VASTGOED JOURNAAL

‘Dichter bij de klant’

02-10-2020 11:58



SLIM Vastgoed Financiering gaat uitbreiden. Naast de hoofdvestiging aan de Zuidas, het hart van het financiële centrum van Nederland, opent SLIM Vastgoed Financiering in Rotterdam en Laren twee servicepunten. “We zien dat daar behoefte aan is en wij willen dicht bij de klant zijn”, vertelt Olaf Bijlsma die anderhalf jaar geleden met SLIM Vastgoed Financiering is begonnen.

Inmiddels telt het team van SLIM Vastgoed Financiering vier medewerkers. Bijlsma verwacht het komende jaar nog te kunnen groeien. De voortekenen daarvoor zien er volgens hem goed uit. “De laatste jaren is er een hele nieuwe markt ontstaan omdat startende beleggers of beleggers met drie of vier panden lastig aan een financiering kunnen komen. Grootbanken laten financieringen tot één miljoen euro links liggen. Daar stappen zij nog nauwelijks in. Kortom, er is een markt van enerzijds een grote groep beleggers die bij de bank niet terecht kan en anderzijds zijn er niet bancaire financiers bijgekomen die zich juist op die groep richten. Wij vormen de verbinding tussen die twee. We zijn een onafhankelijke intermediair tussen de vragende klant en de financiers.” Hij schat in dat 80 á 85 procent van de aanvragen verhuurde woningen betreft. “Maar we hebben ook klanten die beleggen in winkels, kantoren en hotels.”

VASTGOED JOURNAAL



Ambitie

"Er zijn genoeg mensen met twee ton of meer vermogen waarmee drie tot vier woningen kunnen worden aangekocht."

“SLIM Vastgoed Financiering richt zich op de professionele belegger of de startende belegger die de ambitie heeft om uit te breiden”, vertelt Marloes Boek, adviseur bij SLIM Vastgoed Financiering. Bijlsma knikt: “We begeleiden klanten in de groei van hun portefeuille.” Dat doet SLIM Vastgoed Financiering door niet alleen een financieringsvraag in behandeling te nemen, maar ook mee te denken over de voorwaarden van huurcontracten en koopovereenkomsten. “We begeleiden dat gehele proces voordat we een financieringstraject starten. In onze dienstverlening streven wij ernaar transparant te zijn in de mogelijkheden en onmogelijkheden voor onze klanten.”

De markt is in Bijlsma’s ogen vrij groot. “Er zijn genoeg mensen met twee ton of meer vermogen waarmee drie tot vier woningen kunnen worden aangekocht. Op de spaarrekening krijgen ze geen rente meer dus dan is het beleggen in vastgoed een goed alternatief. Bij ons moet de klant de ambitie hebben om in de loop der tijd minimaal drie panden aan te kopen. “We hebben in ons klantenbestand doorgewinterde beleggers die precies weten wat ze willen en we hebben startende beleggers die we echt bij de hand nemen en van a tot z begeleiden.”

VASTGOED JOURNAAL

No cure no pay

Over SLIM Vastgoed Financiering

SLIM Vastgoed Financiering is een financieel adviesbureau en richt zich op de professionele vastgoedbelegger. Inmiddels heeft het bedrijf een groot netwerk opgebouwd van financiers in Nederland, maar ook in het buitenland. Met hulp van SLIM Vastgoed Financiering kunnen vastgoedbeleggers hun vastgoedportefeuille in heel Nederland verder uitbreiden. Het bedrijf ontwikkelt hiervoor op maat gemaakte strategieën voor de financiering van beleggingspanden.

