WIJ GELOVEN NIET IN LANGE PROCEDURES, MAAR IN SNEL SCHAKELEN

Op zoek naar financiering voor transformatie, nieuwbouw of overbrugging? Bij DCMF weet je snel waar je aan toe bent. Hier geloven ze niet in lange procedures, maar in snel schakelen. ‘Er moet in korte tijd veel gebouwd worden en wij dragen daar graag ons steentje aan bij met goede financieringsoplossingen’, zegt Martijn van Galen.

Stel, je hebt als vastgoedprofessional een mooi plan voor een nieuwbouwproject of een transformatie. Een plan waarmee je echt iets kunt betekenen voor de woningmarkt en een gezond rendement kunt behalen. Het probleem is alleen dat dat rendement in de toekomst ligt, terwijl de kosten voor de baat uitgaan. Of misschien is de vergunning nog niet rond. In dergelijke situaties is het vaak lastig om financiering te vinden. Maar niet bij DCMF. DCMF verstrekt kortlopende financieringen aan professionele vastgoedpartijen voor nieuwbouw, transformatie en overbruggingskrediet en doet dat op haar eigen manier: met oog voor de lange termijn.

Kracht

De kracht van DCMF zit hem vooral in de korte lijnen en het vermogen snel te schakelen. ‘Als een klant vandaag belt, kunnen we direct om de tafel’, stelt Martijn van Galen. ‘Alles is erop gericht om zo snel mogelijk tot een oordeel te komen en duidelijkheid te verschaffen.’ Hier geen ingewikkelde procedures die maanden in beslag nemen. De doorlooptijd van offerte tot aan de notaris kan in twee weken.

‘Dat kan doordat we een relatief kleine organisatie zijn met vakkundige, betrokken mensen die een grote bereidheid hebben om te luisteren en mee te denken. We hebben meerdere funding lijnen waardoor we snel kunnen acteren. Het kan ook zijn dat het antwoord ‘nee’ is. Maar klanten weten in elk geval snel waar ze aan toe zijn.’ En er wordt altijd maatwerk geleverd. ‘Regels zijn bij ons niet in beton gegoten. Wij kijken verder dan de standaard mogelijkheden en protocollen. Als iets niet past, gaan we op zoek naar creatieve oplossingen.’

Welke veranderingen merken jullie op in de vastgoedmarkt?

‘Wij zien een verschuiving van eenvoudige naar complexe transacties. De traditionele route - woning opkopen, verbouwen, verkopen/verhuren - is in de huidige markt lastig. Nu woningen schaars zijn worden er steeds meer combinatiepanden gekocht. Op basis van een gemengde bestemming (commercieel en residentieel) kun je zo met bestaand vastgoed op duurzame wijze mooie ontwikkelingen realiseren en extra wooneenheden creëren. Daar dragen we graag aan bij. Daarnaast zien we ook veel transformaties van kantoren naar woningen. Een mooie manier om waarde aan vastgoed toe te voegen en snel iets te doen aan de woningnood.’

Waar kijken jullie naar bij een financieringsaanvraag?

‘We hebben altijd een positieve grondhouding. Om het zo makkelijk mogelijk te maken en snel te kunnen schakelen, stellen we drie basisvragen. 1; Heeft de klant vastgoedervaring? 2; Hoe zit het met het vermogen? 3; Hoe is onze exit geregeld? Omdat de looptijd van onze leningen kort is moet er relatief snel (binnen 24 maanden) worden afgelost. Daarom willen we op voorhand al duidelijk hebben hoe de exit eruitziet. Dat kan op twee manieren: via verkoop na realisatie of door toevoeging van het project aan de eigen portefeuille van de klant door herfinanciering. Als de basis in orde is, maken we indicatieve berekeningen en kunnen we verder praten.’

In wat voor soort aanvragen zijn jullie geïnteresseerd?

‘Vaak gaat het om complexe aanvragen, zoals gemengd gebruik (bijvoorbeeld commercieel in combinatie met residentieel). Zo doen we veel combinatiepanden in winkelstraten: een commerciële plint met daarboven ruimte voor woningen. Daarnaast financieren we ook steeds meer zorgappartementen. Ook helpen we klanten die in beginsel een mooi project hebben, maar nog geen vergunning. We financieren ook vaak grond. Onlangs bijvoorbeeld voor een hotel met short stay.

Martijn van Galen
Manager Sales DCMF

We zijn niet bang voor risicovolle, moeilijke projecten, omdat we denken in oplossingen en waardecreatie.’

Wat zou je tegen professionele vastgoedpartijen willen zeggen?

‘We zitten in een wooncrisis, maar tegelijkertijd zijn er ook veel mogelijkheden om te bouwen, woningen te creëren, waarde toe te voegen en rendement te realiseren. Maar dan moet je het wel goed aanpakken. Dus ik zou zeggen: luister goed naar de behoefte van de klant en geef daar invulling aan. En bel ons vooral om mee te denken. Als je met een goed plan komt, is de kans groot dat wij daar een passende financieringsoplossing voor hebben.’

