

HAARLEM, AMSTERDAM: CREDION KAN ONDERNEMERS IN IEDERE STAD AAN DE BESTE FINANCIERING HELPEN

Financieringsadviseurs **Stefan Meijer** en **Musse Frai** kunnen niet wachten: vanaf 2025 is **Credion** Haarlem gevestigd in het gloednieuwe Haarlem Business Center in het noorden van de Waarderpolder. Ze hoeven daar in principe niet eens de deur uit om een deel van hun doelgroep te bereiken: ondernemers die op zoek zijn naar de beste bedrijfs- of vastgoedfinanciering.

Ook met Haarlem Business Center (HBC) als nieuwe thuisbasis, zullen Meijer en Frai er regelmatig op uittrekken om ondernemers tijdens een persoonlijk gesprek zo goed mogelijk en volledig onafhankelijk te adviseren richting de beste financieringsdeal. ‘Maar onder de ruim 125 bedrijven in het HBC bevinden zich ongetwijfeld ook ondernemers die geld nodig hebben om hun groeiambities te verwezenlijken,’ blikt Meijer vooruit. ‘Sterker nog: we hebben een aantal van hen geholpen aan de financiering om hier een kantoorunit te kunnen kopen.’

Ten opzichte van de huidige vestiging in IJmuiden, prijst Frai naast de duurzaamheid en de fraaie ligging aan het Spaarne ook de goede bereikbaarheid van het HBC. ‘Via de Waarderweg en de N200 ben je zo op de A200 en de A9 richting Amsterdam. Dat is mooi, want we zien daar grote groeimogelijkheden.’

IN AMSTERDAM? MAAR JULLIE ZIJN FRANCHISENEMERS VAN CREDION HAARLEM TOCH?

Frai: ‘Klopt. Net als veel andere Credion-collega’s hebben ook Stefan en ik een Rabobank-achtergrond. We hebben daar jarenlang met veel plezier gewerkt, tot ook deze grootbank terugtrekkende bewegingen begon te maken op de bedrijfs- en vastgoedfinancieringsmarkt. ‘Nee’ verkopen is niets voor ons, we willen op financieringsgebied het verschil kunnen maken voor ambitieuze ondernemers. Omdat we bij de bank bovendien steeds meer tijd kwijt waren aan randzaken, hebben we contact gezocht met Credion. Eind 2020 zijn we allebei franchisenemer geworden van Credion Haarlem, dat net vrij was gekomen. Driekwart jaar later zijn we ook Credion Amsterdam M&F begonnen.’

Meijer: ‘Waarbij ‘M&F’ uiteraard staat voor ‘Meijer en Frai’. Amsterdam is zo groot, er gebeurt zoveel en er is zoveel behoefte aan bedrijfs- en vastgoedfinanciering, dat er plek zat is voor meerdere Credion-vestigingen. Wij zijn er daar één van. We hebben groeiambities en zien heel veel kansen in de hoofdstad, die we vanuit het HBC willen gaan verzilveren met behulp van enkele subfranchisers.’

HEBLEN JULLIE BIJ CREDION HET PLEZIER IN HET FINANCIERINGSADVISEERINGSWERK TERUGGEVONDEN?

Meijer: ‘Absoluut. Met meer dan 120 financiers en de hoogte van de rente en de looptijd van de lening als belangrijkste variabelen, lukt het bijna altijd om ondernemers te helpen aan de financiering die het best bij hun situatie en ambities past. Vastgoedfinanciering is daarbij uitgegroeid tot een van onze specialismes.’

Frai: ‘Stefan noemde net al dat we een aantal ondernemers aan de financiering voor een kantoorunit in het HBC hebben geholpen. Naast dat soort bedrijfspanden voor eigen gebruik faciliteren we ook veel buy-to-let. En bouwfinancieringen en overbruggingshypotheken niet te vergeten.’

Meijer: ‘Daarbij maken we veel gebruik van ons netwerk van particuliere investeerders, die voor ondernemers steeds aantrekkelijker zijn geworden.’

JULLIE NOEMDEN NET BUY-TO-LET. DAT IS DOOR DE WET BETAALBARE HUUR EN HET NIEUWE BOX 3-REGIME TOCH VEEL MINDER AANTREKKELIJK GEWORDEN?

Frai: ‘Klopt, maar wat je nog wel veel ziet is dat aangekochte panden kadastraal worden gesplitst, opgetopt of onderverdeeld in kleinere woonunits. Een gemeente als Amsterdam staat daar niet onwelwillend tegenover.’

Meijer: ‘Wat niet wegneemt dat de gouden jaren van buy-to-let duidelijk voorbij zijn.’