Het traject dat klanten bij SLIM Vastgoed Financiering doorlopen noemt Bijlsma “transparant en direct”. “We werken”, zo legt hij uit, “op basis van no cure no pay en schatten de casus in.” De klanten krijgen eerst een vrijblijvend advies. Boek: “Gaat het om een herfinanciering of een aankoop? Je ziet dat beleggers nogal eens de overwaarde uit hun verhuurde woning willen halen om hun portefeuille uit te breiden. Zodra dat duidelijk is zetten we een taxateur aan het werk om het vastgoed te taxeren en beginnen wij met het financieringstraject. Binnen twee tot drie weken kunnen we meestal een definitieve offerte aanbieden, dus dat gaat vrij snel.” Afhankelijk van de casus en de gewenste soort hypotheek zoeken Bijlsma en zijn medewerkers er een passende financier bij. Soms is er veel keuze en soms kom je bij slechts twee partijen uit. Door onze kennis van de financieringsmarkt en brede netwerk zijn we in staat een financiering nét even wat sneller en met gunstigere voorwaarden aan te bieden. “We spreken maandelijks af met de grotere financiers uit ons netwerk om bij te praten over de markt en of er nieuwe producten of diensten zijn. Die wisselwerking vind ik heel belangrijk.”

Meerwaarde

Gevraagd naar de meerwaarde van SLIM Vastgoed Financiering zegt Bijlsma: “We vinden altijd een oplossing op maat met ons grote basis aan financiers en nemen veel tijd voor persoonlijke aandacht. De kennis van de markt en ons grote netwerk is volgens Boek ook een kracht van de organisatie. Wanneer wij zien dat door veranderingen in de markt het gunstiger is om te herfinancieren, dan nemen wij proactief contact op met onze klanten, waardoor er weer nieuwe groeimogelijkheden ontstaan. Zo worden onze klanten ontzorgd.”

En nu zet Bijlsma met de opening van twee servicepunten een nieuwe stap in de ontwikkeling van zijn bedrijf. “Deze locatie, hier op de Zuidas in Amsterdam is natuurlijk perfect. We worden omringd door financiers waar we veel contact mee hebben. Maar we willen dichter bij de klant zijn en onze klanten bevinden zich in heel Nederland. Onze servicepunten liggen heel centraal in Laren en in Rotterdam. Op de servicepunten kunnen vastgoedbeleggers met ons in gesprek om de financiële mogelijkheden te bespreken.”

