VASTGOED JOURNAAL

LVDH Finance: ‘Een goede vastgoeddeal verdient financieringszekerheid’

27-10-2026 11:51



Waar vastgoedondernemers eerder vooral op zoek gingen naar de scherpste rente, draait het nu steeds vaker om één vraag: komt de financiering op tijd rond? Volgens accountmanagers Jasper Bezemer en David van Haaster van LVDH Finance is de behoefte aan zekerheid inmiddels de echte doorslaggevende factor in het financieringslandschap. ‘Een goede kans mag nooit voorbijgaan omdat er door een financier te lang wordt getreuzeld.’

De tijd dat vastgoedondernemers maanden konden wachten op een besluit is volgens hen duidelijk voorbij. Stijgende bouwkosten, veranderende regelgeving, fiscale onzekerheid en een grillige markt maken dat snelheid en voorspelbaarheid steeds belangrijker worden. ‘Als er een kansrijk project op je pad terecht komt, dan wil je vanzelfsprekend weten waar je aan toe bent’, zegt Bezemer. ‘Of het nu gaat om logistiek vastgoed, bedrijfsruimten, kantoren, winkels, hotels of wooncomplexen: wij denken vanaf het eerste moment mee over een passende financieringsoplossing.’

VASTGOED JOURNAAL



Intermediair als kwaliteitsfilter

Van Haaster ziet dezelfde ontwikkeling. ‘Ondernemers moeten sneller schakelen en tegelijkertijd rekening houden met meer onzekerheden. Dan heb je behoefte aan een financieringspartner die snel kan beoordelen wat wél mogelijk is.’ Dat betekent volgens hem overigens niet dat snelheid ten koste mag gaan van kwaliteit. ‘We nemen onze beslissingen nog steeds zorgvuldig. Alleen hebben we onze processen zo ingericht dat ondernemers niet onnodig lang hoeven te wachten.’

Daarbij is ook een cruciale rol weggelegd voor de intermediair. ‘Zij kennen hun klanten vaak al jarenlang’, stelt Bezemer. ‘Ze weten precies welke ondernemer tegenover hen zit en welke businesscase daarachter schuilgaat. Dat vormt voor ons een belangrijk kwaliteitsfilter.’

Financiering blijft mensenwerk

Hoewel data en technologie een steeds grotere rol spelen binnen de financiële sector, zo ook bij LVDH Finance, blijft vastgoedfinanciering volgens beide accountmanagers mensenwerk. ‘AI kan processen ondersteunen’, zegt Van Haaster. ‘Maar uiteindelijk financier je geen spreadsheet, je financiert een pand en een ondernemer. Natuurlijk wegen de exitstrategie en de haalbaarheid van het businessplan ook allemaal mee.’

Dat menselijke oordeel verklaart volgens Bezemer ook waarom alternatieve financiers een steeds belangrijkere positie innemen naast traditionele banken. ‘Wij kunnen sneller schakelen en maatwerk leveren zonder de risico's uit het oog te verliezen.’



Steeds grotere transacties

Dat de alternatieve financieringsmarkt steeds groter wordt, blijkt wel uit de omvang van de deals. Recent realiseerde LVDH Finance een lening van 66,5 miljoen euro, de grootste transactie uit de geschiedenis van het bedrijf, en financierde het een landelijke logistieke portefeuille van 50 miljoen euro.

Volgens Bezemer bewijst dit dat alternatieve financiers allang niet meer uitsluitend actief zijn in kleinere bridgefinancieringen. ‘We financieren inmiddels transacties vanaf 250.000 tot ongeveer 100 miljoen euro. Die breedte maakt dat we veel verschillende ondernemers kunnen bedienen.’

VASTGOED JOURNAAL



Groei door vertrouwen

Inmiddels heeft LVDH Finance voor ruim 1,5 miljard euro aan vastgoedfinancieringen gerealiseerd sinds de oprichting. Belangrijker dan dat bedrag vindt Van Haaster echter het opgebouwde vertrouwen. ‘We hebben een sterk trackrecord opgebouwd. Investeerders weten wat ze aan ons hebben en ondernemers weten dat we doen wat we beloven.’

Voor Bezemer blijft dat ook de ambitie voor de komende jaren. ‘Ik wil dat iedereen in de vastgoedsector weet waar LVDH Finance voor staat. Dat ondernemers ons zien als een betrouwbare partner die meedenkt en levert wanneer het erop aankomt. Financiering draait namelijk allang niet meer alleen om geld, het draait om de zekerheid dat je als ondernemer verder kunt.’