

Investeerder gezocht: marktleider zakelijke hypotheekverstrekker Nederland

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeerder-gezocht-marktleider-zakelijke-hypotheekverstrekker-nederland/>



Type Klant	B2B en B2C
Gewenst Type Investeerder	Angel Investor, Venture Capital, Private-Equity, Strategische-Investeerder
Benodigd Kapitaal	€ 5.000.000,-
Reeds toegezegde financiering	€ 0,-
Minimale Ticketsize	€ 500.000,-
Sector	FinTech, Vastgoed, Zakelijke-dienstverlening
Bedrijfsfase	Volwassen
Aantal Founders	1
Aantal Huidige Werknemers	35
Maandelijkse Omzet	€ 200.000,-
Omzet (prognose) komende 12 maanden	€ 2.400.000,-
Omzet (prognose) maand 13 - 24	€ 3.800.000,-
Huidige Kosten (maandelijks)	€ 100.000,-

Bedrijfsbeschrijving

Wij zijn een toonaangevende speler in de financiële sector met een focus op innovatieve vastgoed oplossingen. Met een trackrecord van 9 jaar als marktleider in buy-to-let hypotheke, peer-to-peer leningen en bouwcontracten, hebben we met succes een solide klantenbestand van ongeveer 16.000 vastgoedbeleggers opgebouwd, ondersteund door een team van circa 35 toegewijde medewerkers.

Onze unieke benadering, bestaande uit een combinatie van franchisepartners en in-house professionals, heeft ons in staat gesteld om een breed scala aan financiële diensten aan te bieden aan onze terugkerende klanten.

Terwijl we terugkijken op een succesvolle tijd, kijken we met vertrouwen naar de toekomst en willen aanzienlijk gaan uitbreiden. Wij hebben de plannen uitgewerkt om door te groeien en onze dienstverlening uit te breiden naar het aantrekken en verstrekken van eigen kredietlijnen in de vorm van zakelijke hypotheke aan middelgrote- en kleine ontwikkelaars in Nederland.

Dit initiatief is gebaseerd op een zeer solide fundament, bestaande uit een eerste hypotheekrecht, verpanding van de huur en de verzekeringspolis, en de volledige borgstelling van de leningnemer in privé.

Met deze strategische verschuiving naar het aanbieden van eigen kredietlijnen willen we niet alleen onze dienstverlening verbreden, maar ook een nog substantiëlere rol spelen in de groei van vastgoedontwikkelingen in Nederland. Met name omdat de reguliere banken steeds minder kunnen doen gelet op hun bankvergunning. Wij hebben daar geen last van en kunnen juist daardoor enorm groeien.

We geloven dat deze uitbreiding niet alleen gunstig zal zijn voor ons bedrijf, maar ook voor een investeerder, die de vruchten zal plukken van onze uitbreiding en inzet.

Door met een investeerder te werken kunnen wij sneller naar de volgende fase van uitbreiding en succes groeien.

Door te investeren in ons bedrijf, investeert u niet alleen in een bewezen marktleider, maar ook in de toekomst van innovatieve financiële oplossingen in de Nederlandse vastgoedmarkt, die met name door de reguliere aanbieders nite goed bedient kan worden.

Business Model

Wij hanteren een robuust en degelijk business model dat gedurende de afgelopen negen jaar zijn succes heeft bewezen. Ons bedrijf specialiseert zich in het verstrekken van buy-to-let hypotheke, peer-to-peer leningen en bouwcontracten aan een uitgebreide groep vastgoedbeleggers. Met circa 16.000 klanten bedienen we de markt met een unieke combinatie van franchisepartners en in-house professionals.

Wat ons onderscheidt, is onze zeer sterke online aanwezigheid, mogelijk gemaakt door ons eigen marketingteam. Deze online aanwezigheid stelt ons in staat om steeds nieuwe klanten te verwelkomen in de snel veranderende markt.

Ons succes is verder zichtbaar door het kwalitatief hoogwaardige team van professionals met diepgaande kennis en kunde op het gebied van vastgoedfinancieringen. Deze deskundigheid stelt ons in staat om op maat gemaakte financiële oplossingen te bieden die voldoen aan de behoeften van onze diverse klantenkring. Vaak een oplossing die een andere partij niet kan bieden.

Een essentieel element van ons business model is de transparantie en focus op succes. We versturen pas een factuur op basis van daadwerkelijk behaalde resultaten. Hierdoor stimuleren we een nauwe samenwerking met onze klanten.

Met de geplande uitbreiding naar het aantrekken en verstrekken van eigen kredietlijnen voor kleine ontwikkelaars, anticiperen we op verdere groei en inkomsten. Deze uitbreiding zal resulteren in een doorlopende marge op het openstaande bedrag, waardoor wij onze positie als innovatieve financier alleen maar beter wordt.

