op het gebied van funding. Dus hebben we ook meer capaciteit gekregen om te financieren.” Waar Bardo van Hoogen aan toevoegt: “Datgene wat we in de special van vorig jaar hebben aangekondigd, hebben we dus ook daadwerkelijk gerealiseerd. Daarin zit ook een deel van onze kracht. Wij zijn, in tegenstelling tot veel andere financiers, een multifundingplatform, waarbij meer funders tegelijk naast elkaar opereren. Denk bijvoorbeeld aan Nederlandse en internationale banken, verzekeraars en investment managers. Met dit model kunnen we in alle marktomstandigheden de beste propositie voor de klant creëren. Daarnaast houden de funders elkaar scherp, wat natuurlijk goed is voor onze klanten.”

Scherpe rente

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Bardo van Hoogen

Behalve door haar funding onderscheidt Build zich ook door de scherpe rente die ze biedt. Dat is zeker in deze tijd waarin de rentes oplopen een aantrekkelijk gegeven. Bardo van Hoogen: “Daar zijn we ook altijd heel transparant en open over geweest. We zitten met onze tarieven in de buurt van de grootbanken. We krijgen dan ook best wel wat herfinancieringen van grootbanken, omdat we redelijk dicht tegen hun rentetarieven aanzitten. Grootbanken zijn meestal wat goedkoper qua rente, maar eisen een bepaalde aflossingsstructuur. Daardoor kom je cashflowmatig met onze rente en een wat lagere aflossingsstructuur qua totaalkosten op bijna hetzelfde uit. We worden dus ook steeds vaker gezien als een goed alternatief voor grootbanken. We willen ook in dat segment acteren. We kunnen van klein tot groot, om te beginnen bij tweeënhalve ton, en we willen onszelf graag neerzetten als een partij die na de grootbanken komt.”

Grote deals

Reinier Visser: “We zijn niet alleen zeer scherp met onze tarieven vergeleken met andere alternatieve financiers, maar kunnen ook grotere deals aan. Waar sommige collega’s stoppen bij 3, 5 of 8 miljoen, kunnen wij deals aan tot zo’n 15 miljoen bij één funder. Combineren we dat met andere funders, dan kunnen we zelfs deals aan tot 25 of 30 miljoen. Onze kracht zit in dat multifundingmodel, want daarmee kunnen we inspelen op verschillende behoeftes in de markt. De ene partij heeft vooral behoefte aan snelheid, waarop we kunnen inspelen met een standaardproduct. Terwijl een andere partij voor een grote financiering een stukje maatwerk nodig heeft. Doordat wij een beroep kunnen doen op meerdere funders, kunnen we elk deel van de markt optimaal bedienen. We willen er daarmee voor zorgen dat we in alle marktomstandigheden kunnen inspelen op alle behoeftes van de vastgoedinvesteerder en de adviseur.”

Build GO!, PRO en MAX

VASTGOED JOURNAAL



Reinier Visser

De fundingkant is één deel van het Buildverhaal, aldus Bardo van Hoogen, die vervolgens uitlegt dat Build haar propositie richting de markt ook duidelijker wil maken. Van Hoogen: “We hebben recent drie verschillende soorten financieringen gepresenteerd die onze positionering duidelijk neerzetten: Build GO!, Build PRO en Build MAX.” Build GO! staat voor een financiering, waarbij duidelijkheid en snelheid voorop staan. Met andere woorden: als je dossier op orde is, heb je binnen 5 werkdagen een offerte op je bureau. Build PRO is meer maatwerk, waarbij er niet altijd een borgstelling nodig is, maar waarbij er diepgaander wordt gekeken naar de cijfers. Build MAX is een product waarbij er hoger wordt gegaan in LTV, bedoeld voor de investeerder die maximaal vreemd vermogen nodig heeft. Reinier Visser: “We hebben er hoge verwachtingen van, want het gaat niet alleen maar meer om scherpe tarieven. Daar scoorden we altijd al goed mee. Het gaat er ook om hoe snel je duidelijkheid hebt, hoe flexibel je bent, hoe het zit met de aflossingen. Als Build Finance hebben we goed geluisterd naar onze klanten en hebben we het afgelopen jaar hard gewerkt om op al die punten onze dienstverlening te optimaliseren. We hebben onze klanten duidelijk meer te bieden.”

Meer weten?
Geïnteresseerd in welke mogelijkheden Build Finance u als vastgoedondernemer kan bieden? Neem dan contact op met Bardo van Hoogen, 06 51 50 42 66.

Special