

Tien vragen aan Varink Bedrijfsfinanciering

21-07-2021 11:10

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 Duco Arink van Varink Bedrijfsfinanciering.

1. Welke diensten biedt Varink Bedrijfsfinanciering aan?

"Varink Bedrijfsfinanciering adviseert en begeleidt ondernemers bij het verkrijgen van een financiering voor het bedrijf. Hetzelfde doen wij voor de BOX 3-beleggingen in vastgoed. In veel situaties gaan deze hand in hand. Het financieren van beleggingspanden kan gericht zijn op de aankoop, maar zeker ook op het vrijmaken van de waarde in de stenen. Dit is iets dat in onze praktijk steeds vaker voorkomt. Doordat via Nestr tot 75% LTV aflossingsvrij gefinancierd kan worden, ontstaat hier zowel ruimte in de exploitatie, als in het beschikbaar krijgen van de waarde."

2. Wat is jouw rol in Varink Bedrijfsfinanciering?

"Mijn rol bij Varink Bedrijfsfinanciering is een extern gerichte rol. Voor Peter Varkevisser, mijn collega, geldt hetzelfde. Wij onderhouden contacten met de klant en met de partijen waar wij mee samenwerken. Dit zijn zowel financiers als intermediairs. Daarnaast is het van belang om de marktontwikkelingen bij te houden. Een goed voorbeeld hiervan is het onlangs gelanceerde Keurmerk Erkend Financieel Adviseur MKB. Eerst een drietal theorie-examens en daarna een praktijkexamen aan de hand van aangeleverde financieringsmemoranda, referenties en een VOG. Wij hebben de eerste stap gezet en de drie theorie-examens goed afgerond. De tweede stap is in gang gezet."

3. Waarin onderscheidt Varink Bedrijfsfinanciering zich van andere adviseurs?

"Het onderscheid dat wij maken tegenover andere adviseurs is dat wij zowel de bedrijfsmatige financieringsaanvraag begeleiden als BOX 3-financieringsaanvraag. Dat laatste kunnen er veel meer. Via ons is er toegang tot onder andere Nestr. Dat eerste is een vak apart. Het kunnen beoordelen van een zakelijke financiering gaat veel verder dan een digitaal dossier naar de financier zenden. De reguliere banken hebben het stigma dat zij niet toegankelijk zijn en geen financieringen willen verstrekken. Onze ervaring is een andere. De meeste banken hebben de impliciete keuze gemaakt om de financieringen te willen verstrekken via het intermediair. Zakelijke klanten ervaren dat het lastig is om de toegang tot de bank te vinden. Wij hebben rechtstreekse contacten met de zakelijke accountmanagers en fiatteurs. De banken worden als lastiger ervaren dan de digitale kanalen. Ze zijn echter ook een stuk goedkoper, ondanks dat een traject iets langer duurt. De vraag is: waar is de klant het meest mee geholpen?"

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

"Het effect van COVID-19 op ons bedrijf is zeer beperkt. Zakelijk gezien heeft het geen effect. Gelukkig werken wij veel één op één met de ondernemer. Wie wil er met 90 financiers samen werken? Wij werken niet met alle financiers samen. Wij doen dat met een beperkt aantal. De reden daarvoor is praktisch: goede contacten en korte lijnen. Dit is ook goed in de COVID-19 werkelijkheid."

5. Hoe zie jij de vastgoedmarkt in 2021?

"De vastgoedmarkt ontwikkelt en zal blijven schommelen. Wij zijn al vele jaren betrokken bij vastgoedbeleggers en de financiering daarvan. Er is een belangrijk "plaatje" waar naar gekeken kan worden: Herengracht index (google hierop en dan tabblad afbeeldingen). Dat geeft een beeld over de ontwikkelingen van de huizenprijzen over de afgelopen 400 jaar. Is dat de waarheid? Terugkijkend: Ja. Biedt het een beeld van de toekomst? Vul jouw eigen waarheid in en trek een eigen conclusie. Het gaat in ieder geval over het gebruik van data en is geen glazen bol."

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

"De kans is groot dat er meer partijen de markt op komen die financieringen kunnen verstrekken. Zelf hebben wij net een initiatief ontwikkeld. Dat is interessant voor de partij met lange armen en diepe zakken, die op zoek is naar rendement op het vermogen en gekoppeld aan de hypothecaire zekerheid. De andere partij koopt het zakelijke pand en heeft een deel financiering nodig. Dat is voor beide partijen interessant. Kijk eens op: www.lenenvoorvastgoed.nl"

7. Waarom denk je dat?

"Dat de markt meer partijen tot bloei laat komen, is logisch, want de bestaande paden worden niet altijd als de meest gangbare paden meer herkend."

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

"Financieren van residentieel vastgoed in België, Frankrijk en Duitsland, of het financieren van rechtstreeks verhuurde vakantiewoningen in Nederland. Dat laatste verschilt toch niet zo heel veel van verhuurde woningen? Er zijn en blijven doorlopend ontwikkelingen in de vastgoedfinanciering. Duurzaamheid in de vastgoedsector is nog wel iets dat een zetje kan gebruiken. Wij werken samen met een bedrijf dat gespecialiseerd is in het verduurzamen van vastgoed. Dit gaat verder dan alleen woningen en appartementen. 2023 is niet zo heel ver meer."

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

"Het verstrekken van financieringen aan UBO's die in het buitenland wonen en hier in Nederland een pand hebben of kopen. Al is het maar een UBO die de Nederlandse nationaliteit heeft."

10. Nu volgen 3 stellingen waar je 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;* "Kans."

Foto: Peter Varkevisser en Duco Arink

Redactie