

CREDION HELPT ONDERNEMERS AAN BEDRIJFS- EN VASTGOEDFINANCIERINGEN, OOK IN CRISISTIJD

Credion realiseert jaarlijks voor ruim één miljard euro aan bedrijfs- en vastgoedfinancieringen. Sterke troeven zijn het uitgebreide netwerk van ruim 90 geldverstrekkers en de landelijke dekking, met 51 vestigingen en bijna 100 onafhankelijke adviseurs. Twee van hen, **Marc Hoekstra** van Credion Bollenstreek en **Mark Buytelaar** van Credion Leiden, lichten de filosofie en werkwijze toe en blikken vooruit naar het post-corona-tijdperk.

Opgericht in 2001, heeft Credion zich naar eigen zeggen ontwikkeld tot 'dé autoriteit op het gebied van bedrijfs- & vastgoedfinancieringen'. Een van de pijlers van het succes is de franchiseorganisatie, die met 51 vestigingen en bijna 100 specialistische adviseurs heel Nederland bestrijkt. **Marc Hoekstra** is al ruim vijf jaar als zelfstandig franchisenemer aan Credion verbonden en deelt een bancaire achtergrond (FGH Bank, Bouwfonds Property Finance en Van Lanschot). **Mark Buytelaar** (Fortis, ABN AMRO, Rabobank), opereert ruim drie jaar namens Credion als 'Financial Engineer voor ambitieuze ondernemers in het MKB'.

'OOK BIJ UW HUISBANKIER' BELOOFT CREDION. DAT KAN EEN ONDERNEMER TOCH OOK RECHTSTREEKS DOEN?

Hoekstra: 'We werken samen met ruim 90 geldverstrekkers, dus de kans is groot dat die huisbankier daarbij zit. En dat we er kind aan huis zijn, zoals bij alle financiers.'

Buytelaar: 'Ons netwerk maakt ons sterk. Via die geldverstrekkers hebben we toegang tot nationaal en internationaal kapitaal en alle denkbare financieringsproducten. Ten opzichte van een ondernemer die één op één met zijn huisbankier om tafel gaat, hebben wij een enorm inkoopvoordeel.'

HOE GAAN JULLIE TE WERK?

Hoekstra: 'Uitgangspunt is een persoonlijk gesprek met de ondernemer, dat duidelijk moet maken aan wat voor bedrijfs- of vastgoedfinanciering hij behoefte heeft. Op

basis van zijn ambitie en wensen, stellen we vervolgens een adviesplan op dat de basis vormt van een zinvol en verantwoord financieringsplan.'

Buytelaar: 'Voor iedere goede investering is een financier te vinden. Ook voor vastgoedfinancieringen geldt dat de financieringsvoorwaarden rechtstreeks gekoppeld zijn aan de risico's, zoals die worden ingeschat door de financier. Zoals gezegd: dankzij onze schaal en ons landelijke netwerk, waar ook buitenlandse financiers graag gebruik van maken, hebben wij een streepje bij hen voor. Maar het belang van de ondernemer die behoefte heeft aan financiering, staat voor ons voorop. Ons doel is hem te helpen aan een optimale bedrijfs- of vastgoedfinanciering, tegen de meest gunstige voorwaarden.'

Hoekstra: 'Combinaties van verschillende financiers zijn daarbij ook een mogelijkheid om aansluiting te zoeken bij de behoefte. Bovendien kijken we zowel



Ook in deze tijd is vastgoed voortdurend in beweging en ontwikkeling.



PASSIE VOOR:

Hoekstra: Reizen en koken

Buytelaar: Sporten en bourgondisch leven

MIJN VERBORGEN TALENT:

Hoekstra: Verbindingen kunnen leggen, ook buiten de kaders van het vastgoedfinanciereren. Maar ook sushi maken en vis fileren

Buytelaar: Netwerken aan elkaar knopen. Creativiteit. Het grotere plaatje/eindresultaat kunnen zien

DE ULTIEME

ONTSPANNING:

Hoekstra: Met uitzicht op zee op

het strand lopen of zitten, met een tijdschrift of boek.

Het terras van een strandpaviljoen is ook goed

MIJN INSPIRATIEBRON:

Buytelaar: Napoleon Hill

Buytelaar: De ochtenden zijn voor mij favoriet, de momenten voor de wereld ontwaakt...

Zo vroeg mogelijk op de golfbaan staan of in de tuin met de krant en een kop koffie

LEUKSTE STEDENTRIP:

Hoekstra: Van iedere stad valt

wat te maken, bijvoorbeeld door een fiets te huren en niet-toeristische wijken te verkennen.

Een aanrader is Boedapest: mooie historische gebouwen, leuke hotels en voldoende ontspanningsmogelijkheden

Buytelaar: Barcelona blijft voor mij een favoriet vanwege de diversiteit. Deze stad biedt alle facetten waar ik blij van word

'VASTGOED VOORTDUREND IN BEWEGING, IN ONTWIKKELING. DAT MAAKT DE FINANCIERING ERVAN EEN INTERESSANTE UITDAGING'

naar korte financieringen, bijvoorbeeld voor handelstransacties en ontwikkelingen, als naar langlopende financieringen voor beleggingen.'

HOE STERK IS DE POSITIE VAN CREDION IN DE VASTGOEDWERELD?

Buytelaar: 'Sterk. We adviseren al jaren over alle mogelijke vormen van vastgoed. Of beter gezegd: de (her)financiering ervan. Dat is een vak apart, want anders dan de naam suggereert is vastgoed voortdurend in beweging, in ontwikkeling. Dat maakt de financiering ervan een interessante uitdaging.'

Hoekstra: 'Kleinere beleggers die een portefeuille op willen bouwen, weten ons te vinden. Maar ook ontwikkelaars die bijvoorbeeld kantoren aankopen, met de bedoeling ze te transformeren naar woningen. Niet alleen Nederlandse financiers, ook buitenlandse fondsen zijn daar bijzonder in geïnteresseerd.'

WE KUNNEN ER HELAAS NIET OM HEEN: ANTICIPEREN JULLIE AL OP HET (POST)CORONA-TIJDPERK, EN ZO JA, HOE?

Hoekstra: 'Wanneer het post-corona tijdperk begint, is al lastig vast te stellen... Laten we hopen dat het snel begint. Mijn inschatting is dat iedereen in september/oktober vanuit een nieuw perspectief weer paraat is en dat we pas halverwege 2021 weer op stoom zijn.'

Buytelaar: 'Credion heeft in het verleden al bewezen ook in crisistijd succesvol financieringen te kunnen realiseren. Veel Nederlandse bedrijven krijgen te maken met omzetzaling en liquiditeitsproblemen. Dat de continuïteit van goede ondernemingen in gevaar komt, is een reële dreiging. Ons advies: wacht niet af, bereid u nu al voor, door waar mogelijk gebruik te maken van het steunpakket van de overheid én door aanvullend financieringsadvies in te winnen bij de dichtstbijzijnde Credion-specialist.' ■