VASTGOED JOURNAAL

‘Wij spreken de taal van ontwikkelaars en beleggers’

26-10-2026 10:44



Een ontwikkelaar met een goed plan kan niet altijd bij een bank terecht. Zeker in de voorfase van een project en bij financieringen tussen de 5 en 25 miljoen euro zien Gijs Sleijffers en Stijn Hogewoning meer vraag dan aanbod. Met het gespecialiseerde debt fund LOR Finance vullen zij die marktbehoefte in. ‘Met onze financiering kan een ontwikkelaar geld dat vastzit in het ene project weer inzetten voor een volgend project.’

Commercial director Gijs Sleijffers kent de vastgoedfinancieringsmarkt door en door. Hij begon in de advocatuur en werkte daarna onder meer bij Bouwfonds Property Finance en Rabobank, zowel aan de commerciële kant als in bijzonder beheer. Gaandeweg zag hij banken terughoudender worden: in de producten die ze aanbieden, het accepteren van nieuwe klanten en de hoogte van de financiering.

In 2022 raakte hij betrokken bij de oprichting van LOR Finance. Achter het debt fund staat een buitenlandse familie die via Zinc Real Estate al in Nederland belegde en ontwikkelde. Met LOR voegde zij vastgoedfinanciering toe aan haar activiteiten. Het zwaartepunt kwam te liggen bij financiering in de voorfase van een ontwikkeling (pre-development) en overbruggingsleningen.

VASTGOED JOURNAAL



Tussen 5 en 25 miljoen
Volgens Sleijffers is het aanbod onder de grens van 5 miljoen relatief ruim, terwijl leningen boven 25 miljoen ook buitenlandse financiers aantrekken. Daartussen ziet hij minder aanbieders. LOR Finance koos er daarom voor om zich op dit middensegment te richten. Investment & business development manager Stijn Hogewoning herkent dat gat in de financieringsmarkt vanuit zijn eerdere werk als intermediair. ‘Zodra een aanvraag boven de 5 miljoen euro uitkwam, werd het bij veel partijen ingewikkelder.’

Kapitaal opnieuw inzetten
Het nut van non-bancaire financiering reikt volgens Sleijffers verder dan het invullen van een individuele financieringsvraag. Door al in de voorfase te financieren, kan eigen geld dat anders langer in een project vastzit, beschikbaar komen voor een volgende ontwikkeling. ‘Wij durven daar een lening op te verstrekken.’ Zo kan een pre-developmentfinanciering bijvoorbeeld helpen om de woningbouwopgave op gang te brengen. ‘Een urgent vraagstuk, waar wij graag helpen versnelling in aan te brengen.’

Pre-developmentfinancieringen voor woningbouw vormen het grootste deel van de portefeuille van LOR. Daarnaast behoren logistiek, hotels, kantoren, retail en bedrijfsruimten tot de mogelijkheden. Sleijffers zoekt daarbij ook regelmatig het gesprek met banken over samenwerking. ‘Als een bank de helft van de waarde financiert, moet de rest ook ergens vandaan komen.’

Dezelfde taal
Om de risico's in die vroege fase te beoordelen, benut LOR de ontwikkelkennis van het zusterbedrijf Zinc Real Estate. De bedrijven zitten bij elkaar op dezelfde kantoorvloer, waardoor specialisten gemakkelijk kunnen aanschuiven. Dat helpt bijvoorbeeld bij het doorgronden van een stichtingskostenopzet.

'Vanuit een financieringsperspectief begrijp je soms niet meteen waarom iets op een bepaalde manier in een model staat', zegt Sleijffers. 'Zet twee ontwikkelaars bij elkaar en vaak is binnen een halfuur duidelijk hoe het zit en waar de aandachtspunten liggen. Zo spreken wij de taal van ontwikkelaars.' Dat beaamt Hogewoning: 'Die ontwikkelkennis en praktijkervaring is een belangrijk onderdeel van ons onderscheidend vermogen.'



Meedenken over het ontwerp
Soms leidt de grondige inhoudelijke beoordeling tot aanpassingen aan een plan. Sleijffers noemt een ontwikkeling waarbij LOR op een lagere waardering uitkwam dan de klant. De financier stelde voor het ontwerp aan te passen en beter naar de WWS-punten te kijken. De lening werd vervolgens in twee delen gesplitst, met een aanvullend bedrag zodra de afgesproken aanpassingen waren doorgevoerd.

'Eerst was de ontwikkelaar teleurgesteld dat hij minder financiering kreeg dan gevraagd, maar na de

aanpassingen kwam er een substantieel hogere waardering uit. Hij kwam heel tevreden terug.’

‘Fast, flexible, funded’
Inmiddels verbreedt LOR het aanbod met beleggingsfinancieringen en tussenvormen, zoals kortlopende leningen op gebouwen met een bestaande kasstroom. De basis blijft wel hetzelfde: privékapitaal uit één bron. ‘Als wij een offerte neerleggen, is het kapitaal beschikbaar’, verzekert Sleijffers. ‘We hoeven het daarna niet nog bij verschillende partijen op te halen.’

Die structuur biedt ook ruimte om afspraken over looptijd, vervroegd aflossen en het bijschrijven van rente af te stemmen op de financieringsvraag. De korte lijnen met de familie en de beschikbare vastgoedkennis maken bovendien snelle besluitvorming mogelijk. ‘Fast, flexible en funded’, zo vat hij het samen. ‘Dat is hoe wij ons in de markt willen positioneren.’