

Snelheid en klantvriendelijkheid voorop bij Nestr Smart Finance

03-03-2020 14:17

Vastgoedjournaal ging in gesprek met Arnold van Hengstum, commercieel directeur bij Nestr Smart Finance, en vier van haar adviseurs. Wat onderscheidt deze nieuwe speler in de vastgoedfinanciering? En waarom raden de adviseurs [Nestr Smart Finance](#) aan? “We kunnen cashflow gedreven beleggers goed helpen. Van particulieren tot grotere partijen.”

Nestr houdt kantoor in Hoofddorp. Bij binnenkomst in de vergaderkamer liggen er allemaal Formule 1 petjes op tafel. De petjes doen denken aan Formule 1 coureur en -presentator Robert Doornbos. Nestr ging in januari een samenwerking [met Robert Doornbos aan](#). Van Hengstum: “De marketing van Nestr heeft eigenlijk tot doel om potentiële klanten naar onze adviseurs te leiden. Wij zochten iemand die dynamisch en snel is en kwamen zo bij Doornbos uit. Robert heeft een groot netwerk en is geloofwaardig vanuit zijn rol als analist bij Ziggo Sport. Met hem is het letterlijk gas erop.”

Sleutelrol voor vijf adviseurs

Bij de oprichting van Nestr eind 2019 speelden vijf adviseurs een belangrijke rol, namelijk Centaurus Finance, Barlvento, Zuyderleven Corporate Finance, Juliet Postma Vastgoedfinancieringen en VerverFD.

Vier van de vijf adviseurs zijn vandaag aanwezig en vertellen aan VJ over hun ervaringen met Nestr. Van Hengstum: “De vier adviseurs die hier vandaag aanwezig zijn, hebben met de oprichting van Nestr geholpen. Helaas kon Steve Sadi van [VerverFD](#) vandaag niet aanwezig zijn. Ze zijn belangrijk voor Nestr, omdat zij het product aan hun relaties moeten adviseren. Zij weten dan ook precies waar vraag naar is in de markt.” Op de vraag hoe Van Hengstum aan de naam Nestr is gekomen, reageert hij: “We wilden natuurlijk met een nieuwe naam komen, het ingeschakelde marketingbureau kwam met deze naam en wij vonden hem heel goed.”

Door cashflow gedreven beleggers

Nestr biedt een annuïtaire beleggingsfinanciering aan met een looptijd van 35 jaar. Dat is langer dan andere aanbieders in de markt die maximaal tot 30 jaar gaan. Van Hengstum vertelt: “Hierdoor kunnen we cashflow gedreven beleggers goed helpen. Dit kunnen particulieren zijn, maar ook grotere partijen. Onze financieringen zitten hoofdzakelijk tussen de €100.000 tot €2 miljoen.” De grootbanken verstrekken door de aangescherpte financieringsregels moeilijker krediet aan partijen binnen de vastgoedbranche. “Als gevolg van de kredietcrises wordt de hele bankwereld geconfronteerd met wet en regelgeving, die is samengevat in de Basel-normen. Banken kunnen hierdoor moeilijker financieringen verstrekken. Wij zijn met Nestr daarom samen met andere partijen in dit financieringsgat gesprongen,” aldus Van Hengstum.

Rood is dood en groen is doen

Op de vraag hoe Nestr zich onderscheidt van andere partijen reageert Paul Bannink van adviseur [Centaurus Finance](#): “Ik denk dat Nestr zich tot nu toe onderscheidt door hun aanvraagstelsel, dit is ook erg prettig werken voor ons als adviseur. Daarnaast vind ik dat het personeel bij Nestr voldoende kennis heeft van vastgoed. Dit is bij andere financiers een stuk minder.”

