

Tien vragen aan DEBT Finance Bedrijfsfinancieringen

26-08-2020 15:56

In een nieuwe serie zal vastgoedfinancier Nestr Smart Finance maandelijks intermediairs, met wie zij nauw samenwerken, onderwerpen aan 10 vragen en enkele stellingen. Pascal Hofstra, oprichter en eigenaar van DEBT Finance Bedrijfsfinancieringen bijt het spits af.

Voor de eerste aflevering schuift Nestr in Alkmaar aan bij Pascal Hofstra, oprichter en eigenaar van DEBT Finance Bedrijfsfinancieringen. Een korte introductie is wel op zijn plaats. Na zijn studie Commerciële Economie is Hofstra als trainee gestart bij ABN AMRO. Binnen de bank heeft hij alle disciplines doorlopen en heeft zich vanaf 2014 toegelegd op vastgoed binnen de afdeling Real Estate Finance. In april 2018 richtte hij DEBT Finance op.

Welke diensten biedt DEBT Finance aan?

Hofstra: "DEBT Finance is een onafhankelijk specialist die onder andere bemiddelt in werkkapitaal, financieren van bedrijfspanden, bedrijfsovernames, lease, factoring, en uiteraard vastgoedfinancieringen."

Wat is jouw rol in DEBT Finance?

"Mijn rol binnen DEBT Finance is in een persoonlijk gesprek met de klant zijn ambities en financieringsbehoefte bespreken en inventariseren. Ik geloof in persoonlijk contact, dus deze afspraak is altijd face to face. Bij het analyseren van de informatie en behoefte kan ik dezelfde dag nog aangeven of de specifieke financieringsbehoefte haalbaar is en wat de vervolgstappen zijn. Als ik tot de conclusie ben gekomen dat de financieringsbehoefte haalbaar is, stel ik een financieringsaanvraag samen. In overleg met de klant stuur ik de aanvraag naar verschillende banken en geldverstrekkers om op basis van tarief, voorwaarden en zekerheden een definitieve keuze te maken. Het is dus van belang dat financiers een goed lopend acceptatieproces hebben om lange verwerkingstijden te voorkomen", aldus Hofstra.

Waarin onderscheidt DEBT Finance zich van andere adviseurs?

Hier hoeft Hofstra niet lang over na te denken en antwoordt: "Pro-activiteit! Ik zit niet op kantoor te wachten tot de telefoon overgaat, maar ben landelijk actief in diverse netwerken. Daarnaast maak ik ook gebruik van koude acquisitie, wat verrassend goed werkt."

Wat is het effect van Covid-19 op jouw dagelijkse werkzaamheden?

"Ik kan wel zeggen dat het drukker is geworden. Ondanks dat ik weinig klanten heb in de direct getroffen branches heb ik toch diverse borgstellingskredieten aangevraagd. Uiteraard komt in elk gesprek met klanten dit onderwerp voorbij."

Hoe ziet Pascal Hofstra de vastgoedmarkt in 2021?

"Ik vind het lastig om te voorspellen hoe de vastgoedmarkt zich in 2021 ontwikkelt. Dit zal primair afhangen van de verdere ontwikkelingen van Covid-19. Vallen er nog veel ontslagen en gaan er nog veel bedrijven failliet? Als er veel mensen ontslagen worden daalt de koopkracht en gaat er per saldo minder geld om in de reële economie.

Ik verwacht wel dat er in de vastgoedsector in zijn geheel een correctie plaats zal vinden. In het segment

verhuurde woningen zal dit zeer beperkt blijven, maar voor beleggers die hoofdzakelijk in bedrijfsmatig commercieel onroerend goed beleggen, komt er een spannende tijd aan."

Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich in 2021 ontwikkelen?

Hofstra verwacht dat het op residentieel gebied 'gewoon' doorgaat zoals het nu gaat. Het financieren van bedrijfsmatig commercieel onroerend goed zal steeds lastiger worden.

Een ondernemer kan gewoon heel lastig de totale financieringsmarkt overzien en zal daardoor altijd een specialist nodig hebben

Waarom denk je dat?

"Zoals gezegd, is mijn verwachting dat het op zakelijk vastgoed een spannende onzekere tijd aanbreekt. Je ziet dat geldverstrekkers hun beleid daar gelijk op aanpassen met stijgende tarieven en dalende LTV's als gevolg. De spoeling is momenteel erg dun, de grootbanken zijn zeer terughoudend met het financieren van bedrijfsmatig commercieel vastgoed."

Waar zie jij nog ruimte voor innovatie op het gebied van vastgoedfinanciering?

"In het vervolg op de vorige vraag: er zijn meer aanbieders nodig op het gebied van financieren van bedrijfsmatig commercieel onroerend goed. Het is jammer dat een aanbieder vaak of open of dicht is. Welke nieuwe aanbieder financiert er nu een verhuurde winkel of klein kantoor in het centrum van een wat grotere plaats of stad? Al is het maar 50% LTV. Zeker als de debiteur nog ander verhuurd onroerend goed in bezit heeft. Het lijkt mij niet dat daar enorme risico's aan vast zitten.

Als jij het voor het zeggen had bij Nestr, welke innovatie of dienst zou jij morgen introduceren?

"Een app," zegt Hofstra. Mijn klanten en ik zijn al heel erg blij met het klantportaal (waar een klant na passeren kan inloggen en zijn financieringsdossier kan inzien, red), maar een app zou het nog interactiever maken. Daarnaast is het merk Nestr in korte tijd heel sterk geworden, dus samen met de adviseur lokale marketing bedrijven, zorgt voor een nog betere naamsbekendheid in de regio."

Tot slot nog 3 stellingen waar je met 'kans' of 'bedreiging' op moet antwoorden:

De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien; "Kans! Hierdoor kan DEBT Finance bij een nog grotere doelgroep haar diensten aanbieden."

Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data; "Kans! Ondanks de verregaande vorm van automatisering zie ik dit niet als bedreiging. Een ondernemer kan gewoon heel lastig de totale financieringsmarkt overzien en zal daardoor altijd een specialist nodig hebben."

Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als intermediair starte: "Kans. Ik ga er gemakshalve vanuit dat al deze intermediairs dossierinhoudelijk voldoende onderlegt zijn en dus prima kunnen begeleiden. Maar bij een bank werken of ondernemer zijn, is wel iets heel anders. Er komt veel meer bij kijken en niet iedereen beheerst deze vaardigheden."

Bezoek voor meer informatie de [website van DEBT Finance](https://www.debtfinance.nl) of neem contact op via 06-30110878 of mail naar info@debtfinance.nl

VASTGOED JOURNAAL

Redactie