VASTGOED JOURNAAL



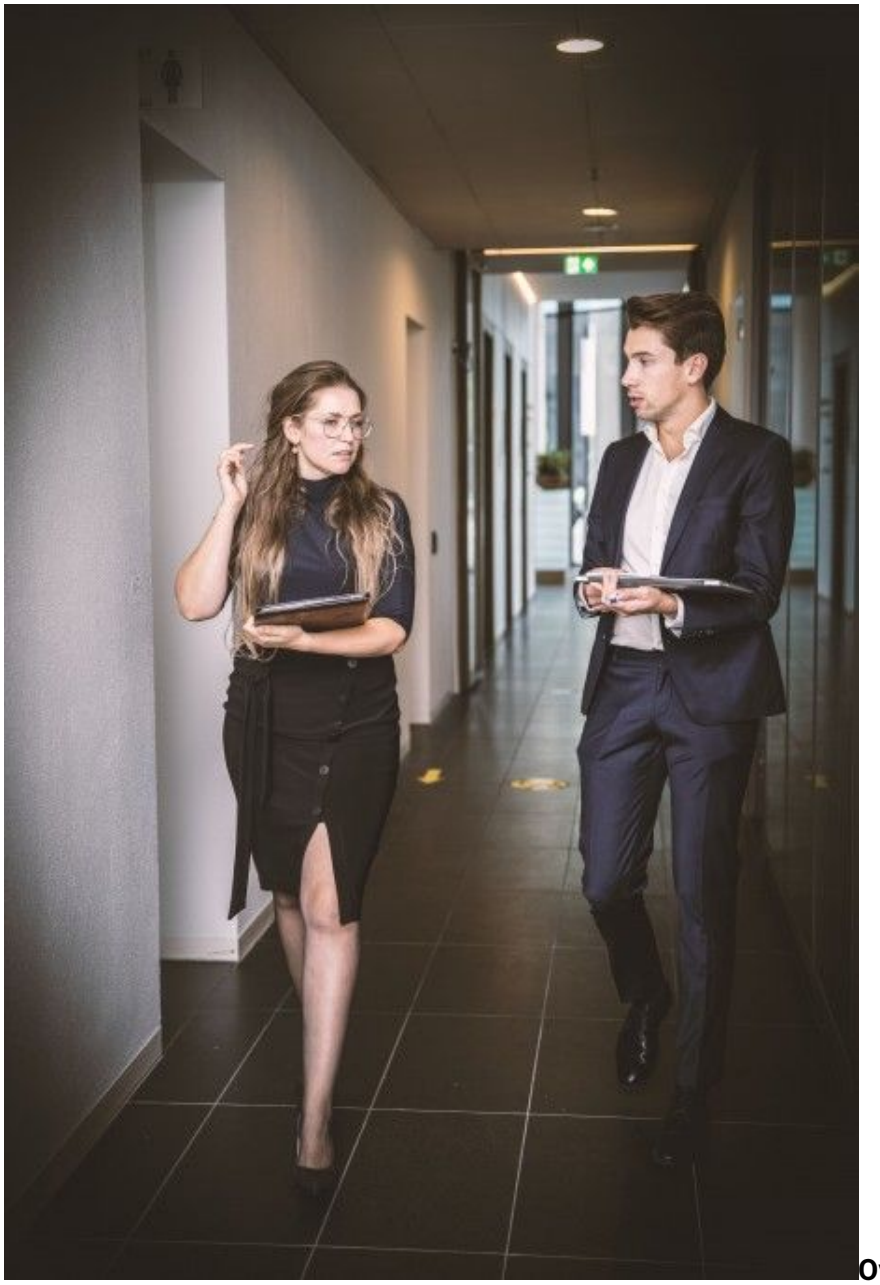
Over Olaf Bijlsma

Olaf Bijlsma is een duizendpoot die graag buiten de gebaande paden denkt. Hij heeft geen typisch ‘vastgoedprofiel’: zijn carrière van docent aan het ROC Amsterdam, bankier bij SNS en uiteindelijk zelfstandig intermediair voor vastgoedfinancieringen onderschrijft dit. Zijn kracht zit juist in de combinatie van sterke sociale karaktereigenschappen en ondernemend denken. Hierdoor weet hij zich als geen ander te verplaatsen in zijn klanten. Olaf behoort bij de nieuwe generatie vastgoedprofessionals die vernieuwing verwelkomt.

Marktontwikkelingen

Op de vraag hoe Boek en Bijlsma de toekomst van de vastgoedmarkt zien klinkt tegelijkertijd “positief.” Bijlsma: “De waarde van het vastgoed blijft op lange termijn stijgen. Simpelweg omdat de krapte op de woningmarkt de komende jaren nog wel zal aanhouden.” Ook voorziet hij de komende maanden nog een toestroom van beleggers die in het licht van de stijging van de overdrachtsbelasting per 1 januari, nog snel even een aankoop willen doen. Overigens verwacht Bijlsma niet dat de verhoging van de overdrachtsbelasting beleggers zal gaan tegenhouden. “De oplossing voor de huidige situatie op de woningmarkt is dat er meer moet worden gebouwd, waardoor vraag en aanbod beter in balans komen.”

VASTGOED JOURNAAL



Over Marloes Boek

Marloes Boek is haar carrière gestart in de zorg en heeft daarna jarenlange ervaring opgedaan als ondernemer in de retail. Zij weet als geen ander om tot het uiterste te gaan en zo het gewenste resultaat te behalen. Als vrouw binnen de vastgoedsector bekijkt zij de zaken soms net even iets anders. Naast de zorg voor haar klanten, zorgt zij thuis nog voor 3 kinderen.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie