VASTGOED JOURNAAL

'Een financier zonder omzet heeft ook geen bijzonder beheer'

26-10-2026 10:58

Klinkt als goed nieuws: een financier zonder bijzonder beheer. Volgens Optiva is het vooral vreemd. Zo'n financier presteert dan namelijk structureel beter dan de markt, en dat is nogal wat. Marcel van Ham en Bert Verburg, oprichters van Optiva, zien de partijen die voorheen zogezegd geen bijzonder beheer hadden, nu zelf aankloppen. Optiva neemt voor vastgoedfinanciers het bijzonder beheer uit handen, van het eerste signaal van een probleemdossier tot en met een eventuele afwikkeling via veiling.

Op de koffie

Eerder moest Optiva nog vaak zelf aankloppen bij financiers om het gesprek op gang te brengen. Dat beeld is gekanteld. "Financiers nodigen ons nu uit voor de koffie", zegt Van Ham. De toename zit vooral in de breedte, met name in het aantal vastgoedfinanciers en crowdfundingplatformen dat met Optiva werkt, groei die begin 2026 ook zichtbaar werd in een verhuizing naar een groter kantoor in Gouda. Partijen zijn opener geworden over bijzonder beheer en weten het bedrijf te vinden. Ook family offices kloppen inmiddels aan bij Optiva, niet toevallig, maar dankzij de jarenlange ervaring en het specialisme die Van Ham en Verburg beide al opbouwden voordat ze Optiva startten.

Ook op kantoor is er iets veranderd. "AI denkt niet voor ons, maar we zetten het wel in om aktes en algemene voorwaarden razendsnel na te lopen. Dat scheelt uren per dossier", zegt Verburg. Aan de inhoud van het van werk zelf verandert dat niets. Optiva is direct en transparant, en dat merk je vooral in wat het bedrijf niet doet, geen mooi weer spelen als een dossier tegenzit, geen omwegen in een lastig gesprek. Daarnaast, en dat is minstens zo bepalend, steunt het bedrijf op ervaring en een netwerk dat je niet van vandaag op morgen opbouwt. Wat weegt zwaarder in een lastig dossier, de directheid of die ervaring? "Dat is geen of-of vraag. Ervaring zonder directheid levert alleen een dik dossier op, directheid zonder ervaring is alleen maar hard roepen", zegt Van Ham.

VASTGOED JOURNAAL

Bijzonder beheer hoort er gewoon bij
Voorheen gaf menig financier nog aan geen bijzonder beheer te hebben. Die tijd is voorbij. "Bijzonder beheer hoort gewoon bij het vak. Elke financier heeft het wel in de boeken staan, dus waarom zou je daar omheen draaien", zegt Verburg.

Dat is volgens Verburg geen slecht nieuws, eerder het bewijs dat het systeem werkt. Een financiering wordt onder garanties verstrekt, dat heeft een risicoprofiel. "Vraag je tien procent rente, dan financier je een daarbij horend risico. Een deel van die financieringen komt vroeg of laat bij bijzonder beheer terecht. Claimt een financier dat hij nooit een default heeft, dan presteert hij structureel beter dan de markt. Dat is op zijn minst opmerkelijk." De risico-opslag boven op de basisrente is namelijk al een prijs voor verwacht verlies. Dat verlies hoort erbij. Echt onwenselijk wordt het pas wanneer het verlies onverwacht is, want dat gaat ten koste van het eigen vermogen van de financier.

Een langere remweg
Vergeleken met vroeger zit er nu een veel langere remweg in het systeem. Past een financiering niet meer bij de ene financier, dan is er vaak een andere partij met een hoger risicoprofiel die wil herfinancieren. De kredietnemer koopt daarmee tijd. "Voor veel kredietnemers is die extra tijd goud waard. Wij denken vanuit Optiva actief mee over hoe je zo'n herfinanciering het beste vormgeeft", zegt Van Ham. Maar niet iedereen redt het alsnog, vooral in de projectontwikkeling gaat het door de combinatie van hoge rente en bouwvertraging nogal eens mis. Van Ham verwacht dat dit hét pijnpunt van 2026 en 2027 wordt.