Automatiseren, snelheid en klantvriendelijkheid zijn voor Nestr erg belangrijk. Het acceptatieproces had vanaf het begin de prioriteit. Maar dat betekent wel dat er geautomatiseerd moest worden? Van Hengstum: “We hebben een speciaal aanvraagportaal ontwikkeld, waarin de bij ons aangesloten adviseurs de aanvraag kunnen verwerken en indienen. Wij werken daardoor efficiënt. De adviseur ziet in deze tool als resultaat rood, oranje of groen. Is een aanvraag groen, dan wordt direct een conditionele offerte verstrekt.”

Weten waar je aan toe bent

Lars van Rooijen van adviseur [Barlavelto](#): "Dit maakt het systeem wel erg rigide, als het niet past, dan past het ook niet. Maar aan de andere kant weet je wel meteen waar aan je toe bent." Michael Visser, tevens van Barlavelto reageert: "Wij hebben als adviseur korte lijnen met Nestr en dat bevalt erg goed. Bij problemen wordt snel gereageerd en dat houdt het werken met Nestr erg aantrekkelijk. Ook is het prettig dat Nestr een ander financieringsproduct aanbiedt, namelijk de annuïtaire financiering van 35 jaar." Op de vraag waarom er gekozen is voor een looptijd van 35 jaar reageert van Hengstum: "Wij willen cashflowmatig gunstiger zijn dan andere partijen, hierdoor kwamen we uit op 35 jaar."

Heel Nederland is interessant

Op de vraag wat de financiële doelstelling is voor 2020 reageert Van Hengstum enthousiast: "Wij lopen ruim voor op onze doelstelling dus wij zijn zeer tevreden over de groei op dit moment." In de beleggingswereld zijn met name de grote steden en de Randstad interessante gebieden, omdat daar de rendementen worden gehaald.

Van Hengstum: "Wij focussen ons op heel Nederland. Uit een taxatierapport moet naar voren komen dat een pand courant is. Van belang is dat een pand met maximaal drie maanden te verhuren is. We bouwen automatisch een discount in, door de courantheid van drie maanden aan te houden. Hierdoor kunnen ook de krimpgebieden voor ons courant zijn. Ook in de kop van Noord-Holland of Zuid-Limburg is er een steeds grotere behoefte aan huurwoningen."

Financiering voor arbeidsmigranten

Veel projecten gericht op het beter huisvesten van arbeidsmigranten komen moeilijk van de grond. Van Hengstum: "Wij krijgen veel financieringsaanvragen voor arbeidsmigranten. Dit is een productinnovatie die in ontwikkeling is. Ik ben benieuwd hoe zich dat gaat ontwikkelen." Juliet Postma van adviseur [Juliet Postma Vastgoedfinancieringen](#) reageert: "Ik merk inderdaad dat wij als kantoor veel aanvragen krijgen voor deze vorm van financieringen, ik vind het daarom prettig dat Nestr dit gaat oppakken."

Vrije keuze van taxateur

Veel banken hanteren voorkeurslijstjes voor taxateurs. Taxateurs zitten tot hun oren in het werk en dat betekent daarom vaak veel wachtlijsten. Paul Bannink van adviseur Centaurus Finance: "Voor onze klanten is het ideaal dat ze bij Nestr een vrije keuze hebben in de taxateur, hiermee onderscheidt Nestr zich van deze financiers. Daarnaast is Nestr de enige financier die het door een rekenmethodiek waar kan maken, dat er 80 procent van de waarde in verhuurde staat gefinancierd wordt." Cynthia de Wit van adviseur [Zuyderleven Corporate Finance](#) reageert: "Ook dit heeft weer met snelheid te maken, de klant hoeft bij Nestr veel minder lang te wachten."

Waarmaken

Tot slot, wat zijn de uitdagingen voor dit jaar? Van Hengstum reageert: "Het waarmaken van alle claims die wij doen. Het is momenteel er druk, waardoor de doorlooptijd helaas aan het oplopen is. Gelukkig kunnen we melden dat we de afgelopen maand veel nieuwe medewerkers hebben kunnen verwelkomen, waardoor de doorlooptijd weer aan het teruglopen is."

Meer weten over [Nestr Smart Finance](#)? [Klik hier voor meer informatie.](#)