VASTGOED JOURNAAL

Creatief en slimme structureringen

26-10-2026 11:14



Slim structureren, een goede cashflow en vooral geen zin in ‘gedoe’; dat zijn kort gezegd de drie pijlers waarop vastgoedfinancier WDL zaken doet. Het heeft in de afgelopen jaren gezorgd voor een gestage, organische groei, aldus CEO/oprichter Bart van der Wielen, die al z’n hele leven in het financieringsvak zit. Om te beginnen bij de Rabobank en vervolgens als zelfstandig ondernemer, alvorens hij in 2020 met WDL van start ging.

Hij zag toen diverse andere partijen op de markt van de alternatieve financiers opduiken en dacht toen: “dat kunnen we zelf ook prima doen”. Waarmee WDL een feit was. Van der Wielen: “Na een aanvankelijk rustig begin, zitten we sinds een jaar of 3 volop in de lift en doen we leuke volumes. Wij kijken daarbij als financier vooral naar materiële risico’s en niet naar formaliteiten. Wij zijn met name creatief in structureringen, creatiever vaak dan veel andere partijen. Waarbij we op basis van cashflow meer kunnen betekenen voor onze kredietnemers en onze hand ook niet omdraaien voor grotere tickets richting de 50 miljoen.”

VASTGOED JOURNAAL



Fondsen en direct lending
Dat bij elkaar brengen van geldvraag en geldaanbod doet WDL op verschillende manieren. Via fondsen en direct lending en combinaties daarvan. Van der Wielen: “Ook doen we grotere tickets via een syndicaatleningstructuur om ze op die manier makkelijker te kunnen splitten in kleinere delen om zo risico’s te spreiden. Qua grootte van de tickets doen we maandelijks voor het merendeel tickets tussen de 2,5 ton en 5 miljoen, met daarbij altijd wel een grotere van, zeg, 10 of 20 miljoen. Dit jaar hebben we in totaal zo’n 200 miljoen gefinancierd. Wij zijn daarmee een goede nichepartij die met hele lage risico’s de business vormgeeft.”

Schone portefeuille
Dat laatste, zaken doen met lage risico’s, is een terugkerend item in het gesprek met Van der Wielen, die er al eerder melding van maakte dat WDL bescherming van haar beleggers hoog in het vaandel heeft staan. Een trotse Van der Wielen: “Wij hebben een hartstikke schone portefeuille. Andere partijen roepen dat ook, maar we zien aan aanbiedingen die we wel eens krijgen voor herfinancieringen, dat dat niet altijd juist is. Dat er bijvoorbeeld sprake is van risico’s door vertragingen in projectontwikkelingen. Daar blijven wij toch wel het liefst van vandaan. Dat zit wel in ons DNA: wij hebben geen zin in gedoe. Het is businessmodel-wise een van onze uitgangspunten. Als ik een beheerfee heb en daar heel veel gedoe voor moet managen, of een beheerfee met een degelijke, saaie portefeuille, dan heb ik toch liefst het tweede. Hard groeien met veel risico’s is dan ook niets voor ons. We groeien heel steady, heel organisch.”

VASTGOED JOURNAAL

VASTGOED JOURNAAL



Onderscheidend
Van der Wielen gaat vervolgens nog even in op de aandacht voor de funding van WDL en op datgene waardoor WDL zich onderscheidt van haar concullega's: "Onze focus ligt in dat opzicht ook meer op onze funders, de beleggers. Die wil z'n vermogen graag laten groeien. Dat specifieke belang vinden wij heel belangrijk. Daarnaast onderscheiden wij ons door de breedte van ons financieringsaanbod: wij doen alle mogelijke zakelijke financieringen in Nederland. Van bedrijfsovernames tot landbouwgrond. Daarbij geldt trouwens ook: wie het kleine niet eert, is het grote niet weerd. We hebben zelfs specifieke fondsen opgericht voor de wat risicovollere, kleinere MKB-leningen. Die fondsen gebruiken we overigens ook voor de vastgoedfinancieringskant, door een deel te financieren met direct lending met beleggers en dat af te toppen met een fonds. Daarbij kiezen we er ook graag voor om de zekerheid, de buffer, te halen uit de cashflow en niet uit de loan-to-value. Wij zijn wat dat betreft puzzelaars in structureringen."

De toekomst
Tot slot komen we te spreken over de positie van de non-bancaire markt van financieringen, die volgens Van der Wielen nooit meer weggaat. "Deze wordt alleen maar groter. De snelheid die je kunt maken en de wijze waarop je, zonder alle regelgeving, risico's kunt beoordelen, maken dat je als non-bancaire financier een enorm voordeel hebt ten opzichte van een bank. De stijgende rente zal natuurlijk z'n weerslag hebben op de vastgoedmarkt, zeker als deze hoog blijft. Dat zal ook z'n invloed hebben op de non-bancaire sector. Ik ben overigens zeer positief over de toekomst, want de investeringsbereidheid is nog altijd groot. De private debt

beleggingscategorie blijft gewoon heel interessant voor beleggers als alternatieve asset. Er zijn wel scheurtjes in de markt door die hogere rente, maar zolang het niet erger wordt dan dit, is er niets aan de hand."

Meer weten?
Wie behoefte heeft aan een financiering of meer wil weten over mogelijkheden om te beleggen met sterke zekerheden en een aantrekkelijk rendement, kan kijken op www.wdl.nl of neemt contact op met WDL via 073 - 44 00 300 of info@wdl.nl.