

‘EEN PASSENDE OPLOSSING VOOR ALLE FINANCIERINGSVRAAGSTUKKEN’

Een betere dienstverlening aan vastgoedbeleggers. Dat is de missie van **Erik de Voogd**. Om dat te bereiken, richtte hij de afgelopen jaren een serie bedrijven op die samen de hele keten van beleggen in vastgoed dekken. Het resultaat: een passende oplossing voor alle financieringsvraagstukken. ‘Ik wil de reis voor beleggers zo plezierig en makkelijk mogelijk maken.’

Toen **Erik de Voogd** een paar jaar geleden wilde investeren in vastgoed, kon hij nergens terecht voor informatie over interessante beleggingsobjecten – behalve bij de makelaar. Die route zinde hem niet. De Voogd maakt liever zijn eigen keuzes. Dus ontwikkelde hij zelf iets: de Vastgoedtool. Met deze gratis tool kunnen vastgoedbeleggers, dankzij slimme algoritmes en data van inmiddels meer dan 650.000 woningen, zelf op zoek naar de beste investering. De oprichting van Vastgoedtool.com in 2016 was het startschot van een hele reeks bedrijven die hij oprichtte om de vastgoedketen te verbeteren.

Die ondernemende aanpak heeft hij niet van een vreemde. De drive om processen te verbeteren en innovaties door te voeren zit bij de familie De Voogd duidelijk in de genen. In 1909 richtte **Eriks** overgrootvader een bedrijfje op in de verzekeringsbranche. Anno 2020 heeft Voogd & Voogd 600 medewerkers en is het bedrijf een belangrijke schakel tussen (online) adviseurs en verzekeraars. Verantwoordelijk voor de acceptatie en administratie van schadeverzekeringen, premie-incasso, schadeafhandeling en uitbetaling. Die enorme groei is het resultaat van een sterke focus op vernieuwing en verbetering, in combinatie met het lef en de visie om voor de troepen uit te lopen. Zo was het familiebedrijf al in de jaren zestig aan het experimenteren met automatisering. ‘Een betere dienstverlening door innovatie van de bedrijfstak is mijn passie’, verklaart **Erik de Voogd**. ‘Ik heb een grote drive om processen te vergemakkelijken en affiniteit met ict; dat helpt. Bij Voogd & Voogd hebben

we 15 jaar geleden al dingen bedacht waar de concurrentie nog steeds niet aan toe is.’ Die lijn trekt hij nu door naar het vastgoed. In 2017 verkocht hij zijn laatste aandelen van Voogd & Voogd. Zijn nieuwe doel: beleggers ondersteunen bij het uitbouwen van hun vastgoedportefeuille door de keten te optimaliseren en de juiste oplossing te vinden voor alle mogelijke financieringsvraagstukken.

IN 2017 RICHTTE JE SAMEN MET ROB HAMS ASSETS.NL OP, EEN BEMIDDELINGSBEDRIJF IN VASTGOEDFINANCIERING. WAAROM WAS DAT NODIG?

‘Er waren toen maar een paar grote banken en die stonden niet echt open voor vastgoedbeleggers, en zeker niet voor kleine startende beleggers. Dus hebben we ons licht opgestoken bij banken om erachter te komen op welke gronden zij een financieringsvraag beoordelen. Op basis daarvan hebben we een applicatie gemaakt waarmee we beleggers snel duidelijkheid kunnen geven over financiering. Anders dan gewone bemiddelingsbedrijven sturen wij niet zomaar een aanvraagformulier naar de bank, maar maken we een gedegen analyse. We brengen eerst de vastgoedportefeuille in kaart en maken op basis van big data een schatting van de waarde, zodat snel helder is wat het bedrag is dat gefinancierd kan worden. Doordat we beschikken over de kerngegevens van hypotheekverstrekkers, kunnen we ook bepalen waar de aanvraag het beste ingediend kan worden en waar iemand de meest gunstige condities krijgt. Die aanpak leidt ertoe dat onze conversies boven de 95% liggen, terwijl

‘WE HEBBEN
NU IN DE HELE
VASTGOEDKETEN
EEN POSITIE
INGENOMEN’



Project: Kopen / verbouwen / verkopen. De klant had een financiering nodig voor een appartement in centrum Den Haag met uitzicht op het indrukwekkende Vredespaleis. De uitstekende locatie van het pand gaf ons volledige zekerheid in deze financiering. Voor dit project kon Vastgoed.com een maximale LTV (loan-to-value) van 80% aanbieden. De lening werd gegeven eind 2018 met een looptijd van 12 maanden.

6% per jaar is zeer concurrerend. Die aanpak voorziet duidelijk in een behoefte, want inmiddels hebben we meer dan 20 miljoen uitgeleend. Daarnaast is Vastgoed.com ook voor funders interessant: zij krijgen 5% per jaar. Dat is uniek in de huidige markt.'

