



Daniël van Egmond (Credion Leiden) en Marc Hoekstra (Credion Bollenstreek) helpen ondernemers met het zoeken naar een passende financiering. Ze hebben allebei een bancaire achtergrond. Over creativiteit, jarenlange expertise met vastgoedfinancieringen, de regionale markt goed kennen en de ambities van ondernemers goed snappen.

MERKEN JULLIE DAT STEEDS MEER MENSEN ZICH BEZICHOUDEN MET BELEGGEN IN VASTGOED?

Marc: 'Zeker, er zijn steeds meer mensen die - terecht - geloven in vastgoed als stabiele investering of die financiering zoeken om de vastgoedportefeuille uit te breiden. Wij kunnen ondernemers helpen om de financiering rond te krijgen voor verschillende vastgoedplannen. Wij leveren o.a. een bijdrage door ondernemers te adviseren hoe de investering het beste in te richten is. Bovendien moet je ervoor zorgen dat de loketten opengaan voor de financiering. Dat is soms een kwestie van een goed onderbouwd verhaal opstellen en ook daarin hebben wij een functie. Wij helpen bij het verkopen van het plan en de ondernemer.'

Daniël: 'Onze rol wordt ook groter omdat de banken tegenwoordig andere voorwaarden stellen waaraan niet

'Laat je goed informeren door de adviseurs, taxateurs en mensen die het gebied goed kennen'

iedere ondernemer kan voldoen. Wij schakelen dan naar alternatieven voor de grootbanken richting betrouwbare andere geldverstrekkers waar ze wel terecht kunnen. Zo kan je gewoon blijven ondernemen en dat is toch altijd de basis! Er zijn vele financieringsmogelijkheden en geldverstrekkers in de markt om ondernemers met goede plannen te faciliteren.'

WAT IS GROTE VOORDEEL VAN CREDION?

Marc: 'Een van de voordelen is dat Credion overal vestigingen heeft in het land. Je komt terecht bij experts met lokale kennis, wij hebben ook onderling contact over de diverse financieringspartijen. Je hoeft als investeerder niet zelf financieringsprocessen te doorlopen, wij weten wat nodig is om tot een goed eindproduct te komen.'

IS ER MEER CREATIVITEIT NODIG NU GROOTBANKEN WAT VOORZICHTIGER LIJKEN DAN ANDERE FINANCIERS?

Marc: 'Wij weten altijd goed welke voorwaarden financiers stellen en zorgen ervoor dat ondernemers met hun verzoek daarop aansluiten. Wij werken vanuit een relatiemodel, kennen alle partijen goed en dat doen we voor de lange termijn. Het gaat erom dat we op tijd aan tafel zitten bij een ondernemer want wij kunnen een inschatting maken van de haalbaarheid van de plannen en daarop inspelen. Dat is echt de meerwaarde van een adviseur.'

Daniël: 'Wat Marc net zei. Een goede investering is in veel gevallen prima te financieren, maar je moet wel met een goed onderbouwd plan komen zodat de financier er vertrouwen in heeft. Dan zijn er heel veel mogelijkheden.'



MARC HOEKSTRA

ZAKELIJKE VOORUITBLIK

Wat zijn jouw plannen voor 2022?

Daniël: Naast het begeleiden en bemiddelen bij bedrijfs- en vastgoedfinancieringen zijn wij ook actief als intermediair voor woninghypotheken (via ons bedrijf Blink Hypotheken). Wij willen voor onze klanten een volledig pallet aan financiële dienstverlening aanbieden. Dat doen we nu met een team van 5 ervaren, enthousiaste professionals. Hierin willen we als kantoor nog verder uitbreiden. Voor ieder financieel vraagstuk kun je bij ons terecht.

Grootste uitdaging?

Marc: Dat er slechts 24 uur in een dag zitten. Met andere woorden, we kunnen nog wel wat goede mensen extra gebruiken.

Wat staat in elk geval op de planning?

Marc: We werken actief samen met andere professionals die onze klanten verder kunnen helpen. Deze samenwerking willen we uitbreiden en intensiveren.

Wat ga je komend jaar anders aanpakken?

Daniël: Onze processen optimaliseren, zodat we onze klanten nog beter kunnen bedienen. En zodat de adviseurs meer tijd hebben om met klanten en prospects om tafel te zitten.

WELKE OBJECTEN DOEN HET GOED ALS BELEGGING?

Daniël: 'Of het nu residentieel of bedrijfsmatig vastgoed betreft; duidelijke visie, een goed businessplan en kennis van de markt bepalen of het een goede belegging is.'



DANIEL VAN EGMOND

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2022

Wat ga je anders doen dan in 2021?

Daniël: Hopelijk kunnen we in 2022 weer meer evenementen bezoeken. Dus weer regelmatig naar een concert toe, meer tripjes maken met vrienden en familie. En wat regelmatig sporten, schiet er nu bij in.

Wat staat absoluut in je agenda?

Daniël: Bijeenkomst organiseren voor onze vastgoedrelaties.

Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?

Daniël en Marc: Als inwoners van Katwijk aan Zee komen we te weinig op strand. Daar

gaan we meer invulling aan geven.

Vraag:

Daniël: Dat de synergie tussen onze bedrijven (Blink Hypotheken, Credion Leiden) heel veel waard is voor onze klanten. Het geeft veel voldoening dat we een totaalpakket aan financiële dienstverlening kunnen aanbieden. Dit wordt door onze klanten als zeer positief ervaren. Een intensieve samenwerking met Credion Bollenstreek en het delen van ons netwerk en expertise ervaren we ook als een toegevoegde waarde. Dit willen we graag verder voortzetten in 2022.

WAT Zouden JULLIE ADVISEREN AAN BELEGGERS?

Marc: 'Laat je goed informeren door de adviseurs, taxateurs en mensen die het gebied goed kennen. Bereid je goed voor en wij kunnen daarin een rol spelen.'