

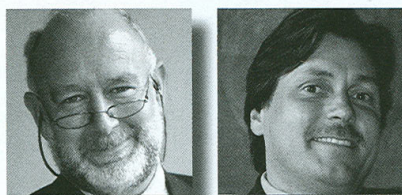
Besparing van tijd en geld door creatieve constructies

"Kredietarrangementen moeten helemaal op het lijf van onze klanten zijn geschreven,"

zegt jhr. ing. F.R. (Frank) Gevaerts van Geervliet, directeur van FOG Vastgoedfinanciering.

"Dan pas leggen wij voorstellen voor aan de beslissers bij de bank. Hierbij spelen psychologie en timing een belangrijke rol.

Offertes vragen wij omwille van de zekerheid en de snelheid van het te doorlopen traject verder niet bij één, maar bij meer financiële instellingen aan."



Oafhankelijk bemiddelen in vastgoedfinanciering blijkt een vak apart en een lacune in de markt te zijn. De kracht van FOG Vastgoedfinanciering ligt na achttien jaar vooral in het opgebouwde netwerk en het tot in de puntjes beheersen van het spel. Als enige in dit marktsegment bieden zij – via twee vestigingen – een kredietarrangement aan. De voordelen zijn legio.

De cliënt loopt bij nieuwe kredietaanvragen voor een financieringspropositie op maat geen enkel risico door de kosteloze belangenbehartiging. Dit voor zover de te bieden diensten volledig samenhangen met de aanvraag.

FOG Vastgoedfinanciering ontvangt commissie van de betrokken bank. Een FOG kredietarrangement is voor de bank een beslissingsrijp document. De overheadkosten kunnen daardoor laag blijven, hetgeen resulteert in een offerte met scherpe condities.



Hoge frequentie

"Voor ons is het gemakkelijk om de juiste contacten op het juiste moment te leggen," geeft ing. J.A. (Jaap) van 't Leven aan. Van 't Leven is afkomstig van ING en vormt de andere helft van de tweekoppige directie van FOG Vastgoedfinanciering. "Terwijl wij aanvragen analyseren op haalbaarheid en creatieve oplossingen creëren, kunnen onze opdrachtgevers zich bezighouden met hun kerncompetentie. Onze belangenbehartiging houdt ook de juridische en notariële afwikkeling in. De hoge frequentie van aanvragen hier, onze specialistische kennis en onze ervaring blijkt voor opdrachtgevers van essentieel belang bij het bepalen van de optimale kredietvorm en het kiezen van de juiste financiële instelling."

Rendement

"De financiering op zich is mede bepalend voor het uiteindelijke rendement," vervolgt Van 't Leven. "Op het moment werken wij ook voor beursgenoteerde bedrijven in de bouw. Bij projecten van forse omvang, die nog niet zijn verkocht aan de professionele eindbeleggers, selecteren wij partijen en oplossingen. Een uitkomst voor projectontwikkelaars en eindbeleggers. Om vicieuze cirkels te doorbreken kunnen wij bijzondere faciliteiten inbouwen en aan elkaar koppelen in een take-out financiering. Kostbare overbruggingsfinancieringen zijn dan van de baan en alle partijen komen volledig tot hun recht.

Bij nieuwbouw kunnen onze opdrachtgevers soms honderdduizenden euro's besparen op een eerste, gangbare financieringsofferte. Wij construeren bijvoorbeeld wat ingewikkelder combinaties van kort en lang geld, die op een speciale situatie zijn afgestemd."

Kans van slagen

Gevaerts van Geervliet: "Men is nu gewend aan een dalende tendens van zowel de kapitaal- als de geldmarktrente. Daarom financiert men vooralsnog bij voorkeur met kortlopende hypothecaire leningen. De toekomstverwachting van een lichte rentestijging noodzaakt echter dat wij voor investeerders onze kritische blik richten op de periode waarbinnen een vastgoedproject rendeert. Voorts is het controlemechanisme strenger geworden binnen de financiële wereld en worden risico's beperkt.

De manier van presenteren is een uitgekende bezigheid en soms afhankelijk van het type project. Worden er winkels of kantoorpanden ontwikkeld?

Kredietarrangement levert op



Deelt men aan de zijde van de bankrelatie, de verzekeringsmaatschappij of het pensioenfonds ons enthousiasme voor een bepaalde opdrachtgever? Is de aanvrager tevens de eindgebruiker? Via ons panklare voorstel hoeft men slechts intern af te stemmen. Alles is helder en eenvoudig te controleren. Voor beide partijen betekent dit risicobeperking en snelheid van handelen.

Al deze redenen vormen gezamenlijk de verklaring waarom via ons de kans van slagen zo hoog ligt. Wij zijn succesvol doordat wij in de praktijk in staat zijn onze opdrachtgevers en relaties te laten scoren. Nieuwe relaties dagen wij graag uit om de concurrentie in deze met ons aan te gaan."

Brugfunctie

"Ook later behouden wij onze brugfunctie," voegt Van 't Leven toe. "Als er knelpunten ontstaan tijdens de looptijd van een financiering, dragen wij oplossingen aan die veel verder gaan dan een administratieve afwikkeling bij de bank.

Als wij bijvoorbeeld samen met onze cliënt uitstel van aflossing aanvragen, winnen wij het vertrouwen door het overleggen van een gedegen begeleidingsplan. Men aanvaardt dit vrijwel altijd."

Voor nadere informatie over historie, werkwijze, acceptatiebeleid en een overzicht van referentieprojecten kunt u zich wenden tot:

FOG Vastgoedfinanciering B.V.

Jhr. ing. F.R. Gevaerts van Geervliet, directeur

Ing. J.A. van 't Leven, directeur

Westersingel 92, 3015 LC Rotterdam

Telefoon 010 – 436 60 10

Fax 010 – 436 62 88

e-mail: info@fog.nl

www.fog.nl

Risico-analyse en expertise

Take-out financiering

Combinaties van kort en lang geld