

Bedrijfs- en vastgoedfinancieringsadviseur Credion viert 20-jarig bestaan

07-04-2021 13:10



Op 1 april 2001 betrad een nieuwe speler de financieringsmarkt, waar toen nog voornamelijk de grootbanken de scepter zwaaiden. Samen met Vastgoedjournaal blikt medeoprichter en algemeen directeur Carlo van der Weg terug op 20 jaar Credion en spreekt hij over de crisis van 2008, corona, de veranderende diensten op de vastgoedfinancieringsmarkt en werpt hij tot slot nog een blik op de toekomst.

Het was aan het begin van deze eeuw dat Van der Weg in zijn rol als bankier bij een grootbank steeds vaker moeite had om financieringsverzoeken van zijn klanten in te vullen. Hij begon zich hardop af te vragen of er niet één adviseur moest komen die alle financieringsmogelijkheden voor aanvrager in kaart had, ook de alternatieve methodes. Dit werd het begin van het franchiseconcept Credion. De eerste vestiging werd in april 2001 geopend in Tilburg, nog datzelfde jaar volgden Groningen en Hoorn. Twee decennia later zijn er in Nederland 53 Credion vestigingen, die worden bemand door ruim 100 adviseurs.

“Ongeveer 15% van alle MKB-financieringen, die het afgelopen jaar zijn afgesloten, verliepen via Credion”

‘Een ondernemer moet zich richten op het ondernemen’

Van der Weg: “De reden waarom wij ooit met Credion zijn gestart, is vandaag de dag nog steeds actueel. Veel ondernemers die een (vastgoed)financiering zoeken, gaan vaak eerste praten bij hun ‘huisbank’. Als zij er daar

niet in slagen om een financiering te krijgen, weten zij vaak niet dat er ook nog andere mogelijkheden zijn om hun plannen te financieren. Bij Credion hebben wij die kennis in overvloed en vinden we dat een ondernemer zich moet richten op het ondernemen en zich geen zorgen hoeft te maken over de juiste financiering.”

Eén van de mooiste elementen van zijn vak vindt Van der Weg wanneer meerdere financiers in één gezamenlijk project stappen. “Op die manier zijn er voor alle partijen veel voordelen te behalen. Allereerst een uitbreiding van het eigen netwerk en onderling bouw je samen aan een stuk naamsbekendheid.”

2001-2006

Van der Weg neemt ons nog even mee terug in de tijd. “Een grote mijlpaal in de eerste vijf jaar van ons bestaan was het moment dat Credion de 20e vestiging opende, dat was in 2005. Met alle franchisenemers hadden we van tevoren afgesproken dat dat het moment zou zijn waarop we een eerste landelijke marketingcampagne zouden uitrollen, die goed paste bij de hoogconjunctuur waar we in 2006 nog mee te maken hadden.”

2007-2011

In 2008 gebeurt er door de financiële crisis uiteraard een hoop in de markt. Het zijn in die tijd nog voornamelijk de traditionele banken die doorgaans de leningen verstrekken. En in die crisis sloten die banken zowel letter- als figuurlijk soms hun deuren én daarmee de geldkraan.

Over die tijd zegt Van der Weg: “Mensen kwamen toen vaak met hun financieringsvragen bij Credion, maar helaas konden wij toen ook niet veel uithalen. Credion heeft er wel voor gezorgd dat veel mensen hun bestaande financieringen hebben kunnen behouden door bijvoorbeeld het aanbieden van aflossingsuitstel of een uitbreiding van het werkkapitaal. Hiervoor moesten wij steeds vaker op zoek naar alternatieve partijen.”

In de jaren 2010/2011 steken de eerste crowdfunders voorzichtig de kop op. Zij zoeken partijen om mee samen te werken en vinden die in Credion. “Wij waren interessant voor hen omdat we al een grote landelijke dekking hadden. Zodoende kon Credion vrij snel uit de financiële crisis komen en konden de markt weer iets gaan bieden”, vertelt Van der Weg.

