

'Voorzichtig zijn met beleggende cowboys'

24-03-2022 16:23



Een officiële titel heeft hij niet. Maar in het dagelijks leven houdt Edwin ten Cate (51) zich bij intermediair Credion al ruim drie jaar naar volle tevredenheid bezig met het contact-management richting de financieringspartijen en zorgt hij dat de Credion-formule door de ruim 50 vestigingen goed wordt uitgedragen. Daarnaast is hij lid van het management team op het hoofdkantoor in Heerenveen. Met hem sprak Vastgoedjournaal over de kansen en bedreigingen op de vastgoedbeleggingsmarkt en de rol die Credion daar al ruim 20 jaar in speelt.

Ten Cate: "We merken dat beleggen in vastgoed momenteel erg in trek is. Niet in de laatste plaats omdat het een solide rendement biedt. Het is ook mooi om te zien hoe zowel de markt als ook de overheid steeds creatiever worden in bijvoorbeeld het realiseren van woonruimten op plekken of in gebouwen die daar primair niet voor bedoeld waren. Ik ken inmiddels mooie voorbeelden van een getransformeerde gevangenis en een oude tramremise en natuurlijk ook kantoorpanden die geschikt zijn gemaakt voor bewoning." Vroeger hadden de ontwikkelaars nauwelijks kans gemaakt op een krediet, voor de periode dat het pand verbouwd moest worden. Maar dat is inmiddels anders, ziet ook Credion. Overbruggingskredieten zijn gelukkig allang geen zeldzaamheid meer.

Voorzichtigheid geboden met 'beleggende cowboys'

Voordat hij bij Credion kwam, had Ten Cate een lange loopbaan bij een Nederlandse grootbank. Hij loopt dus al een tijd mee in de wereld van de financieringen. Het valt hem de laatste tijd op dat er een duidelijke toename te zien is in het aantal vastgoedbeleggers en logischerwijs ook aan de (financiële) dienstverlening eromheen. "De

professionaliteit hiervan neemt eveneens toe, maar helaas zien we ook een aantal nieuwe partijen opkomen die toch wel een bedreiging voor de markt (kunnen) vormen. Zij beloven vaak gouden bergen. Helaas kan ik inmiddels voorbeelden noemen van mensen die echt de ellende in werden getrokken door valse beloftes en slechte afspraken. Kortom: we moeten voorzichtig zijn met beleggende, onervaren 'cowboys' die de markt op gaan", waarschuwt hij. Zij verdienen eerlijk advies. (tekst gaat verder onder de afbeelding)



Al 20 jaar degelijk, onafhankelijk en benaderbaar

Credion heeft zich in 20 jaar tijd weten op te werken naar een onafhankelijke financiële intermediair die via ruim 100 adviseurs toegang heeft tot een solide netwerk van ruim 100 financiers, waarvan er 25 zijn gespecialiseerd in vastgoed. "Zonder borstklopperij durf ik te stellen dat we bij Credion écht een degelijke partner zijn als het aankomt op het financieren van vastgoed", aldus Ten Cate. "Zowel de financierings- als de vastgoedmarkt zijn continu in beweging en men kan niet van een ondernemer verwachten dat hij of zij op de hoogte is van alle regels, wijzigingen en financieringsmogelijkheden. Daar zijn wij juist voor." Ten Cate benadrukt nogmaals dat Credion volledig onafhankelijk is en voor zijn diensten wordt betaald door de klant en niet door de financieringspartijen. Naast het geven van financieringsadvies kan Credion ook het volledige financieringsproces en de uiteindelijke transactie begeleiden. Hiervoor hebben zij goede procesafspraken met hun leveranciers gemaakt, zodat zij tijdig alle benodigde documenten in de juiste vorm kunnen indienen voor de aanvraag. En dat dat goed werkt blijkt uit de cijfers; anno 2022 is Credion op jaarbasis verantwoordelijk voor het afsluiten van ruim €1,5 miljard aan financieringen, waarvan het gros vastgoedfinancieringen betreft. "We hadden geen 20 jaar bestaan als we de dingen die we doen niet goed hadden gedaan", aldus een trotse Ten Cate.

Een ander punt dat Credion uniek maakt, is dat zij vanaf de oprichting zichzelf als doel heeft gesteld om

binnen een straal van 15 autominuten een Credion-vestiging te hebben. En die missie is ook binnen twee decennia geslaagd. “We merken dat ondernemers het nog altijd erg prettig vinden om persoonlijk en lokaal contact te hebben als het gaat om zaken als financiering. Bij grootbanken is dat tegenwoordig alleen nog weggelegd voor hele grote klanten. Wij kennen geen ondergrens. Ook mensen die een financiering voor €50.000 zoeken, zijn welkom bij ons. We hebben genoeg vestigingen in Nederland om onze klanten persoonlijk te ontvangen, maar gezien de toenemende interesse in financieringsadvies kunnen we altijd nog meer goede adviseurs gebruiken.”

Verduurzaming als vastgoedkans

Ten Cate sprak eerder over de bedreigingen. Maar zijn er ook nog kansen te noemen?

“Kansen zijn er zeer zeker!”, reageert hij enthousiast. “Neem bijvoorbeeld de opmars van transformatieprojecten waarin gebouwen geschikt worden gemaakt voor bewoning. Naast het feit dat het bijdraagt aan het oplossen van de woningnood biedt het de belegger ook nog een mogelijkheid om de residentiële verhuurmarkt te betreden, iets dat door de toenemende regelgeving steeds moeilijker wordt.”

Een andere kans ziet Ten Cate in verduurzaming van commercieel vastgoed. “Volgend jaar moeten alle kantoorgebouwen minstens voorzien zijn van energielabel C om nog als kantoor gebruikt te mogen worden. Wij kunnen deze pandeigenaren helpen bij het vinden van een geschikte financiering om die verduurzamingsslag te slaan.” Bij Credion merkte men vorig jaar iets meer financieringsaanvragen voor de verduurzaming, maar nog lang niet iedereen lijkt te beseffen dat het over acht maanden al 1 januari 2023 is.

Toekomst

Hoe kijkt Ten Cate vanuit zakelijk oogpunt naar de toekomst? “Je hoeft geen glazen bol te hebben om te weten dat er ooit weer een moment komt waarop de rente écht zal gaan stijgen. Maar wanneer dit moment is en hoe hoog die stijging zal zijn, is niet te voorspellen.”

Ook verwacht hij dat, wanneer de verhitte woningmarkt ietwat stabiliseert en de beleggers laten zien dat zij écht kwaliteit toevoegen aan de huurdersmarkt, de overheid de teugels wat betreft de regelgeving wat zal laten vieren wat weer leidt tot meer vastgoedkansen.

Voor meer informatie over vastgoedfinanciering kunt u terecht op www.credion.nl

Sandra Lissenberg