VASTGOED JOURNAAL

Bufr: 'Online gemak met een persoonlijke touch'

24-10-2024 15:49



“Liever de langzame rijksdaalder dan de snelle gulden”, zo zegt directeur Diederik Jongema van Bufr het in de loop van het gesprek. Deze uitspraak vat de filosofie van Bufr treffend samen: niet gericht op snelle winst, maar op duurzame relaties en langdurige waarde. In combinatie met de spreekwoordelijke noordelijke nuchterheid, Bufr is gevestigd in Heerenveen, levert het een aardig beeld op van deze onderneming. Een onderneming die de financieringsbehoefte van de ondernemer koppelt aan de beleggingsbehoefte van investeerders.

Diederik Jongema schetst om te beginnen zijn eigen achtergrond: “Ik ben zelf als bedrijfskundige in de financiële wereld gerold. Ik had al veel ervaring in het risicokapitaal en heb veel ondernemers geholpen vanuit een sociale ambitie. De ondernemer heeft bij mij altijd centraal gestaan, met de focus op hoe we hem of haar kunnen ondersteunen nu financiering steeds lastiger wordt.”

VASTGOED JOURNAAL



Kennis van vastgoed en financiering
Tweeëneenhalf jaar geleden kwam Diederik bij Bufr terecht dat net was gestart als dochteronderneming onder de vlag van de Rotero Groep. Deze groep, al actief sinds de jaren tachtig, staat bekend om concepten als Huis & Hypotheek en heeft een breed netwerk in de vastgoedmarkt. Diederik licht toe: “Bufr is een integraal onderdeel van deze groep, die naast vastgoedconcepten ook expertise heeft in default management voor grootbanken en over een landelijk taxateursnetwerk beschikt. Die samensmelting van vastgoed- en financieringskennis vormt de kern van Bufr. We zagen namelijk hoe heel veel ondernemers en vastgoedbeleggers worstelden met een financieringsvraag, omdat traditionele grootbanken zich steeds meer terugtrokken uit de vastgoedfinanciering van het MKB. Terwijl er aan de andere kant bij investeerders de behoefte was om op een fatsoenlijke en eerlijke manier hun vermogen te investeren en te laten renderen.”

Drijfveer
Deze gecombineerde vraag vormt het fundament voor Bufr. Diederik: “Het is onze drijfveer, om vanuit de kennis van beide vakgebieden te komen tot een propositie die daarop inspeelt. Dus niet alleen vanuit het vastgoed gedacht of vanuit de financiering, maar vanuit een combinatie van beide. Sinds 2021 bouwen we onze propositie uit met een solide en zorgvuldige aanpak. Onze waarden? Vertrouwen, vastberadenheid, verantwoordelijkheid en vakmanschap. We hebben een goed boerenverstand, denken mee én zoeken actief naar creatieve oplossingen zonder concessies te doen aan integriteit. Met andere woorden: we zijn op zoek naar een ja. Hoe kunnen we iets voor elkaar krijgen?” Dat laatste is belangrijk, maar niet ten koste van alles.

Diederik: “Het moet voor zowel voor de lener als de investeerder een goede zaak zijn. We willen twee partijen blij aan tafel hebben. Daarbij werken we niet alleen met het geld van particuliere investeerders en family offices, maar ook met grote fondsen en met institutionele partijen. Daarnaast hebben we ook eigen fondsen.”

Persoonlijk contact voorop

Persoonlijk contact is één van de belangrijkste kenmerken van de dienstverlening van Bufr. Diederik legt uit: “Als je bij ons komt voor een zakelijk vastgoedlening, dan willen we niet alleen de cijfers zien, maar ook jouw verhaal horen. We streven ernaar om zo snel mogelijk duidelijkheid geven over de haalbaarheid van een project en hebben een kundig team zitten dat een eerste beoordeling kan doen. Daarbij kunnen we ook een beroep doen op onze eigen bedrijfsmakelaardij voor een stukje aanvullende expertise. Datzelfde geldt voor ons eigen taxateursnetwerk.”

De balans tussen mens en techniek

VASTGOED
JOURNAAL



Bufr combineert in haar dienstverlening de persoonlijke service met online gemak. Diederik: “In een samenleving waar veel geautomatiseerd gaat is het belangrijk om technologie te omarmen, zonder het persoonlijke aspect te verliezen. Onze online tools geven je snel inzicht in de mogelijkheden, zoals het leenbedrag en de tarieven. Vervolgens komt er altijd een persoonlijk gesprek waarin we samen verder kijken naar de beste aanpak. Deze balans tussen efficiëntie en persoonlijke aandacht maakt ons uniek in de markt – we bieden slimme online tools én de vertrouwde degelijkheid van vroeger, zoals de dorpsbank die jou nog echt kende en jou verder wilde helpen.”

Tot slot: de lange termijn
“Wij willen niet alleen vandaag van toevoegde waarde zijn, maar ook in de toekomst. Daarom bouwen we aan langdurige relaties met onze klanten en partners. Inderdaad: liever die langzame rijksdaalder dan de snelle gulden. En dat bereik je alleen maar als iedereen na afloop van de deal met een tevreden gevoel verder gaat. Ons doel is dat onze klanten ons zonder twijfel aanbevelen bij hun relaties, zodat we samen een duurzaam netwerk van vertrouwen en succes opbouwen. “

Meer weten?
Benieuwd wat Bufr voor jou als ondernemer of investeerder kan betekenen? Neem dan contact op via telefoonnummer 0513 – 644466 of kijk op de website van Bufr.