VASTGOED JOURNAAL

'Nestr verbreedt productportfolio voor verdere groei'

11-10-2021 15:49



Nestr Smart Finance timmert volop aan de weg. Niet alleen heeft ze Hoofddorp verruild voor het feller kloppende hart van financieel Nederland in Amsterdam Zuidoost. Maar ook is recentelijk het productportfolio verbreed om gestalte te geven aan verdere groei. Want groeien doen ze. Kortom, tijd om met Arnold van Hengstum, CCO en mede-eigenaar van Nestr, in gesprek te gaan.

''De woningmarkt staat onder druk, er zijn te weinig woningen, daardoor zijn beleggers hun persoonlijke beleggingsvisie aan het herzien''

Arnold van Hengstum: “Om met die verbreding van ons productportfolio te beginnen: vanaf onze oprichting in november 2019 hebben we ons gericht op de financiering van verhuurde woningen. Met daarin een productdifferentiatie van de standaard Vastgoedfinanciering, de Renovatiefinanciering, de LagereLastenfinanciering en de Verduurzaamfinanciering. Dat aanbod hebben we nu uitgebreid met de financiering van combinatiepanden, dus bijvoorbeeld een winkelpand met daarboven één of meer appartementen.” Zoals Arnold van Hengstum vervolgens uitlegt is dit vanouds een markt waarop met name grootbanken opereerden. Maar die doen dat noodgedwongen steeds minder, waardoor Nestr hier interessante kansen ziet. Van Hengstum: “Wij zijn deze Nestr Combipandfinanciering gestart met een heel nette propositie. Dat wil zeggen tot 70% loan-to-value en tot een hoofdsom van 2,5 miljoen. Als we de komende maanden hiermee ervaring hebben opgedaan, gaan we de piketpalen verzetten en de propositie uitbreiden. De woningmarkt staat onder druk, er zijn te weinig woningen, daardoor zijn beleggers hun persoonlijke beleggingsvisie aan het herzien. En kijken ze ook naar andere mogelijkheden zoals gemengde panden.” Wellicht gaat Nestr zich in de verdere toekomst ook richten op volledig commerciële panden, aldus Van Hengstum, om verder vorm te geven aan de wens om een breder georiënteerde financier te worden. “Het is

een combinatie van de wens van binnenuit en de verwachting van buitenaf. We beschikken over medewerkers met veel ervaring in commercieel vastgoed, maar we kijken eerst hoe de financiering van combinatiepanden gaat lopen. Dat product gaan we de komende maanden verder fijnslijpen, maar de eerste reacties zijn zeer positief.”



Landelijk operationeel

''Om op de lokale markt professioneel te kunnen opereren, beschikt Nestr over een netwerk van 100 intermediairs''

Nestr verzorgt landelijk financieringen, dus in heel Nederland. Daarmee onderscheidt ze zich duidelijk van veel collega-financiers, volgens Van Hengstum. “Bij veel partijen speelt de locatie waar het te financieren object ligt een rol. Is het een krimpgebied, of niet. Dat soort dingen. Wij vinden dat, om maar eens wat te noemen, de bakker in Klazienaveen een functie heeft in het dorp en dus ook financierbaar is. Wij doen dus niet, zoals veel partijen, alleen financieringen in steden en stedelijke gebieden, maar ook daarbuiten, zoals in de zogenaamde krimpgebieden. Want ook daar wordt gewoond, gewerkt en geleefd. Wij hanteren geen postcode-beleid. Bovendien werken we met een geautomatiseerd aanvraagproces, waardoor er snel duidelijkheid is over de

financieringsmogelijkheden en voorwaarden”. Om op de lokale markt professioneel te kunnen opereren, beschikt Nestr over een netwerk van 100 intermediairs. Een netwerk dat zowel kwantitatief als kwalitatief op orde is, zoals Arnold van Hengstum het zegt. “Die adviseurs kennen wij allemaal persoonlijk en bezoeken we ook regelmatig. Zij zijn, op hun beurt, bekend in de haarvaten van de regio waarin ze zitten. Zij kennen de markt, kennen de notarissen, de beleggers, de ondernemers. Ik ken bakker Jansen in Klazienaveen niet, maar ons intermediair die in Emmen zit wel.” Datzelfde geldt ook voor de taxateurs waar Nestr mee samenwerkt. Dit zijn externe taxateurs die lokaal werken en dus de lokale omstandigheden als geen ander kennen. Arnold van Hengstum: “We werken dus zowel met regionale adviseurs als taxateurs, zodat we een juiste inschatting van de klant en het pand kunnen maken. Dat is essentieel voor de acceptatie. De adviseur speelt daarbij een belangrijke rol, maar de uiteindelijke acceptatie ligt bij ons.”



Acceptatie

''Met een druk op de knop kan de aanvraag worden ingediend en binnen een uur is er een aanbod in de mailbox, welke digitaal ondertekend kan worden''

Die acceptatie door Nestr, legt Van Hengstum uit, leunt op drie pijlers: object, subject en comfort. Het object

wordt omschreven in het taxatierapport, waarbij onder andere referentiepanden ervoor zorgen dat er een goed gefundeerd oordeel wordt geveld. Het subject is de klant: is-ie goed voor zijn geld en kan hij de rente en aflossing betalen? Over het derde punt, comfort, vertelt Van Hengstum: “Acceptatie is voor een deel cijfers beoordelen en ratio’s bekijken, maar onder aan de streep moet de acceptant ook een goed gevoel hebben. Iets van: deze belegger wil ik wel financieren. Financieren blijft in dat opzicht mensenwerk, geholpen door hedendaagse hulpmiddelen, zoals automatisering. Wat betreft dat laatste, die automatisering, omschrijft Nestr de wijze waarop ze haar activiteiten uitvoert als ‘smart finance’. Mooie term, maar wat betekent dat nou eigenlijk in de dagelijkse praktijk? Arnold van Hengstum legt uit: “Bij ons staat de automatisering van het proces van aanvraag tot beheer op een hoger plan dan gebruikelijk. Onze 100 adviseurs beschikken over een door ons ontwikkelde aanvraag- en rekentool waarmee ze binnen een kwartier kunnen vertellen of een financiering mogelijk is. Met een druk op de knop kan de aanvraag worden ingediend en binnen een uur heeft hij een aanbod in de mailbox, welke digitaal ondertekend kan worden.” Die groep adviseurs spelen, zoals gezegd een belangrijke rol. Zij kennen niet alleen de lokale markt en het product, maar hebben ook een soort van poortwachtersfunctie. Arnold van Hengstum: “Zij zijn voor ons van groot belang. Zij adviseren op professionele wijze de klant en controleren of alle data en documenten juist en volledig worden aangeleverd. Daarnaast kunnen zij, met behulp van ons digitale aanvraagportaal, de klant snel duidelijkheid bieden en gaat er geen tijd verloren. Heel belangrijk in deze tijd waarin snelheid uiterst belangrijk is” En over automatisering gesproken: Nestr heeft ook een persoonlijk klantportaal ontwikkeld, zodat een klant altijd inzicht heeft in de ins en outs van zijn lopende vastgoedfinanciering.



VASTGOED JOURNAAL

Meer weten?
Ben je belegger en geïnteresseerd in de vastgoedfinancieringen van Nestr, neem dan contact op met één van de 100 adviseurs van Nestr via: https://www.nestr.nl/zoek-een-adviseur/. Zij vertellen je graag meer over de producten en de processen van Nestr.

Redactie