

RNHB gaat samenwerking aan met onafhankelijke service providers

23-04-2021 11:57



Vastgoedfinancier RNHB biedt het intermediair nu de mogelijkheid aan om extra support bij aanvragen te krijgen via service providers De Financiële Makelaar en IBD Nederland. Deze partijen ondersteunen het intermediair bij complexere situaties van hun klant in bijvoorbeeld de buy-to-let markt. Hiermee versterken ze de positie van het intermediair zodat die zich volledig kan richten op het adviseren van klanten.

De aanvragen die RNHB ontvangt van het intermediair zijn divers in behoefte en in behandelingsproces. Intermediairs die sporadisch aanvragen doen of geen directe aanstelling hebben bij RNHB worden door deze service providers ontzorgd op het gebied van product en proces. IBD Nederland en De Financiële Makelaar bieden deze extra ondersteuning, zij brengen ruime kennis en ervaring mee en treden op als onafhankelijke bemiddelaar tussen RNHB en het intermediair. Daardoor kunnen intermediairs zich focussen daar waar ze veel waarde toevoegen, namelijk het 'contact met de klant'.

Rogier Wissink, head of intermediary sales RNHB: "Samenwerken met De Financiële Makelaar en IBD Nederland maakt het aanvragen van een financiering voor commercieel vastgoed voor intermediairs die minder vaak dit soort aanvragen doen veel eenvoudiger. Het draagt direct bij aan de efficiëntie en kwaliteit van ons aanvraagproces. Dit levert een win-win-situatie voor zowel intermediair als klant".

Service

Genoemde serviceproviders zorgen er zo voor dat het productenpallet van RNHB breed beschikbaar is en

tegelijk zijn ze een filter. Harrie-Jan van Nunen van De Financiële Makelaar: "Wij filteren op haalbaarheid en onderscheiden zo kansrijke aanvragen. Wij gaan vervolgens om de tafel met onze relatie en bespreken de overgebleven aanvragen en doen een onafhankelijk voorstel bij welke geldverstrekker de financieringsbehoefte van de klant het beste past."

Samen met het intermediair zorgt IBD Nederland ervoor dat een aanvraag van een klant van begin tot eind wordt verzorgd. Het intermediair heeft de mogelijkheid om een aanvraag al in een vroeg stadium voor te bespreken en samen met IBD Nederland de denkrichting te bepalen. Door de aanvragen voor buy to let en zakelijk vastgoed over te laten aan IBD Nederland bespaart het intermediair tijd, die zij kan besteden aan de overige diensten voor een klant of haar reguliere werkzaamheden.

Samenwerking biedt kansen

Rogier Iding, IBD Nederland: "Deze samenwerking met RNHB biedt het intermediair via IBD Nederland belangrijke support, IBD Nederland heeft toegang tot het intermediairportaal van RNHB en daarnaast is er de mogelijkheid om posten voor te bespreken. Ze kunnen daardoor het intermediair beter en efficiënter helpen bij een aankoop en/of herfinanciering van buy-to-let woningen, of bij het verbouwen van commercieel vastgoed. We staan naast het intermediair met kennis. Voorwaarden en tarief in combinatie met een overzichtelijk aanvraagproces maken RNHB voor ons een ideale business partner."

De samenwerking tussen RNHB, IBD Nederland en De Financiële Makelaar biedt kansen en mogelijkheden binnen de buy-to-let markt, maar opent ook deuren naar bijvoorbeeld transformaties en handelsfinancieringen. Het initiatief is volledig gericht op de financieringsbehoefte van het intermediair en haar klant.