

Tien vragen aan Credion Zuid-Limburg

19-05-2021 11:03

Vastgoedfinancier Nestr Smart Finance gaat 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 Marcel Janssen bij Credion Zuid-Limburg.

"Mijn naam is Marcel Janssen en woonachtig in het mooie Zuid-Limburg. Inmiddels 63 jaar oud met 30 jaar (groot-zakelijk) bankervaring nog steeds met veel plezier aan het werk! In 2011 heb ik me ingekocht bij een administratie – en belastingadvieskantoor. Het kantoor heeft 10 fte's en heeft vestigingen in Elsloo (LB) en Brunssum. Tegelijkertijd hebben we ons aangesloten bij Credion. Een bemiddelaar in zakelijke financieringen. Landelijk bestaat Credion al 20 jaar en Credion Zuid-Limburg al 10 jaar! Sedert begin dit jaar hebben we een samenwerkingsverband opgezet met diverse MKB disciplines. Het zogenoemde one-stop-loket voor MKB! We doen dat middels het SKIN concept (Samenwerking, Kennis, Integriteit en Normen)."

1. Welke diensten biedt Credion Zuid-Limburg BV aan?

"Credion is een landelijke franchiseorganisatie die ondernemers in het MKB adviseert en begeleidt naar de meest optimale bedrijfs- en/of vastgoedfinanciering. Of het nu gaat om nieuwe machines, werkkapitaal, uiteraard vastgoedfinanciering voor verhuurde woningen, uitbreiding van het wagenpark, aankoop van een bedrijfspand, herfinanciering of financiële ruimte om te investeren, wij helpen de ondernemer hier graag bij. Ons team in Zuid-Limburg opereert met vier adviseurs."

2. Wat is jouw rol bij Credion Zuid-Limburg BV?

"Als Financial Engineer bij Credion Zuid-Limburg begeleidt en adviseer ik ondernemers bij hun financieringsvraagstukken. We gaan op zoek naar een financieringsoplossing die zowel past bij de ondernemer als het bedrijf (denk hierbij aan passende voorwaarden en tarieven). Ik ben een mensen-mens. Het persoonlijke contact met de ondernemer vind ik belangrijk. Ik wil met de ondernemer een-op-een gesprekken voeren en hem bij financiële vraagstukken ten dienste zijn."

3. Waarin onderscheidt Credion zich van andere adviseurs?

"Als financieringsspecialist zoeken wij naar de optimale mix van financieringsoplossingen, zijn onafhankelijk en bij het realiseren van de juiste financiering is gestapeld financieren voor ons dé uitdaging."

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

"Om heel eerlijk te zijn; weinig tot geen. Ik heb nagenoeg geen COVID-19-achtige financieringsaanvragen lopen. Zulke financieringsvraagstukken vinden nu nog hun oplossing bij de overheidsregelingen die men aan het MKB ter beschikking heeft gesteld. In 2022 verwacht ik echter een enorme instroom van werkkapitaalfinancieringen omdat ooit die geboden overheidsregelingen ook terugbetaald moeten worden. Op dit moment is mijn workflow zeer goed gevuld met overname financieringen en vastgoedfinancieringen (commercieel en enkele projectontwikkelingen)."

5. Hoe zie jij de vastgoedmarkt in 2021?

"Voor de Zuid-Limburgse markt zijn en blijven er voldoende uitdagingen omdat: Limburg wordt in z'n algemeenheid bij veel vastgoedpartijen (nog steeds) geweerd, maar gelukkig niet door Nestr! Als gevolg van regulerende maatregelen wordt er onvoldoende gebouwd. Dat is inmiddels erkend en men begint, weliswaar nog in onvoldoende mate, met een inhaalslag. Met name marktconform bouwen (voor de juiste doelgroepen, middeninkomens) is wat de klok zou moeten slaan. Echter we weten dat gemeenten nog veel in sociale (woningbouw)hokken denken waardoor alles nog wat achter loopt. Juist omdat er onvoldoende

marktconforme woningen zijn, stokt de keten. Doorstroming is daardoor stroperig met als resultaat dat vele 'ouderen' in een te groot huis afwachten. Om de keten compleet te maken: de financieringsproposities zijn daardoor ook geringer en vaak minder aantrekkelijk voor landelijk opererende vastgoedfinanciers."

6. Hoe zie je de financieringsmogelijkheden zich in 2021 ontwikkelen?

"In beginsel goed! De algemene banken geven helaas té weinig thuis! Andere partijen (zoals Nestr) hebben daardoor wel weer hun loketten open. Per slot van rekening blijft Limburg een pareltje om te wonen, te leven, maar zeker ook voor het werk. Er is een generatie die aan het afscheid nemen van hun onderneming en Covid-19 biedt - hoe raar het ook klinkt - uitdagingen op dat gebied. Bestaand vastgoed (detailhandel en kantoren) zal hier deels getransformeerd moeten worden naar andere bestemmingen. Woningtekort is hier ook concreet en ook hier zal komende jaren een versnelling komen in nieuwbouwprojecten."

7. Waarom denk je dat?

"Met betrekking tot vastgoed zijn er nog veel 'kleine' inbreidingslocatie te ontwikkelen in Limburg, Daarnaast is de doorstroom van ouderen naar domotica gerelateerde woningen (zorgcomplexen) té laag en moet daar een versnelling in komen. Dit om het tekort op de arbeidsmarkt te voorkomen, omdat er geen mensen kunnen wonen of verhuizen naar Zuid-Limburg."

8. Waar zie jij nog ruimte voor innovatie op het gebied van vastgoedfinanciering?

"Specifiek voor Zuid-Limburg: een markt/product zou kunnen zijn de financiering van recreatiewoningen-/projecten. Hierbij goed kijkend naar de exploitatie versus de kortstondige verhuurcontracten."

9. Als jij het voor het zeggen had bij Nestr, welke innovatie of dienst zou jij morgen introduceren?

"Gezien de hoge kwalitatief toeristische aantrekkelijkheid van Zuid-Limburg zou in die sector nog een slag gemaakt kunnen worden met tiny houses, woongemeenschappen en kortstondig verhuur."

10. Nu volgen 3 stellingen waar je met 'kans' of 'bedreiging' op mag antwoorden:

- De markt voor verhuurd onroerend goed blijft groeien;

"KANS: de rente is "te laag" waardoor er een rendementsvlucht is naar verhuurd vastgoed."

- Een trend in de vastgoedmarkt is het gebruik van automatisering en big data;

"KANS: data, big data is het nieuwe goud. Maar alles valt en staat met de input. Ik voorzie dat dit een vlucht naar voren gaat nemen. Anderzijds hoop ik dat we ons niet te veel door data laten leiden."

- Er is sprake van een toename van het aantal ex-bankiers die als adviseur starten.

"KANS: Door het inwerking stellen van een kwaliteitskeurmerk via Stichting MKB Financieringen dienen de aangesloten adviseurs te voldoen aan de eisen van dit keurmerk. Credion heeft naast deze kwaliteitstoetsing een proces van permante educatie via het externe opleidingsbureau FOI en worden Credion kennisdagen georganiseerd om met alle adviseurs in het land te sparren en vakkennis te delen."

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