HOE ZIEN JULLIE DE NABIJE TOEKOMST VAN BEDRIJFS- EN VASTGOEDFINANCIERINGEN IN HAARLEM EN AMSTERDAM?

Meijer: ‘Heel positief. Haarlem staat bekend als een moeilijke markt, maar in de rug gesteund door de kennis, de ervaring, de propositie en het netwerk van Credion, hebben we hier toch een sterke positie verworven.’

Frai: ‘Stefan zei het al: de grote groeikansen liggen in Amsterdam. We staan te popelen om onze activiteiten en ons marktaandeel daaruit te breiden. Betrouwbaar, onafhankelijk én gecertificeerd.’

Meijer: ‘De financieringskansen liggen ook daar voor het oprapen. Je moet het alleen wel doen.’

STEFAN MEIJER

*Adviseur/Financierings-
specialist Credion Haarlem &
Amsterdam*

VOORAL BEZIG MET:

Klantgesprekken, uitwerken van aanvragen, onderhoud financiers en acquisitie nieuwe klanten

WIL BEREIKEN:

Toonaangevend intermediair in de regio Haarlem e.o. en Amsterdam. Een fysieke locatie in zowel Haarlem als Amsterdam met meerdere adviseurs en een back office

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Met stipt de ochtend. Met name de overgang van het eerste uur (nog alles rustig) naar het moment dat de telefoon weer rinkelt, de afspraken weer staan ingepland en de dag echt weer is begonnen

LEUKSTE COLLEGA:

Haha dat moet dan Musse zijn, want hij is tot nu toe mijn enige collega

UITKIJKEN NAAR:

Mooie successen in het leven, danwel op zakelijk als particulier vlak

ZORGEN VOOR/OVER:

Zorgen voor mijn gezin en dierbaren. Zorg over probeer ik zo min mogelijk te hebben. Probeer met een positieve mindset naar de toekomst te kijken

NIET VERGETEN:

Dat wij naast Credion ook beheerder zijn van vastgoed. Dit onder de naam Vastgoedbeheer. Hier doen



Stefan Meijer en Musse Frai

wij het administratieve- en technische beheer van onze klanten (veelal Credion klanten)

ONMISBAAR:

Mijn laptop

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Ik ben een echte gezinsman, dus ja dan is mijn gezin en familie het belangrijkste

AANVAARDEN:

Dat zaken vaak niet lopen zoals je het gepland hebt. Aanpassingsvermogen is dan erg belangrijk

VERANDEREN:

Proberen om lastige zaken als eerste op te pakken en niet vooruit te schuiven

DURVEN:

Durven om groot te denken vind ik een heel interessante. Ik

denk dat als je groot denkt er meer mogelijk is en je dus ook open staat om grotere dingen te bereiken

GOEDE VOORNEMENS:

De grootste uitdaging voor mij is zorgen voor een goede balans tussen zakelijk en privé. Tijd is mijn grootste vijand en belangrijk dus hoe ik deze tijd gebruik

NOOIT MEER DOEN:

Spijt hebben van dingen die ik heb gedaan. Zorg ervoor dat je ervan leert en doe het de volgende keer eventueel anders

VRIJE TIJD:

Leuke dingen doen met het gezin, heerlijk uiteten en daarnaast min 3x per week sporten (fitness, hardlopen, padellen)

MUSSE FRAI

*Partner Credion Haarlem &
Amsterdam*

VOORAL BEZIG MET:

Het helpen van klanten naar de beste deal

WIL BEREIKEN:

Ben zeer tevreden over hoe het nu gaat, vooral continueren en verder uitbouwen

OVER TIEN JAAR:

Staan ons bedrijven als een huis

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Als er weer een mooie deal is afgehandeld

LEUKSTE COLLEGA:

Tja dat is niet moeilijk, wij zijn maar met z'n tweeën

BUITEN DE DEUR NAAR:

Restaurant en de gym

EEN DEAL MET/OVER:

Ik ben blij met iedere deal

DE STAND VAN HET LAND:

Wij hebben nog wel een klimaatuitdaging

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE ONTWIKKELING:

Het verduurzamen van panden

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Oekraïne, het Midden-Oosten en de handelsspanningen tussen de VS en China, deze vormen een aanzienlijke risico voor de Nederlandse economie

UITKIJKEN NAAR:

Ons nieuwe pand in de

WAARDERPOLDER

BELANGRIJKSTE PERSOON/

PERSONEN:

Familie

WEGGEVEN:

Kleding

AANVAARDEN:

Belangrijk

VERANDEREN:

Belangrijk

DURVEN:

Altijd

VRIJE TIJD:

Voetbal, gym, restaurant