

'ONDERNEMERS ZIJN DIE GEVECHTEN MET BANKEN TUSSENDOOR EEN BEETJE MOE'

Twee zelfstandig adviseurs van Credion vertellen hoe hun dienstverlening verschilt van die van de grote banken. Over meedenken met ondernemers, de vele vragen in de Coronaperiode en een gebied waar het wel eens lastig is om financiering te organiseren.



Frank Groot

Zelfstandig financieel adviseur onder de vlag van Credion Noord- en midden Limburg



Boudewijn Joosen

Zelfstandig financieel adviseur onder de vlag van Credion Utrecht

Boudewijn Joosen is zelfstandig financieel adviseur onder de vlag van Credion Utrecht en Frank Groot doet hetzelfde voor Credion Noord- en midden Limburg. Het tweetal krijgt veel vragen van ondernemers en beleggers over financiering en een groot deel daarvan gaat over vastgoed. Groot is geboren en getogen in Noord-Holland en twintig jaar geleden in het zuiden beland. Hij werkte twintig jaar in de bankwereld, tien jaar voor Rabobank en daarna tien jaar voor ING, en sinds 2016 is hij zelfstandig adviseur. Joosen studeerde in 1996 af, werkte daarna twaalf jaar voor de Rabobank en sinds 2008 is hij zelfstandig gaan werken en sinds 2013 doet hij dat onder de franchisevlag van Credion Utrecht.

Jullie doen allebei veel op het gebied van vastgoed en hebben een verleden bij grote banken. Is jullie werk nu heel anders als zelfstandige?

Boudewijn Joosen: 'Zeker de afgelopen drie jaar merk je dat ondernemers vaker bij ons terecht komen. We werken met veel aanbieders die maar één product hebben en die een duidelijk portal hebben wat goed is voor de snelheid. Dat laatste is ook het grote verschil met banken; banken doen veel onderzoek naar de situatie van de ondernemers en daarvan kan je je wel eens afvragen of het allemaal zo nodig is. Ze zijn minder happig op die relatief kleine klanten; als je vijf jaar geleden kocht bijvoorbeeld en je wilt de overwaarde liquide maken dan zal dat bij banken niet makkelijk lukken.'

Frank Groot: 'Het grote verschil met werken voor een bank is dat we nu bij meerdere partijen terecht kunnen; als het

bij de ene niet past dan kan je een ander bellen of je werkt gestapeld met verschillende partijen. Bovendien praat je op een heel ander niveau met ondernemers en beleggers; je denkt echt met ondernemers mee en dat maakt het werk leuker. Wij hebben natuurlijk een groot netwerk van aanbieders en bij banken ligt die focus inderdaad niet meer zo op particulier vastgoed. De grootbanken zijn zeer terughoudend met het financieren van verhuurd vastgoed.'

Welk soort vragen krijgen jullie vooral?

Frank Groot: 'Veel vragen over duurzaamheid en over herfinancieringen. Dat de contractduur eindigt en de ondernemer op zoek moet naar een alternatieve financier. Dat zie je nu veel in de retailwereld en bij bedrijfshallen gebeuren. En actueel is natuurlijk de overdrachtsbelasting volgend jaar waardoor je meer gaat betalen als je wilt doorverhuren.'

Boudewijn Joosen: 'Wij krijgen nog steeds veel vragen over beleggen in woningen, al dan niet in combinatie met winkels. Veel mensen maken de keuze om vermogen te investeren in vastgoed nu het sparen minder aantrekkelijk is.'

Is jullie manier van werken veranderd tijdens deze coronaperiode in vergelijking met daarvoor?

Boudewijn Joosen: 'Qua woningen is er weinig verschil, maar je ziet wel wat onzekerheid komen in de kantorenmarkt. Je weet niet wat er gaat gebeuren met thuiswerken; mensen gaan dat meer doen en op kantoor moet je meer afstand houden dus dat heeft invloed op de meters die

werkgevers nodig hebben. In de retail-, horeca- en hotelwereld zie je de effecten van de coronacrisis natuurlijk enorm. Hotels waren hele interessante objecten voor beleggers, maar nu niet meer.'

Frank Groot: 'Je ziet wel dat investeerders zoeken naar alternatieven. Wij zien dat er veel panden worden herontwikkeld naar appartementen en kamers. Sommige gemeenten zetten daar echt stevig op in. Wat bij ons in het zuiden meespeelt is dat Limburg als een krimpgebied wordt aangeduid door geldverstrekkers en daar zie je wel eens wat terughoudendheid. Qua rentes zijn die grootbanken nog wel goedkoper trouwens.'

Waar hebben ondernemers behoefte aan qua advies?

