

‘VASTGOED-FINANCIERING IS EEN VAK!’

Drie jaar geleden kregen de plannen van Mark Buytelaar en Daniël van Egmond vorm. Het tweetal, gepikt en gemazeld in de wereld van de grootbanken, ging zelfstandig verder onder de vlag van Credion. MKB-ondernemers en vastgoedbeleggers aan een financiering helpen, zo luidde het doel. Zo breed mogelijk. “Wij hebben ons niet gefocust op vastgoedfinanciering, maar dat is wel wat nu het meeste op ons afkomt. Vastgoed is momenteel populair”, stelt Van Egmond.


Wie tien jaar geleden op een verjaardag stond en zei dat hij geen aandelen bezat, werd voor gek verklaard. “Tegenwoordig word je voor gek verklaard wanneer je zegt dat je geen ‘pandje’ hebt”, vertelt Buytelaar. Ook in een stad als Leiden is vastgoed razend populair. Niet alleen het huisvesten van studenten staat hoog in het vaandel geschreven, er is ook een grote groep expats en medewerkers van bedrijven op het Bio Science Park die naar woonruimte op zoek zijn. “Daarnaast willen mensen tegenwoordig flexibel zijn, waardoor de huurmarkt in Leiden het waanzinnig goed doet.”

DNA VAN LEIDEN

Dat is voer voor beleggers en projectontwikkelaars, want de vraag naar vastgoed, naar woonruimte, zal in Leiden met al die internationale bedrijven en studenten blijven bestaan. “Dat is het DNA van Leiden”, meent Van Egmond. “Als de markt zich gaat corrigeren, zal dat in steden als Leiden, Amsterdam en Utrecht minder ver gaan dan in omliggende gemeenten.”

En als er al een dip komt, dan is het ook een feit dat de markt zich in Leiden sneller zal herstellen dan in andere gebieden. “De vastgoedmarkt in Leiden daalt minder dan in de rest van het land, maar stijgt ook weer aanzienlijk sneller dan de rest van het land”, weet Buytelaar. “Wat dat aangaat, is een stad als Leiden een stabiele markt voor vastgoed!”

Op het moment van spreken is 2019 net twee maanden oud, maar de hoeveelheid werk die op Buytelaar en Van Egmond afkomt,



Ondernemers
kunnen niet
zonder
begeleiding
en advies
van Credion

overtreft wat ze in de twee eerdere jaren voor hun kiezen hebben gekregen. “De hoeveelheid werk is echt bizar”, stelt Buytelaar. “Met name de vastgoedmarkt is heel erg in beweging; zowel aan de financierskant als de markt voor beleggers, handelaren en projectontwikkelaars.”

MOEILIJK TE VOLGEN DYNAMIEK

Van Egmond kan zich goed voorstellen dat het voor spelers in deze markt lastig schakelen is. Bij financieringsinstellingen is het beleid elke dag weer anders, partijen vallen af en er komen weer nieuwe partijen bij. “Die dynamiek is moeilijk te volgen als je op een afstand staat. Wij zitten er natuurlijk middenin. Dat maakt het voor (potentiële) klanten ook interessant om transacties voor hen te begeleiden.”

Leiden kent een sterk netwerk van partijen die actief zijn in het vastgoed. Zij schuiven wel eens wat door of verkopen vastgoed omdat ze wat anders aangeboden krijgen. Ook zijn er die



Mark Buytelaar (l) en Daniël van Egmond.

er gewoon mee willen stoppen. Van Egmond ervaart dat laatste nog wel eens. “Mensen die jarenlang een vastgoedportefeuille hebben beheerd, komen op een leeftijd dat ze het rustiger aan willen doen. De markt is goed en zij hebben het gevoel dat ze hun vastgoed nu voor een aardige prijs kunnen verkopen. Zij gaan hun portefeuille contant maken. Dat soort transacties zie je op dit moment veel terugkomen.”

VERDER KIJKEN

Op het gebied van vastgoedfinanciering heb je veel aanbieders van leningen voor vastgoed; ieder met zijn eigen expertise en zijn eigen contouren. “Het is echt van belang dat je je laat begeleiden en adviseren. Je moet door de bomen het bos kunnen blijven zien”, stelt Buytelaar. “Dat is nog best lastig, zeker nu de banken selectief zijn en je als belegger af en toe het deksel op de neus krijgt. Het loont om verder te kijken dan één loket.”

Banken weten Credion te vinden

Buytelaar en Van Egmond ervaren dat de grootbanken Credion steeds beter weten te vinden. Als een klant van een bank een financieringsbehoefte heeft die niet per se past bij wat de bank graag doet, dan kan een bank nee verkopen. “Maar ze kunnen hun klant ook introduceren bij Credion”, vertelt Buytelaar. “Misschien hebben wij wel een passende oplossing voor hun financieringsbehoefte en kunnen ze nog steeds klant blijven bij hun bank. Alleen voor dat ene stukje zoek je er dan een andere partij bij.”

Op die manier maken banken ook een goede beurt bij hun klanten. Van Egmond: “Banken gaan proberen om hun klanten naar een loket te brengen waar wel mogelijkheden voor financieringen te vinden zijn. Dat zien we steeds vaker en dat is de samenwerking die we graag met hen aangaan.”

Credion Leiden en omstreken

Rijnsburgerweg 159 | 2334 BP Leiden | 071 – 301 60 16

mbuytelaar@credion.nl | dvanegmond@credion.nl | www.credion.nl