VASTGOED JOURNAAL

'Mensen komen terug, dat is het mooiste compliment'

02-10-2020 10:50



Ze is volgens eigen zeggen slechts een éénpitter. Maar als ze heel bescheiden vertelt wat ze allemaal doet, dan ben je al snel geneigd dat 'slechts een éénpitter' snel te vergeten. Want Juliët Postma is een mooie illustratie van een zeer ervaren, multitaskende jonge vrouw, die vanuit Harderwijk heel wat ballen in de lucht houdt. Ze misstaat dan ook niet tussen de grotere partijen die we voor deze vastgoedfinancieringsspecial spraken.

"Horeca en winkelpanden zijn op dit moment helaas lastig financieren"

Niet voor niks behoorde ze bij de start van Nestr, eind 2019, tot het exclusieve groepje van vijf tussenpersonen dat als eerste het vertrouwen kreeg. Dat was, volgens haar eigen zeggen: "Heel tof, want ik was nog maar net voor mezelf begonnen." Het maakt wel duidelijk dat ze behoorlijk wat in haar mars heeft. Maar goed: ze heeft dan ook meer dan 15 jaar ervaring op het gebied van vastgoedfinancieringen en een behoorlijke trackrecord bij verschillende, vooraanstaande vastgoedbanken. Zoals bij RNHB waar ze als accountmanager startte en waar ze haar HBO Management, Economie en Recht behaalde, evenals de WFT-modules Basis, Vermogen en Hypothecair. Waarna ze bij deze bank verschillende commerciële functies bekleedde als senior accountmanager, vervangend teamleider en doorgroeide naar teamleider binnendienst. Op dit moment is RNHB trouwens, met Nestr, de partij waar ze nog steeds de meeste zaken mee doet. Juliët Postma: "Ik heb 5 jaar bij Bouwfonds Property Finance (later SNS Property Finance) gewerkt en ruim 8 jaar RNHB. Ik heb niks anders gedaan dan vastgoedfinanciering en heb als accountmanager zelf honderden vastgoedaanvragen

geschreven. Dus ik zeg wel eens gekscherend: ik kan niks anders dan vastgoed financieren.” Maar even serieus: het betekent dat ze aan beide kanten heeft gewerkt en daardoor als geen ander weet waar een aanvraag aan moet voldoen. Bovendien kent ze de mensen bij een grote financier als RNHB en weet ze waar een dossier zich bevindt. Wanneer ze dus met een vraag zit, weet ze bij wie ze moet zijn, dit geldt overigens ook met de rest van de financiers. Juliët Postma: “Daar help ik klanten enorm mee, want ik hoef geen weken te wachten op een antwoord.”



MKB specialist

Als intermediair richt Juliët Postma zich vooral op professionele beleggers die op zoek zijn naar een financiering tussen de ton en de 2,5 miljoen maar aanvragen hierboven is ook geen probleem. Ze doet daarbij een beroep op een breed spectrum funding partners, waaronder RNHB en Nestr, maar heeft bij alle banken en financiers haar aanstelling dus zij kan overal terecht. Juliët Postma: “Ik richt me dus op laten we zeggen MKB klanten, denk aan financieringen van woningen en appartementen, woon- winkelpanden, kleinschalige kantoorpanden en bedrijfspanden.” “Horeca en winkelpanden zijn op dit moment helaas lastig financieren”. Daarbij kan de financiering bestemd zijn voor de aankoop van beleggings- of handelspanden in box 3 of in de B.V., het herfinancieren of oversluiten van panden of van een gehele vastgoedportefeuille, of het

herstructureren van een vastgoedportefeuille.

Snelheid

VASTGOED
JOURNAAL



Wat bij haar voorop staat is snelheid, de wens van de klant in combinatie met de meest gunstige voorwaarden en het niet uitvragen van onnodige stukken. Daarbij weet ze goed wat ze wil en bij wie ze moet zijn. Juliët Postma: “Ik ga niet bij drie banken offertes opvragen en vervolgens kijken wat de beste is. Ik ken het beleid van de banken en financiers goed en als ik twijfel vraag ik het op voorhand uit. Ik heb goeie relaties met banken en financiers en wil partijen niet onnodig aan het werk zetten. Zet ik een aanvraag wel uit bij twee partijen dan vermeld ik erbij: let op, jullie zijn in concurrentie met een andere partij. Ik ben daar heel transparant in. Soms vraagt een klant er om, om een aanvraag bij meer dan één financier of bank neer te leggen. Het kan trouwens wel eens helpen om een beetje snelheid in het proces te krijgen, want sommige lopen nu eenmaal nog harder als ze weten dat ze in concurrentie zijn.” De argumenten waarom ze een bepaalde aanvraag bij een bepaalde partij neerlegt, heeft meestal te maken met aspecten als: wat vindt de klant belangrijk? Zekerheid, een lange looptijd, een lage rente. Voor zichzelf vindt ze snelheid een belangrijk onderdeel van haar dienstverlening. Juliët Postma: “Als ik vandaag een complete aanvraag krijg, dan zorg ik ervoor dat deze vandaag, of uiterlijk morgen, bij een financier ligt. Omdat ik in mijn eentje werk kan ik dat ook beloven, want ik ben niet afhankelijk van anderen.” Daarnaast reageert zij dezelfde dag op een ontvangen mail van een klant, iets wat als zeer prettig ervaren wordt.

Vertrouwen

Behalve snelheid spelen ook het persoonlijk contact en vertrouwen een grote rol, aldus Juliët: “Het grootste deel van mijn klanten ken ik uit mijn tijd bij banken en verder is er aanwas via-via. Dus vooral uit het bestaande netwerk. Mensen hebben vertrouwen in mij en mijn aanpak. En ook in mijn advies. Ik heb, om maar eens wat te noemen, dit jaar al veel transacties mogen doen, waarvan slechts in één geval de offerte niet is getekend. In alle andere gevallen heb ik de offerte getekend terug ontvangen. “Door mijn jarenlange ervaring bij diverse banken weet ik hoe financiers denken en weet ik ook hoe een goede financieringsaanvraag eruit moet zien.” Doordat ze de taal van de banken en financiers spreekt en begrijpt, weet ze dus als geen ander waar een financieringsaanvraag aan moet voldoet. Dat zorgt over het algemeen niet alleen voor een soepel verlopend proces, maar ook voor de beste voorwaarden. Juliët Postma: “Dat laatste is ook belangrijk, want vaak is een financiering die via mij loopt voordeliger dat wanneer een klant rechtstreeks bij een bank aanklopt.” Niet alleen voordeliger in de zin van kosten maar ook voordeliger in de zin van 1 aanspreekpunt, snelheid en duidelijkheid. Door haar ervaring met banken/financiers weet ze ook een snelle inschatting te maken van de haalbaarheid van een financieringsaanvraag, of voor het verhogen, verlengen of een andere manier van wijzigen van een financiering. Juliët Postma: “Zoals gezegd: ik ken de mensen bij de banken en financiers en weet hoe een aanvraag eruit moet zien om kans van slagen te hebben. Dat betaalt zich terug, want ik zie dat mensen voor wie ik eenmaal een financiering heb gedaan terugkomen. Dat is het mooiste compliment dat je kunt krijgen, toch?”

Redactie