

ZOEKEN NAAR HET VERHAAL ACHTER DE CIJFERS

Waar banken het financieringsrisico van vastgoedprojecten niet aandurven, springt DCMF tijdelijk bij met kortlopende financieringen. Het bedrijf heeft in zijn vijfjarig bestaan nog geen enkel project zien stranden.
John van Gerwen: 'Elke aanvraag is maatwerk.'



John van Gerwen
Directeur DCMF

'Standaardprocedures' en 'gemiddelde klanten' passen niet bij Dutch Commercial Mortgage Finance (DCMF). De financiële dienstverlener uit Amsterdam werd vijf jaar geleden juist opgericht om in projecten met veel onzekere factoren te investeren. In een moeilijke beginfase, als een project nog braakliggend terrein is of een leegstaande kantoorvilla. Zit er eenmaal 'een mooie strik omheen' - alle vergunningen zijn binnen of de transformatie is afgerond - dan volgt verkoop of herfinanciering. Ruim 500 projecten zijn op deze manier succesvol afgerond.

DCMF was de eerste in Nederland die zich specifiek richtte op kortlopende financieringen. Waren het aanvankelijk vermogende Nederlanders, inmiddels zijn het een Duits en twee Engelse fondsen die de kortlopende leningen van maximaal anderhalf jaar voor hun rekening nemen. DCMF financiert alleen in Nederland. Het gaat om projecten met een grote verbouwing, nieuwbouw en overbruggingen om bijvoorbeeld liquiditeit vrij te maken. Aan elke aanvraag gaat een grondige analyse vooraf. Van Gerwen: 'Wij vragen altijd door, denken mee met de ondernemer en komen met oplossingen. We zijn complementair aan de banken.'

Waar komt de vraag naar kortlopende leningen vandaan?

'Banken gaan steeds meer standaardiseren. Voldoet een aanvraag niet aan alle voorwaarden dan komt er geen krediet. Wij zoeken samen met klanten naar oplossingen en zijn daarin flexibel en creatief. Als het project klaar is, wordt

het vaak geherfinancierd bij een bank. Een kortlopende lening past soms beter bij de behoefte van de klant op dat moment. In Engeland is het al jarenlang gebruikelijk dat er verschillende financieringsvormen zijn voor de projectfase en de fase na realisatie, als het pand verhuurd is. Die richting gaat het in Nederland ook op. Soms overbruggen wij met een korte lening ook de tijd die de bank nodig heeft om alles rond te krijgen, want een financieringsaanvraag bij banken is een lang proces.'

Hoe beoordelen jullie een kredietaanvraag?

'Wij bekijken elke aanvraag afzonderlijk en zoeken het verhaal achter de cijfers. Daarom nemen we altijd persoonlijk contact op met de adviseur en de aanvrager. Om de risico's die wij zien met hen te bespreken en tot een oplossing te komen. Daarin zijn wij creatief en laten wij ons niet leiden door lijstjes. Wij verstaan het ambacht van krediet verstrekken. Natuurlijk zeggen wij ook 'nee'. Als iemand met geld maar zonder vastgoedervaring een schoolgebouw opkoopt met het idee daar even een paar appartementen in te maken, bijvoorbeeld. Wij eisen van onze klanten minimaal twee jaar ervaring in vastgoedprojecten. Dat is een belangrijke voorwaarde.'

Wat kenmerkt jullie werkwijze?

'We zijn gespecialiseerd, deskundig, snel en oplossingsgericht. Dat lijken 'holle woorden' die iedereen gebruikt, maar wij zijn het écht. DCMF is een platte organisatie met korte lijnen. We kunnen daarom snel schakelen. Met

twalf ervaren deskundigen, die weten waarover ze praten, kunnen we als het moet binnen enkele dagen laten weten of een aanvraag kans van slagen heeft. Maar nooit voordat we ons huiswerk af hebben. We moeten een goed beeld hebben van het totaalplaatje: de financiële positie van de aanvrager, zijn plan, het object en de plek.'

Wat heeft u met vastgoed?

'Wonen is voor iedereen belangrijk, een primaire levensbehoefte. Vastgoed is tastbaar, je ziet wat er gerealiseerd wordt. Omdat de projecten die we financieren vaak extra wooneenheden creëren, dragen we ook bij aan het oplossen van het woningtekort. Vastgoedondernemers hebben een enorme feeling met de markt. Ze weten waar behoefte aan is en zetten zich daarvoor in. Het geeft veel voldoening om samen met hen projecten te realiseren.'

Wat is uw grootste les van 2020?

'Als je koers wilt houden, moet je niet op de golven letten. In de huidige onzekere omstandigheden ben je snel geneigd op elk 'golfje' te reageren. Maar je moet afstand nemen en indien nodig een zeil extra omhoog hijsen. Het woningtekort blijft en banken leveren steeds minder maatwerk. Dat is ons ijkpunt. Daar moeten we ons op blijven richten, hoe lang deze crisis ook duurt.'

'BANKEN GAAN STEEDS MEER STANDAARDISEREN'

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment: Start samenwerking nieuwe funder
Mooiste deal: We doen geen standaard aanvragen dus veel bijzondere deals. Transformatie van een gymzaal naar 3 lofts was echt mooi.
Beste bijeenkomst: Er waren er niet zoveel! Dag van de Vastgoedfinanciering
Corona: Gelukkig weinig impact
Welke app het meeste gebruikt: Fietsmeister
Beste Zakenboek: Hoe je vrienden maakt en mensen beïnvloedt, van Dale Carnegie

PERSOONLIJKE TERUGBLIK

Mooiste moment: Niet groots, maar juist de onverwachte kleine dingen
Sportieve hoogtepunt: Aankoop van een gravelbike waarop inmiddels mooie tochten zijn gemaakt
Topserie Netflix: La Casa de papel
Beste Boek: Grip, van Stephan Enter
Beste tv-programma: Zondag met Lubach
Vakantie: Normandië
Corona: Gelukkig beperkt
Meest gelachen: Op vakantie met mijn zoons
Wat maakte de meeste indruk: De rust in Nederland als gevolg van Corona, tegelijkertijd had het ook iets moois