IN 2019 KWAM JE MET EEN GRATIS VERGELIJKINGSTOOL VOOR FINANCIERINGEN: UNITE. ONDERGRAAF JE DAARMEE NIET JE EIGEN BUSINESS?

'Integendeel. Met Unite bieden we de kennis over tarieven van alle aanbieders die we voor Assets gebruiken, ook aan andere bemiddelingsbedrijven aan. Unite bespaart adviseurs tijd en verhoogt hun conversie bij klanten en de bank. Maar liefst 98% van de hypotheekaanvragen wordt daadwerkelijk verzilverd. Inmiddels vertegenwoordigt Unite zo'n 100 professionele bemiddelaars in het vastgoed. Daarmee hebben we een stevige onderhandelingspositie gecreëerd ten opzichte van de hypotheekverstrekkers.'

BEGIN DIT JAAR RICHTTE JE VOOGD FINANCE OP. IS DAT HET SLUITSTUK?

'Voogd Finance.nl helpt kredietverstrekkers bij het uitlenen van kapitaal en verzorgt de administratie, eventueel met volmacht. Dat is precies wat Voogd & Voogd ook doet. Daarmee is de cirkel rond. We hebben nu in de hele vastgoedketen een positie ingenomen. Daardoor kunnen we alle processen achter elkaar zo goed mogelijk automatiseren, waardoor het voor de vastgoedbelegger zo comfortabel mogelijk wordt.' ■

'IK HEB EEN GROTE DRIVE OM PROCESSEN TE VERGEMAKKELIJKEN'

het marktgemiddelde 40 à 50% is. Dat is niet alleen goed voor de beleggers, maar ook voor de banken. Tot op heden hebben we al meer dan 250 miljoen aan vastgoedfinancieringen kunnen realiseren.'

IN 2018 VOLGDE DE OPRICHTING VAN VASTGOED.COM, EEN BEDRIJF DAT KORTLOPENDE VASTGOEDFINANCIERINGEN AANBIEDT. WAT VOEG JE HIERMEE TOE AAN DE MARKT?

'Beleggers die na een renovatie of transformatie een pand snel willen doorverkopen, hebben behoefte aan kortlopende financiering. Banken zijn echter niet geïnteresseerd in het verstrekken daarvan, omdat het duur en complex is en de waarde voor en na verbouwing lastig is uit te rekenen. Dus hebben wij een applicatie gebouwd die dat wel kan. En bovendien snel. Als een belegger op maandagochtend een aanvraag doet inclusief taxatierapport, zitten we op vrijdag bij de notaris. Het rentetarief vanaf



Erik de Voogd (Midden).

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

Na enkele jaren hard werken, kreeg ik de kans om het familiebedrijf in te stappen. Daar was weinig moed voor nodig. Alle andere bedrijven die ik daarna zelf heb opgestart, kwam omdat ik een kans zag, tijd, geld en energie had.

HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN?

Ik probeer meer en meer met de partners en medewerkers van de successen te genieten. **AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/**

VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?

Iets wat lastig is en altijd beter kan is het overbrengen van ideeën en visie aan je team. Pas als iedereen het volgende doel goed voor ogen heeft, kun je met elkaar maximaal gas geven.

WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?

Door mijn dyslexie was mijn schooltijd echt frustrerend. Scholen waren daar toen nog niet erg op ingesteld. Ik kreeg het gevoel dat iedereen dacht: 'dat wordt niets met die jongen'. Dat motiveerde me wel.

HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?

Wat is succes? Zakelijk succes is verslavend. Het geeft een kick. Je gaat er opzoek naar je volgende mogelijk succes.

WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDINGGEVEN?

Onderdeel uitmaken van een team. Een einddoel bepalen en kleine doelen stellen richting het einddoel. Ik vraag constant aan mijn team: wat kan ik doen, zodat jij je werk beter kan doen?

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?

ALS EEN BELEGGER OP MAANDAG EEN AANVRAAG DOET, ZITTEN WE OP VRIJDAG BIJ DE NOTARIS

Doe wat je leuk vindt. **WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST?**

Mijn vader. Eind jaren 60, begin jaren 70 was hij al bezig met procesautomatisering (IT). Nam toen zijn eerste programmeur aan en ging aan de slag. Samen bouwden ze het platform van Voogd & Voogd. Mijn broer en ik bouwden het verder uit, maar de basis werd door mijn vader gelegd. **HOE KOM JE TOT JEZELF?**

Uitwaaien op het strand en lekker uit eten met mijn gezin. **WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?**

Rustig ademhalen en een plan bedenken om te kijken hoe we dit oplossen. **WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER?**

Een mooi nieuw familiebedrijf opzetten. **WANNEER BEN JE SUCCESVOL?** Als wat je doet je

gelukkig maakt. **WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN?**

Geen rol. Sommige vrienden die al boven de 60 jaar zijn, hebben meer energie dan sommige jongeren van 20.

IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT?

Werk ik wel. Maar dat vind ik niet erg. **WAT IS JE EXIT MOMENT?** Dat heb ik nu nog niet in gedachten.