

Het verhaal achter de financiering

Partner Content
DCMF

De vastgoedmarkt staat op zijn kop en er gaan zelfs geluiden rond die suggereren dat het te laat is om nog te investeren in vastgoed. Echter, door waarde toe te voegen en iets moois te creëren kun je met vastgoed nog een heel goed rendement maken.

Om zo'n investering te realiseren is vaak financiering nodig. Met een kortlopende vastgoedfinanciering kan een ondernemer geld lenen voor de realisatie van een vastgoedproject. “Deze financieringen worden steeds meer gebruikt in de transformaties van vastgoed”, vertelt John van Gerwen, CEO bij DCMF. “Denk bijvoorbeeld aan het ombouwen van leegstaande kantoorpanden naar woningen, of van scholen naar luxe appartementen. Maar ook voor nieuwbouwprojecten kunnen wij als specialist een financiering op maat aanbieden waarbij we honderd procent van de bouwkosten financieren. Nadat het project gereed is wordt onze lening afgelost door de verkoopopbrengst van het project of wordt het project voor de lange termijn geherfinancierd bij een andere partij. Ook zijn er veel ondernemers met een behoorlijke vastgoedportefeuille met veel overwaarde die extra liquiditeit kunnen gebruiken voor een nieuw project. Ook hier is een kortlopende financiering vaak een goed instrument omdat er snel geld kan worden vrijgemaakt.”



John van Gerwen, CEO bij DCMF

Met een kortlopende vastgoedfinanciering kan een ondernemer geld lenen voor de realisatie van een vastgoedproject.

Echter, bij veel banken hoeft je voor zo'n kortlopende lening niet aan te kloppen. “Zij vinden dit soort projectfinancieringen te risicovol”, stelt Van Gerwen. “Je bent iets aan het bouwen en het staat er nog niet. Zodra het af is willen ze graag financieren. Omdat wij specialisten zijn kunnen wij risico's beter inschatten en door onze werkwijze ook beter monitoren. Daarom laten banken dit soort aanvragen vaak schieten en komen vastgoedondernemers vaak terecht bij partijen zoals DCMF.”

Wanneer een ondernemer bij DCMF aanklopt wordt het plan grondig doorgesproken, vertelt Van Gerwen. “Persoonlijk contact is daarin voor ons enorm belangrijk. We gaan het gesprek aan en stellen een aantal toetsvragen. Door onze deskundigheid kunnen we snel inschatten of het zin heeft om met elkaar in zee te gaan. Dat is geen traject van maanden. Nadat een klant een aanvraag heeft ingediend brengen wij een termsheet uit met de condities voor de financiering. Als de klant daarmee akkoord gaat, verzamelen we de benodigde stukken, komt er een offerte uit en boeken we het geld over. En dat kan allemaal in een aantal weken”

Bij het beoordelen van een aanvraag gebruiken we geen standaard checklist. “We gebruiken echt ons gezond verstand om te bepalen of we een financiering willen verstrekken”, vertelt Van

Als het vastgoed niet perfect is, maar de ondernemer heeft wel een fantastisch idee en is ervaren, dan verstrekken wij alsnog een financiering, omdat we geloven in het verhaal van de ondernemer.

Gerwen. “Natuurlijk zijn er bepaalde richtlijnen waar een project aan moet voldoen, maar we kijken naar het totaalplaatje en dat maakt ons anders dan andere partijen. Als het vastgoed niet perfect is, maar de ondernemer heeft wel een fantastisch idee en

is ervaren, dan verstrekken wij alsnog een financiering, omdat we geloven in het verhaal van de ondernemer. Natuurlijk nemen we niet alles aan, maar we kijken wel per casus wat we voor een ondernemer kunnen betekenen. Er is altijd een oplossing te verzinnen als je oog hebt voor het verhaal achter de aanvraag.”

De klanten van DCMF zijn dan ook niet zomaar investeerders, maar echte ondernemers. “Ze kijken niet naar de beren op de weg, maar kijken naar waar ze rendement kunnen maken”, vertelt Van Gerwen. “Zij zien net als wij in dat je door bijvoorbeeld een uitbouw, verduurzaming of het realiseren van appartementen in commerciële gebouwen waarde toe kunt voegen aan bestaand vastgoed. Zij zien kansen om het vastgoed aantrekkelijk te maken en we zien dan ook dat onze klan-

ten goede rendementen behalen. Die creativiteit wordt bij banken gezien als een risico, maar wij zien het juist als een kans en helpen deze ondernemers graag. Kansen creëren moet je zelf doen, ze realiseren doe je met DCMF.”

Weten wat DCMF voor jou kan betekenen? Neem contact met ons en wij luisteren graag naar je verhaal of doe de Quickscan via de QR-code en check of wij je plan kunnen financieren.

