

Tien vragen aan Twan Vulik en Robert de Bekker van MK•Bedrijfsfinanciering

16-03-2021 09:41

In deze artikelenreeks gaat vastgoedfinancier Nestr Smart Finance maandelijks in gesprek met intermediairs met wie zij nauw samenwerken en leggen hen 10 vragen en enkele stellingen voor met betrekking tot vastgoedfinanciering. Deze maand is het de beurt aan Twan Vulik en Robert de Bekker van MK•Bedrijfsfinanciering

Welke diensten biedt MK•Bedrijfsfinanciering aan?

"MK•Bedrijfsfinanciering adviseert en begeleidt ondernemers op het gebied van zowel vastgoedfinancieringen als ook zakelijke bedrijfsfinancieringen. Of het nu gaat om financieren van onroerend goed voor eigen gebruik, overbrugging of voor de verhuur, maar ook equipment, uitbreiding werkkapitaal, groei- of bedrijfsovernames, wij vinden de beste oplossing.

Wat is jouw rol in MK•Bedrijfsfinanciering?

"Je krijgt bij ons één adviseur als primair aanspreekpunt voor je financieringsvraagstuk. Onze rol is dan ook om vraag en aanbod bij elkaar te brengen en op zoek te gaan naar de beste deal. Dat hoeft niet altijd de goedkoopste te zijn, we kijken ook naar aanvullende voorwaarden. Ontzorgen in het financieringsproces, daar ligt onze kracht!", zegt De Bekker.

Waarin onderscheidt MK•Bedrijfsfinanciering zich van andere adviseurs?

"Wij zijn niet gebonden aan een werkgebied of postcodegebied. MK•Bedrijfsfinanciering is actief door het hele land. Door samen te werken met andere financiële adviseurs hebben we inmiddels een landelijke dekking. Dat is uniek voor een kleine onderneming als MK•Bedrijfsfinanciering. En natuurlijk zijn ook wij volledig op de hoogte van de diverse financieringsvormen en spreken zowel de taal van de ondernemer als de financier. We zijn tenslotte ook zelf ondernemers," aldus de zakelijke partners.

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

"Gelukkig heeft Corona nauwelijks invloed gehad op ons dagelijkse werk. Wij leven wel enorm mee met alle ondernemers die juist wel (zwaar) zijn getroffen door deze pandemie. Ondanks alles is afgelopen jaar juist een zeer succesvol jaar voor ons geweest. Met name voor de vraag naar vastgoedfinancieringen worden wij steeds vaker ingeschakeld. Ook wij werken veelal vanuit huis. Dat is niet ideaal, maar ja, als dat het ergste is."

Hoe zie jij de vastgoedmarkt in 2021?

Vulik: "De woningmarkt zal ook in 2021 gespannen blijven. Vraag naar woonruimte is nog vele malen groter dan het aanbod. Er wordt nog steeds veel te weinig gebouwd. De rente zal laag blijven en als je niet in aandelen wil beleggen vanwege het risico, is beleggen in vastgoed een mooi alternatief. De vraag naar beleggingspanden zal hoog blijven en de prijzen zullen verder stijgen.

De waardeontwikkeling van zakelijk vastgoed, zoals kantoren en bedrijfspanden, staat op langere termijn onder druk en reageert altijd met vertraging op de economie. Wij voorzien dat met name kantoorpanden en panden waarbij de alternatieve aanwendbaarheid laag is (denk aan kloosters, kerken e.d.) getransformeerd gaan worden naar woonruimte."

Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich in 2021 ontwikkelen?

"Er is bij banken nog steeds voldoende mogelijkheid om te financieren alhoewel wij merken dat zij hun beleid steeds meer aanscherpen. Jammer is wel dat banken zich primair richten op hun eigen klanten en dat nieuwe

klanten beperkt welkom zijn. Dit geldt zowel voor bedrijfsfinancieringen als vastgoedfinancieringen. Gelukkig zijn er voldoende alternatieve financieringsvormen voor alle soorten financieringsvraagstukken voorhanden. Wel zien wij de rol van investeerders steeds belangrijker worden. Hierbij kun je denken aan investeerders één op één maar ook bijvoorbeeld een groep van investeerders (Crowdfunding)", aldus De Bekker.

Waarom denk je dat

"Wij hebben goed contact met de geldverstrekkers. Hierdoor horen wij wat er speelt binnen de muren van de banken, wat voor beleid er wordt gevoerd en waar het naar toe gaat. Daarnaast spreken wij veel ondernemers die dit aan den lijve ondervinden. Juist de goede contacten met banken zorgen er voor dat zij ondernemers naar ons doorverwijzen die zij niet kunnen helpen. Daarnaast zien we in de praktijk het aandeel financieringen door investeerders groeien."

Waar zien jullie nog ruimte voor innovatie op het gebied van vastgoedfinanciering?

"Het thema voor de komende jaren zal verduurzamen van het vastgoed zijn. Het financieren van energiebesparende maatregelen moet veel breder ingezet worden. Nu wordt vaak gefinancierd op basis van overwaarde in het vastgoed. Breder financieren op basis van toekomstige besparingen zal er toe leiden dat we het verduurzaamproces kunnen versnellen."

Als jullie het voor het zeggen hadden bij Nestr, welke innovatie of dienst zouden jullie morgen introduceren?

"Om je te onderscheiden van je concurrenten in de competitieve markt waar Nestr zich in beweegt zou ik samenwerking zoeken met andere aanbieders van vastgoed gerelateerde producten. Te denken valt hierbij aan een abonnement voor groot onderhoud, tool voor vastgoedbeheer, beveiliging en verduurzaming. Breng de verschillende bedrijven samen en biedt dit aan als één dienst."

Nu volgen 3 stellingen waar jullie met 'kans' of 'bedreiging' op mag antwoorden:

- De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien; KANS
- Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data; KANS
- Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als adviseur starten. "Een beetje eigenwijs zoals wij zijn: geen van beide. Klanten weten ons te vinden en zijn uiterst tevreden over de successen die we voor ze halen. Wij gaan uit van onze eigen kracht !"

Alle eerder verschenen artikelen uit deze reeks zijn [hier](#) terug te vinden.

Foto: van links naar rechts Twan Vulik en Robert de Bekker.