

Edwin ten Cate, Credion: 'Ondernemers zien ons als trusted advisor'

30-11-2022 17:11

"We komen uit een tijd van corona met heel veel impact op iedere ondernemer. En nu zitten we met hoge inflatie, oplopende rente, energiecrisis, grondstoffentekort, een oorlog, en problemen om personeel te krijgen. Dat is voor veel ondernemers een tikkeltje te veel van het goede." Aan het woord is Edwin ten Cate, bij Credion Associatie verantwoordelijk voor de contacten met de financieringspartijen en de Credion-vestigingen. Hij gaat in op de turbulente tijden en de bedreigingen, maar vooral ook op de kansen. Want voor hem is het glas altijd halfvol. Een optimist dus, maar wel met de spreekwoordelijke noordelijke nuchterheid.

De tijd dat geld bijna gratis was en iedereen rijk kon worden op de buy-to-let markt ligt duidelijk achter ons. Edwin ten Cate: "Ik heb nog wel meegemaakt dat de rente op 10% lag. En mij is altijd meegegeven dat als je een ondernemer adviseert, je ook moet kunnen rekenen met een rente van 6%. De partijen die pas de laatste jaren zijn ingestapt in het vastgoed, die hebben wel een issue. Als die over een jaar of twee moeten herfinancieren, lopen ze tegen een probleempje aan. De ondernemers in het vastgoed die al een jaar of twintig actief zijn met het opbouwen van een portefeuille, die hun renovatie en verduurzaming keurig op de agenda hebben staan, die kunnen wel tegen een stootje. Die hebben een herfinancieringsmoment wel eens meegemaakt en weten dat de rente ook wel eens wat hoger kan zijn. Deze ondernemers hebben spreiding in hun portefeuille en maken even een pas op de plaats, op dit moment. Maar uiteindelijk komt de markt wel weer in beweging, want een verkoper wil van zijn object af en een koper wil kopen."

Beste oplossing voor de klant

Volgens Edwin ten Cate biedt een tijd als deze nog steeds kansen om te investeren in vastgoed. Hoewel de focus, volgens hem, op het ogenblik wat meer lijkt te liggen op vastgoed voor eigen gebruik dan op beleggingsvastgoed. Daarnaast vergt ook de verduurzaming veel investeringen. Volgens hem heeft Credion zelf wel baat bij een beetje reuring: "Als er op elke hoek van de straat een zak geld ligt heeft men ons niet per se nodig. Dan wil iedereen wel en dan komen de financiers op je af. Wat je in deze tijd ziet en ook in de coronatijd, die we alweer bijna vergeten lijken te zijn, is dat er een Credion adviseur nodig is, die op zoek gaat naar de beste oplossing voor de klant. En dan gaat het om veel meer dan die zak geld; het gaat ook om gedegen advies. Juist in deze roerige tijd wil een klant kunnen sparren om een goeie balans te kunnen vinden tussen ratio en emotie. Want bij vastgoed zit ook altijd emotie. Dan is het plezierig om met iemand aan tafel te zitten die met je meedenkt, die de ins en outs kent, die cijfermatig goed is en de ingangen heeft. Wij zijn niet per se kenners van de stenen zelf, maar kunnen wel een goede afweging maken op basis van ratio's, op terugbetaalcapaciteit, berekeningen maken of de investering nog uit kan. Daarom is het voor een ondernemer belangrijk met iemand aan tafel te zitten die een nuchtere kijk op de zaken biedt, die verder kijkt en die zich niet alleen maar laat leiden door het sentiment van het moment."

Waarde toevoegen

Credion doet als onafhankelijk adviseur zaken met zo'n 100 verschillende geldverstrekkers. De klant betaalt voor dat advies en profiteert daarbij van het feit dat Credion zo'n groot volume doet dat ze scherpe afspraken kan maken met financiers. In cijfers: Credion adviseert en begeleidt jaarlijks voor zo'n anderhalf miljard euro aan financieringen. Edwin ten Cate: "Die adviserende rol hebben we in zekere zin overgenomen van de grootbanken. Tot voor een aantal jaren terug zagen grootbanken ons een beetje als een luis in de pels en "bemoeial". Maar ze hebben er nu juist beleid op gemaakt om de intermediair belangrijk te maken in de klantadvisering en dossiervorming. Met andere woorden: ze doen nu graag zaken met ons omdat we waarde toevoegen. Wij doen al het voorwerk wat betreft de dossieropbouw en financiële analyses, waardoor ze bereid zijn minder kosten in rekening te brengen. Dat voordeel kunnen wij doorgeven aan onze klanten. Ook alle

andere geldverstrekken partijen, naast de drie grootbanken, dus in het vastgoed alle buy-to-let partijen, vinden het uitermate plezierig dat er een partij als Credion is, omdat ze zelf geen of nauwelijks front-office hebben om vastgoedklanten van Delfzijl tot Vlissingen te kunnen bedienen. Terwijl wij met onze ruim 50 vestigingen op vijftien minuten van de klant zitten.”

Veel ervaring, veel kennis

Dat is, aldus Edwin ten Cate, niet alleen belangrijk vanuit het oogpunt van service, maar ook vanuit het belang om lokale omstandigheden te kennen. Kennis van de lokale markt is, zeker als het om vastgoedfinancieringen gaat, belangrijk. Bovendien vinden ondernemers en beleggers het nog steeds plezierig om met een adviseur van vlees en bloed aan tafel te zitten. Edwin ten Cate: “Omdat we al zo’n twintig jaar actief zijn, beschikken we over veel ervaring en veel kennis. Kennis die we bij onze adviseurs op peil houden met praktische en theoretische scholing. Wij vinden het dan ook plezierig dat ondernemers ons zien als trusted advisor. Als een betrouwbare adviseur. Eentje, die zeker in deze turbulente tijden een helder en passend advies kan geven.”

ingezonden mededeling