Ook het aantal beslagen neemt toe, een trend waar Verburg inmiddels aan gewend is. Een kredietnemer zit tegenwoordig zelden nog bij één huisbank, zijn leningportefeuille is verdeeld over meerdere financiers. Het pand met de hoogste kans op default ligt vaak bij de financier met de hoogste risicoacceptatie. Komt dat pand daadwerkelijk in default, dan legt die financier beslag bij de andere financiers in de portefeuille om zijn eigen positie veilig te stellen. Zo kan één probleempand een kettingreactie veroorzaken die uiteindelijk de prijzen

drukt. Buiten de Randstad, waar Optiva veel actief is, gaat het vooral om incourante panden, de klassieke bijzonder-beheerdossiers. Op dat vlak is er sinds 2008 soms maar weinig veranderd.

Vroeg erbij, geen veiling
Verburg ziet het komende jaar vooral in drie hoeken van de markt extra druk ontstaan. In de buy-to-let door de gestegen rente en de belastingdruk in box III, al blijft uitponden voor dit segment momenteel nog een prima uitweg. In de projectontwikkeling door lange doorlooptijden. En bij vakantiewoningen door een teruglopende vraag.

Het aantal veilingen bleef het afgelopen jaar namelijk ongeveer gelijk, terwijl het aantal accounts in bijzonder beheer wel toenam. "Dossiers komen gelukkig steeds eerder bij ons op tafel. Hoe eerder wij erbij zijn, hoe meer we kunnen betekenen, en hoe kleiner de kans dat het op een veiling uitloopt", zegt Verburg.

Wat Optiva toevoegt
Wat maakt het verschil zodra Optiva een dossier overneemt? "Wij pakken een dossier direct op. Reageert een kredietnemer niet, dan rijden we erheen, ook 's avonds, ook in het weekend. Actief en direct beheer voorkomt schade, door maar af te wachten loopt zo'n pand bij je vandaan", zegt Van Ham. Daar komt vastgoedspecifieke kennis bij die een deurwaarder of een advocaat zelf niet altijd in huis heeft.

VASTGOED JOURNAAL

Reputatie boven alles
Van alle aandachtspunten in bijzonder beheer weegt reputatieschade het zwaarst, zwaarder nog dan een betalingsachterstand. "Reputatieschade werkt door tot in de fundingkosten. Loop je die schade op, dan wordt geld aantrekken duurder voor de financier, en duurdere funding betekent minder ruimte voor nieuwe deals", legt Verburg uit. Optiva pakt dat soort dossiers op haar bekende wijze aan, hard op de zaak en zacht op de man. Het bedrijf speelt niet onnodig op de persoon, noemt nooit namen publiekelijk, en houdt gevoelige dossiers zoveel mogelijk uit de openbaarheid. "We begrijpen dat dit soort situaties gevoelig ligt, en dat vraagt vooral om discretie. Het gaat om de financiering, het vastgoed en een optimaal resultaat, niet om de roddel en achterklap", zegt Van Ham.

Vooruitblik
Voor 2026 en 2027 verwacht Verburg vooral uitdagingen op de drie plekken die hij eerder noemde, buy-to-let, projectontwikkeling en vakantiewoningen. Reputatieschade blijft volgens Optiva het belangrijkste aandachtspunt voor elke vastgoedfinancier, ook al is en blijft het uiteindelijke doel simpel, het dossier oplossen.

En het advies aan de financier die nu denkt dat hij misschien toch bijzonder beheer nodig heeft? "Nodig ons uit voor een kop koffie. Vertrouwen bouw je niet op in één telefoontje, dat begint met een gesprek", zegt Van Ham.

Special