VASTGOED JOURNAAL

Ook leningen voor kantoren, winkels en bedrijfspanden

13-10-2022 09:54



Nestr Smart Finance wil de vleugels uitslaan naar de zakelijke vastgoedmarkt. Met leningen voor kantoren, winkels en kleinere bedrijfspanden. Het nieuwe product is in eigen huis door eigen medewerkers ontwikkeld. “De kans op mee-ondernemen maakt het bedrijf tot een aantrekkelijke werkgever”, zegt kredietanalist Mark Germs.

Nestr Smart Finance richt zich van oorsprong op de financiering van verhuurde woningen. Er kunnen ook combinatiepanden worden gefinancierd. In de toekomst wil Nestr ook actief zijn op de zakelijke vastgoedmarkt. Met leningen tot tweeënhalf miljoen euro voor kantoren, winkels en kleinere bedrijfspanden. Die nieuwe dienstverlening wordt op korte termijn geïmplementeerd.

VASTGOED JOURNAAL



Nieuw product
Mark Germs was nauw betrokken bij de ontwikkeling van het nieuwe product. “Samen met collega’s, die eerder elders betrokken waren bij financiering van zakelijk vastgoed, hebben we in een paar maanden tijd een nieuw product ontwikkeld. Ook hebben we nagedacht over de beoordeling van dergelijke aanvragen. Beleggingen in zakelijk vastgoed zijn anders dan investeringen in residentieel vastgoed. We krijgen hierdoor straks een ander type klant over de vloer. Ook zullen we andere vragen moeten stellen, bijvoorbeeld over assetmanagement en leegstandsrisico’s.”

De uitbreiding naar financiering van zakelijk vastgoed heeft geen relatie met de veranderende marktomstandigheden op het terrein van vastgoedbeleggingen, benadrukt commercieel directeur Arnold van Hengstum. “De woningbeleggingsmarkt gaat minder hard, dat is waar. Het ontbreekt aan aanbod. Hoge prijzen maken dergelijke beleggingen minder interessant, maar we hebben vanaf de oprichting van ons bedrijf altijd al de ambitie gehad meerdere producten te ontwikkelen. Bij de start hebben we de keuze gemaakt ons eerst te bekwamen in de financiering van woningbeleggingen. Dat hebben we inmiddels helemaal in de vingers. Nu is er ruimte om nieuwe marktgebieden te verkennen. Daarvoor is voldoende funding beschikbaar; geld is het probleem niet. Tegelijkertijd zien we dat onze klanten ook zoeken naar andere assetcategorieën.”

VASTGOED JOURNAAL



Goede mensen

VASTGOED JOURNAAL



Van Hengstum is trots op zijn collega's. "Het is niet de directie die een product bedenkt, maar het zijn onze eigen mensen die dat doen; goede mensen die de kennis hebben om ons bedrijf nieuwe stappen te laten zetten." Voor Germs maakt zo'n kans Nestr tot een aantrekkelijke werkgever. "Meedenken, mee-ondernemen maakt dat een bedrijf als Nestr aantrekkelijker is dan de traditionele grootbanken waar ik ook een aantal jaren heb gewerkt. Als een medewerker daar een goed idee heeft, dan duurt het jaren voor sprake is van realisatie, mocht het überhaupt al tot uitvoering komen. Bij Nestr zijn de lijnen kort, we doet het met mekaar voor elkaar."

Cynthia de Wit, nog maar kort werkzaam bij Nestr, ervaart die betrokkenheid ook. "Wij kregen onlangs vragen van een tussenpersoon over de interpretatie van een beleidsregel. Dan vragen we niet bij de directie om het juiste antwoord, maar praten we daar met elkaar over. Samen hakken we een knoop door. Dat maakt mijn werk

interessanter.”

Menselijke maat
Goede samenwerking strekt zich ook uit tot de tussenpersonen, benadrukt Van Hengstum. “Bij de oprichting hebben we gekozen voor een select gezelschap van zo’n honderd intermediairs. We zitten dicht op onze tussenpersonen, we bezoeken hen frequent. En samen bedienen we de klant. Een groot deel van het proces is geautomatiseerd, we waren de eerste met een digitaal aanvraagportaal met alle regels, we gaan het aanleveren van data nog verder automatiseren, maar leningen verstrekken blijft tegelijkertijd ‘people’s business’. Het is mensenwerk. We werken vanuit een menselijke maat, we denken mee. Dat stralen we ook uit. Daarom vinden tussenpersonen het prettig met ons zaken te doen.”



Cynthia de Wit kan dat beamen. “Een intermediair staat in contact met verschillende aanbieders. Producten verschillen in de praktijk niet veel van elkaar. Rentetarieven zijn concurrerend. De gunfactor speelt dan een rol. Niet iedereen werkt even snel, niet iedereen is altijd in staat vragen te beantwoorden. Nestr heeft het acceptatieproces goed op orde, de voorspelbaarheid is groot, vragen van tussenpersonen worden altijd beantwoord. Dat klinkt misschien raar, maar dat is niet bij elke aanbieder vanzelfsprekend. Juist het gevoel dat een vraag wordt gehoord is honderd punten waard. Dat maakt ook dat de Zuyderleven Groep, mijn vorige werkgever, graag zaken doet met Nestr.”

VASTGOED JOURNAAL

Marktpositie
Van Hengstum ziet die positieve waardering terug in de groei van zijn bedrijf. “We hebben in drie jaar tijd een aanzienlijke marktpositie weten te bewerkstelligen. Dat komt op het conto van ons team; iedereen heeft daar op zijn of haar manier een bijdrage aan geleverd.”

Nestr Smart Finance
Nestr Smart Finance is in 2019 opgericht en biedt professionele beleggers hypotheekfinancieringen voor één of meerdere woningen bestemd voor de verhuur. Nestr verstrekt financieringen van 100.000 euro tot maximaal 4 miljoen euro. Uniek is dat een belegger de beschikking krijgt over een annuïtair aflosbare hypothecaire financiering over een periode van maar liefst 35 jaar. Nestr biedt ook financieringsmogelijkheden voor combinatiepanden en wil in de toekomst actiever zijn op gebied van zakelijk vastgoed. Met leningen tot tweeënhalf miljoen euro voor kantoren, winkels en kleine bedrijfspanden.

Arnold van Hengstum is mede-eigenaar/-oprichter van het bedrijf. Mark Germs is sinds twee jaar bij Nestr werkzaam als senior kredietanalist. Cynthia de Wit is sinds de zomer eveneens kredietanalist bij Nestr. Daarvoor werkte zij vijf jaar als adviseur corporate finance, gespecialiseerd in verhuurhypotheken bij de Zuyderleven Groep.

Redactie