2012-2016

Vanaf 2012 ziet men bij Credion de opkomst van het alternatieve kapitaal alsmaar toenemen. Doordat de spaarrente steeds minder wordt, wordt de interesse van belegger in vastgoed steeds groter. Er ontstaat een heel nieuw landschap van financieringsaanbieders. Dat maakt het voor de ondernemers nóg lastiger om een juiste keuze te maken. De rol van een vastgoedadviseur is hierdoor onmisbaar geworden. Van der Weg: “Er is de afgelopen jaren een enorme erkenning gekomen voor het beroep van financieringsadviseur. Vroeger bestond het helemaal niet. Ik vind het dan ook een groot compliment voor onze branche dat ik tegenwoordig door banken wordt gebeld voor advies.”

Dat steeds meer ondernemers de weg naar Credion weten te vinden, bewijst het huidige marktaandeel. Van der Weg: “Ongeveer 15% van alle MKB-financieringen die het afgelopen jaar zijn afgesloten verliepen via Credion.”

2017 – heden

Kijkend naar de afgelopen vijf jaar zegt Van der Weg: “We zien dat het landschap van aanbieders inmiddels wel enigszins aan het verzadigen is. Grootbanken realiseren zich dat er in deze - voor hen- nichemarkt tóch nog wel het één en ander te halen is en kunnen dit door hun omvang vaak goedkoper aanbieden. Daarom draait de concurrentie vandaag de dag meer om de voorwaarden dan om het aangeboden product. Ook zullen meer aanbieders zich langzaamaan gaan specialiseren.”

Uiteraard kunnen we het onderwerp ‘coronacrisis’ in deze tijdlijn niet onbesproken laten. “Als ondernemer

moet je reëel zijn en jezelf de vraag stellen hoe lang je het nog écht kunt volhouden? Wij hebben al enkele klanten geadviseerd om hun onderneming, zonder faillissement, tijdelijk te staken. Ook dat hoort bij de rol van financieringsadviseur.”

Wanneer de coronamaatregelen voorgoed tot het verleden horen, is nog niet te zeggen. Maar wanneer het stof is neergedaald, zullen de leningen en voorschotten wel moeten worden afbetaald of her-gefinancierd. “Wie zien dat financiers zich daar momenteel al op aan het voorsorteren zijn met hun aanbod”, aldus Van der Weg.

De toekomst

De Credion-directeur ziet evenveel veranderingen en mooie uitdagingen op de weg vóór zich, dan de weg die hij met Credion inmiddels bewandeld heeft. “De manier waarop wij in Nederland werken en wonen zal een grote metamorfose ondergaan. Door het enorme tekort aan woningen komt er een grote druk op de bouw en biedt het bouwvolume ruimte voor veel (gebieds)transformaties. Hierdoor verwacht ik dat veel alternatieve aanbieders zich zullen specialiseren in een specifieke ‘tak van sport’.

Ook qua digitalisering is er nog veel ruimte in de financieringsmarkt. Zo ontwikkelt Credion momenteel een digitale aanvraagstraat, waarbij alle aanbieders kunnen reageren op een financieringsvraag. Naar verwachting moet deze tool binnen nu en twee jaar beschikbaar zijn.

Voor wat betreft de groei van het bedrijf ziet Van der Weg voornamelijk groei in het aantal medewerkers per vestiging. “Wij streven ernaar om gemiddeld vier adviseurs op een vestiging te hebben. Momenteel hebben we [openstaande vacatures](#) op een aantal locaties.”

Tot slot; welke boodschap wil Van der Weg meegeven aan hen die op zoek zijn naar een bedrijfs- of vastgoedfinanciering? “Oriënteer je goed en neem de tijd om te ontdekken wat er op de markt te koop is. Als je zelf te weinig kennis hebt, laat je dan goed adviseren. Zorg dat je op die plek terecht komt die het beste bij jou en je investering past. Er is zoveel meer te krijgen aan financiële middelen dan hetgeen bekend is bij het loket van je thuisbankier. Kijk zeker ook naar de alternatieven. Dit kan kosten besparen en creëert vaak meer financiële mogelijkheden.”

Contact

[Credion.nl](https://credion.nl) | info@credion.nl | tel: 0513-65-68-77

Sandra Lissenberg