VASTGOED JOURNAAL

‘We proberen altijd creatief te zijn voor onze klanten’

25-10-2023 09:00



Credion helpt al meer dan twintig jaar het midden- en kleinbedrijf bij het oplossen van financieringsvraagstukken. Ook als het om vastgoedfinanciering gaat. 'In de praktijk weten we altijd wel een oplossing te vinden', zegt Edwin ten Cate, directeur van Credion Franchise Nederland, 'maar niet in elk marktsegment is dat even makkelijk'.

'Er is nog steeds een belangrijke vraag naar financiering van vastgoed voor eigen gebruik'

Onze bedrijfsactiviteiten bewegen mee met de markt, bewegen mee met de ontwikkeling van de economie, bewegen mee met de ontwikkelingen in de vastgoedwereld, zegt Edwin ten Cate. 'De belangstelling voor vastgoedbeleggingen is vandaag de dag aanmerkelijk kleiner dan pakweg twee jaar geleden; dat volume is gekrompen tot twintig procent van wat het was in die misschien wel een beetje overspannen hoogtijddagen. En ik verwacht ook niet dat we snel weer zo’n omvangrijke markt bereiken, maar er zijn altijd partijen die commercieel vastgoed afstoten of aankopen. Voor nieuwe spelers is het lang niet altijd makkelijk financiering te verkrijgen. Er zijn niet heel veel financiers actief op die markt.'

Ten Cate begrijpt dat ergens wel. 'Denk aan de risico’s bij de aankoop van een winkelpand: wat is de toekomst van onze winkelstraten? Wat voor huurcontract zit erop? Hoe solide is de huurder? Juist de laatste tijd zien we tal van winkelketens omvallen. Niet minder relevant. Is bij een object sprake van een alternatieve aanwendbaarheid? Zijn er kansen voor transformatie? De risico’s bepalen uiteindelijk de mogelijkheden

financiering te verkrijgen.'

Wel ziet hij een toenemende behoefte aan herfinanciering van met name residentieel vastgoed. Die groeiende vraag gaat gepaard met een groeiend financieringsaanbod. 'Beleggers of eigenaar/gebruikers stellen zich de vraag of ze voor een volgende financieringsronde niet beter elders terecht kunnen, vanwege scherpere rentetarieven of lagere (taxatie-)kosten. Vervolgens zien we juist in die herfinancieringsmarkt nieuwe partijen instappen en merken we dat bestaande relaties nadrukkelijker op die vraag inzoomen. De tarieven liggen natuurlijk wel aanmerkelijk hoger dan vijf of zeven jaar geleden.'

Hij benadrukt dat het zo belangrijke midden- en kleinbedrijf een enorme dynamiek kent. 'Er is nog steeds een belangrijke vraag naar financiering van vastgoed voor eigen gebruik. Dergelijk vastgoed kent een enorme verscheidenheid: van de financiering van meer omvangrijke bedrijfs- en kantoorpanden, al dan niet in combinatie met andere financieringsbehoeften, tot het kleine schildersbedrijf of die plaatselijke retailer die de aankoop van zijn eigen, bescheiden opslagruimte wil financieren. Juist de afgelopen tijd is de vraag naar dergelijke financiering behoorlijk toegenomen. Voor al die bedrijven proberen we een passende oplossing aan te dragen.'

De huidige marktomstandigheden zorgen ervoor dat van Credion een grotere inspanning wordt gevraagd? 'We werken altijd hard, en proberen altijd creatief te zijn voor onze klanten. In ons werk is hun vraag de bepalende factor. Daarbij is het belangrijk niet vooringenomen te zijn en goed te weten waar op dat moment de beste financieringsmogelijkheden liggen. We werken met meer dan honderd geldverstrekkende partijen samen en dan is er in de praktijk altijd wel een goede oplossing te vinden voor die specifieke financieringsvraag.'



Edwin ten Cate

De in Leeuwarden geboren Edwin ten Cate is sinds een jaar directeur van Credion Franchise Nederland. Daarvoor was hij bij Credion bijna vier jaar Manager Operations. Ten Cate werkte eerder ruim twintig jaar in verschillende managementposities bij ABN Amro, onder meer als directeur Commercial banking Noord-Oost Nederland.

Ten Cate is trots op dat omvangrijke netwerk. 'We staan in nauw contact met een brede groep aan heel verschillende kapitaalverstrekkers. We doen zaken met de bekende grootbanken, maar we werken ook

veelvuldig samen met private investeerders, nichepartijen en non-bancaire spelers. Elke partij heeft zijn eigen insteek. Het hoort bij mijn rol om permanent in contact te zijn met dat brede veld van kapitaalverstrekkers. Al die mensen ken ik met naam en toenaam, we kennen hun producten en we weten voor welke vraag we waar terechtkunnen. Onze mogelijkheden vormen nooit een statisch geheel. Als een bepaalde financier strakkere kaders stelt, als ze kleine tickets niet meer willen, dan hebben we daar als intermediair mee te dealen. Het tij kan ook weer keren; het gaat erom dat wij goed weten waar we welke financieringsvraag kunnen voorleggen. Ons netwerk is evenmin statisch. Er melden zich in toenemende mate buitenlandse partijen bij ons met de vraag of we voor hen gestructureerd kapitaal kunnen wegzetten. Dat zorgt ervoor dat we onze klanten nog beter van dienst kunnen zijn.'

Credion is nu alleen actief in Nederland en Vlaanderen. Mogelijk volgen op termijn activiteiten in andere landen. 'We onderzoeken of we ook elders in Europa actief kunnen worden', aldus Ten Cate.

Credion is een onafhankelijke, ruim twintig jaar bestaande franchiseorganisatie die zich bezighoudt met alles wat mkb-bedrijven gefinancierd willen hebben. Het gaat niet alleen om vastgoedfinanciering, maar evengoed om de vraag naar extra werkkapitaal, de behoefte aan groeikapitaal of de financiering van bedrijfsovernames. Bij Credion staat de klant centraal. Hij of zij betaalt voor het advies. De dienstverlening wordt gedragen door ruim honderd adviseurs die vanuit vijftig vestigingen van zelfstandige ondernemers over het hele land een oplossing proberen te vinden voor die zo gevarieerde financieringsbehoefte. Zij worden ondersteund vanuit kantoren in Heerenveen en Hoofddorp. Het leningenvolume waarvoor Credion bemiddelt bedraagt jaarlijks 1,5 tot 2 miljard euro.