Hebben we in Nederland een woon-PROBLEEM of woon-CRISIS?

Een probleem kun je op korte termijn oplossen. Het woningtekort is niet op korte termijn opgelost en daarmee is er sprake van een wooncrisis. In 2021 zijn er ca. 8 miljoen huishoudens, waarvan ruim 500.000 wonen in bijzondere woonvormen zoals delen van een woning, recreatiewoning of een voormalig kantoorgebouw en winkelpand. Volgens het centraal bureau voor de statistiek groeit het aantal inwoners de komende 15 jaar met 1,3 miljoen personen en het aantal huishoudens met 849.000. Op dit moment zijn er 378.000 woningzoekenden.

Drijven beleggers de prijzen op van huizen?

Nee, dat is zeker niet het geval. Beleggers kopen een ander type vastgoed dan particulieren. Beleggers kopen veelal vastgoed waar zij waarde kunnen toevoegen door meerdere wooneenheden te creëren en te verduurzamen. Wat we nu zien is dat particulieren door het woningtekort en de lage rentestanden bereid zijn fors te overbieden. Het probleem is daarmee niet de belegger, maar het woningtekort in combinatie met ‘goedkoop’ hypothecair geld.

Gaat de nieuwe minister voor Wonen het verschil maken?

De wooncrisis is niet zomaar opgelost en ik verwacht ook niet dat de nieuwe minister daar het verschil gaat maken. Er zijn veel belangen, zowel op regionaal als lokaal niveau. De minister kan lokaal niveau niet overrulen. Dit is alleen op te lossen als de minister een mandaat krijgt. Dus het probleem van bureaucratische processen zal niet snel veranderen. Waar de minister het verschil kan maken is een snellere acceptatie van het vergunningstraject, waardoor er sneller gebouwd of verbouwd kan gaan worden. Als de minister hier vordering in kan maken dan is er al veel gewonnen.

Het gevecht om de ruimte: waar bouwen we wel en niet?

Het is uiteindelijk belangrijk dat er betere aansluiting wordt gevonden bij demografische ontwikkelingen en behoeften. Huishoudens worden kleiner. Hierdoor neemt de behoefte aan m2 woonoppervlak af en ontstaat er behoefte aan een andere invulling van woonruimte. Hoogbouw is niet per definitie de oplossing. Hoogbouw zorgt weliswaar voor volume, maar maakt Nederland niet mooier. Er is sprake van scheefgroei en zoals wij dit bij DCMF noemen “scheefwonen”. Veel senioren wonen in huizen die voor hen te groot zijn geworden, maar zij hebben geen alternatief met als gevolg dat zij niet verhuizen. Als we de senioren een fatsoenlijk alternatief bieden dan kunnen we doorstroming bevorderen. Er zal een gezonde mix moeten komen tussen nieuwbouw (hoogbouw en laagbouw) en transformeren van bestaande bouw.

Welke innovatie gaat echt het verschil maken?

Modulair bouwen zorgt voor snelheid, kostenbesparing en flexibiliteit (alternatieve aanwendbaarheid) ten opzichte van het gebruik van het pand.

Als je één groep moet noemen die nu op de woningmarkt als eerste hulp nodig heeft, welke groep is dat dan?

De starters.

Wat wordt het belangrijkste kenmerk van wonen in de toekomst?

Door vergrijzing zal er meer aandacht moeten worden besteed aan wonen gecombineerd met zorg. Verder zullen er meer en meer woonconcepten ontstaan die invulling geven aan gemak waardoor mensen langer blijven wonen. Ik noem dit wonen in een community. Mooi wonen met alle gemakken van een auto die gedeeld kan worden, sportschool etc. voor een betaalbare prijs. Uiteraard is en blijft verduurzaming essentieel.

Wat zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen?

Meer aansluiten bij demografische ontwikkelingen en behoeften en niet alleen maar volumineus bouwen.

Heeft de stad grotere woningen nodig?

Nee, de stad heeft niet per definitie grotere woningen nodig, maar er moet aansluiting gevonden worden bij de behoeften van woningzoekenden.

De betaalbare woning bestaat niet?

De huizenprijzen zijn weliswaar fors toegenomen, maar er is juist een woningtekort. Hoe gek het ook klinkt, de woningen zijn dus nog steeds betaalbaar en men is bereid fors te overbieden. Door de lage rentestanden kan men “goedkoop” geld lenen. De rentestand op woninghypotheken is aan het stijgen en hierdoor wordt geld lenen duurder. Hierdoor zal men uiteindelijk ook minder betalen voor een woning en dat zal effect hebben op de huizenprijzen. De betaalbaarheid is dus een combinatie van vraag en aanbod en de rentestanden. Er zal ongetwijfeld een probleem ontstaan bij woningeigenaren van wie een rentevaste periode afloopt en die moeten herfinancieren tegen een hoge rente. Als deze groep groot genoeg is zal dit effect hebben op de betaalbaarheid.