Boudewijn Joosen: 'Iedereen wil vooral graag op korte termijn duidelijkheid en heldere processen. Dat als ondernemers of beleggers een pand kopen voor 100.000 euro ze 80.000 kunnen lenen tegen zoveel procent en daarvoor gegevens X moeten aanleveren. Je ziet dat die kleine fondsen die snelheid en duidelijkheid makkelijker kunnen leveren.'

Frank Groot: 'Die duidelijkheid is heel belangrijk inderdaad. Die kleine partijen houden de snelheid erin doordat ze focussen op één pand en niet zo'n bedrijf helemaal doorlichten. Ik zie ook dat ondernemers zoeken naar zekerheid voor de lange termijn. Ondernemers zijn die gevechten met banken tussendoor een beetje moe.'

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2020 FRANK

Belangrijkste moment: Corona en vervolgens de vele wijzigingen bij geldverstrekkers met name qua beleid. De belemmeringen, maar ook kansen die dit met zich meebrengt

Mooiste deal: Combinatie financiering zakelijk en privé. Zakelijk via Credion gefinancierd, privé de woning in België via ons zusterbedrijf Soeverein.

Beste bijeenkomst: Hierezitting in Maastricht

Corona: Wat een impact

Wie heeft je geïnspireerd: Veel mensen inspireren mij.

Top 3 projecten: Social Media, synergie tussen ondernemingen, duurzaamheid

Welke app het meeste gebruikt: WhatsApp

Beste Zakelijke boek: Thinking, Fast and Slow, van Daniel Kahneman

Mooiste moment: Kampioenschap voetbalclub waar ik penningmeester ben

Sportieve hoogtepunt: Halve marathon van Egmond; 7 km door het mulle zand, windkracht 7 tegenwind.. heftig!

Topserie Netflix: La casa de Papel

Beste Boek: Missie Marathon van Mariska van Sprundel

Beste tv-programma: Zondag met Lubach

Vakantie: Jaarlijks Steinhaus, Italië in de Winter, Salou in de zomer

Meest gelachen: Kamal Kharmach, een Vlaamse comedian

Wat maakte de meeste indruk: Veerkracht van heel veel mensen

Wat zijn jouw plannen

voor 2021: Weinig veranderingen, meer kennis delen

Grootste uitdaging: Meer synergie tussen onze twee ondernemingen.

Meer zichtbaarheid

Wat staat in elk geval op de planning: Organiseren kennissessies Credion / Soeverein op het gebied van vastgoed

Wat ga je komend jaar anders aanpakken: Nog meer mijn mening geven en bijsturen

Wat ga je anders doen dan in 2020: Weinig, ben tevreden hoe het nu gaat

Wat staat absoluut in je agenda: 4 april 2021 – Marathon Parijs – poging 3

Goed voornemen: Na de Marathon naar een nieuw doel toewerken

Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken: Aan familie en vrienden

BOUDEWIJN

Belangrijkste moment: Start nieuwe activiteit Hypotheekweb BV voor consumenten

Mooiste deal: Financiering van een aankoop in Rotterdam door een particuliere belegger die daar heel veel emotionele waarde aan hechtte

Beste bijeenkomst: Barlavento 3e lustrum skitrip in St Anton

Corona: Heel vervelend voor onze horeca- en evenementen-ondernemers

Wie heeft je geïnspireerd: Mijn vader, dat doet hij al jaren

Top 3 projecten: Maar eentje nu, de nieuwe website van ons bedrijf

Welke app het meeste gebruikt: Google Maps

Beste Zakelijke boek: Ik lees alleen het FD

Mooiste moment: Bier drinken in Maastricht met vijf vrienden die ik al 27 jaar ken

Sportieve hoogtepunt: FC Utrecht schakelt Ajax uit in de beker

Topserie Netflix: Undercover

Beste Boek: Kookboek van Ronald Giphart

Beste tv-programma: Studio Sport

Vakantie: Sardinië

Corona: Geeft zorgen om mijn kwetsbare ouders

Meest gelachen: Om Ronald Goedemondt

Wat maakte de meeste indruk: Dochter die met helikopter van de piste af werd gehaald

Wat zijn jouw plannen voor 2021: We gaan op dezelfde voet verder in 2021 met super gemotiveerde mensen en proberen de verwachtingen van onze klanten te overtreffen

Grootste uitdaging: Veranderingen in beleid en fiscaliteit van de overheid richting vastgoedsector

Wat staat in elk geval op de planning: Aandelenoverdracht richting twee jonge talenten binnen de groep

Wat ga je komend jaar anders aanpakken: Meer zakelijke borrels bezoeken dan in 2020

Wat ga je anders doen dan in 2020: Ik ga weinig anders doen, het gaat prima zo

Wat staat absoluut in je agenda: Met oudste dochter naar het casino als ze achttien is geworden

Goed voornemen: Amstel Gold Race uifitensen

Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken: Meer tijd voor familie en vrienden, minder aan bijzaken