USP's

1. **Snelle Besluitvorming:** Onze financieringsoplossingen onderscheiden zich door een zeer efficiënt besluitvormingsproces, in tegenstelling tot de vaak trage procedures bij reguliere banken. Wij kunnen een hypotheek verzorgen binnen een aantal dagen.
2. **Flexibele Acceptatiecriteria:** Wij hanteren een meer flexibele benadering bij het beoordelen van aanvragen, waardoor klanten met diverse profielen en projecten een meer reële kans hebben op financiering.
3. **Persoonlijke Aandacht:** In tegenstelling tot de grootschalige aanpak van banken, bieden wij persoonlijke aandacht en op maat gemaakte oplossingen, afgestemd op de specifieke behoeften van onze klanten. Onze klanten komen hierdoor altijd terug.
4. **Specialisatie in Vastgoed:** Onze specialisatie in beleggingspanden stelt ons in staat diepgaande kennis en ervaring te bieden, wat resulteert in oplossingen die beter zijn afgestemd op de vastgoedmarkt. Wij weten waarover we het hebben.
5. **Toegang tot Eigen Marketingteam:** wij profiteren van een eigen marketingteam, wat resulteert in een sterke online aanwezigheid en betere kansen voor het aantrekken van potentiële klanten.
6. **Innovatieve Peer-to-Peer Opties:** Wij bieden peer-to-peer financiering, waarmee beleggers direct kunnen profiteren van investeringsmogelijkheden zonder tussenkomst van traditionele financiële instellingen.
7. **Franchisepartners voor Lokale Expertise:** Door te werken met franchisepartners garanderen wij lokale expertise, waardoor wij beter in staat zijn om rekening te houden met regionale variabelen.
8. **Transparante Tariefstructuur:** Onze tariefstructuur is transparant en begrijpelijk, zonder verborgen kosten, in tegenstelling tot de complexe kostenstructuren bij sommige reguliere banken.
9. **In-House Team van Professionals:** Een hooggekwalificeerd in-house team staat garant voor snelle communicatie en optimale samenwerking gedurende het gehele financieringsproces. Er is en blijft 1 aanspreekpunt.
10. **Succesgerichte Verdienmodel:** In plaats van vage kosten vooraf, werken wij op basis van succes, waarbij vergoedingen gekoppeld zijn aan daadwerkelijk behaalde successen, wat een win-win situatie creëert voor alle betrokken partijen.

Investeringsbehoefte

1. **Uitbreiding Personeel (30% - 1,5 miljoen euro):**

- Aannemen van ervaren financiële analisten, vastgoedexperts en marketing personeel.
- Opleiding en door-ontwikkeling van het bestaande team.

2. **Technologische Investeringsen (25% - 1,25 miljoen euro):**

- Implementatie van geavanceerde financieringssoftware en -systemen.
- Ontwikkeling van een gebruiksvriendelijk online platform voor klanten en investeerders.
- Verbeteringen aan de website en mobiele applicaties.

3. **Marketing en Branding (20% - 1 miljoen euro):**

- Digitale marketingcampagnes om de naamsbekendheid te vergroten.
- Organiseren van evenementen en seminars in de vastgoed- en financiële sector.
- Ontwikkelen van marketingmateriaal en promotieactiviteiten.

4. **Uitbreiding Internationale Kredietverstrekkers (15% - 750.000 euro):**

- Onderzoek naar en benadering van potentiële kredietverstrekkers in het buitenland.
- Opzetten van samenwerkingsverbanden en netwerken met internationale financiële instellingen.

5. **Operationele Kosten (5% - 250.000 euro):**

- Dekken van dagelijkse operationele kosten, waaronder kantoorkosten, nutsvoorzieningen en lopende overheadkosten.

6. **Reserve (5% - 250.000 euro):**

- Een reserve voor onvoorziene uitgaven en flexibiliteit in de bedrijfsvoering.

Gewenste competenties investeerder

1. Financiële Expertise:

- Ervaring en expertise in de financiële sector, vooral op het gebied van vastgoedfinanciering.

2. Netwerk en Connecties:

- Een uitgebreid netwerk van contacten in de vastgoed- en financiële wereld om kansen te vergroten.

3. Strategisch Inzicht:

- Het vermogen om strategische inzichten te delen en waardevolle adviezen te geven voor de groei van het bedrijf.

4. Marktkennis:

- Begrip van de markttrends en -dynamiek in vastgoedfinanciering, zowel nationaal als internationaal.

5. Ondernemersmentaliteit:

- Bereidheid om risico's te nemen en een ondernemende mindset te hebben om de groei te stimuleren.

6. Toegang tot Kapitaal:

- Niet alleen financiële middelen, maar ook het vermogen om extra kapitaal te mobiliseren indien nodig.

7. Langdurige Betrokkenheid:

- Bereidheid om langdurig betrokken te blijven en samen te werken met het managementteam voor duurzame groei.

8. Ethiek en Integriteit:

- Hoge ethische normen en integriteit om een solide partnerschap op te bouwen.

9. Kennis van Technologie:

- Begrip van technologische ontwikkelingen in de financiële sector en bereidheid om te investeren in technologische verbeteringen.

10. Operationeel Inzicht:

- Ervaring met het beheren en optimaliseren van operationele processen in financiële organisaties.

Ervaring Founder(s)

Wij bieden een unieke en verfrissende benadering in de vastgoedfinancieringssector.

Met een snel en flexibel besluitvormingsproces zijn wij onderscheidend tegenover traditionele banken. Het team van professionals, gespecialiseerd in vastgoedfinancieringen, zorgt voor een persoonlijke en klantgerichte benadering. Wij zijn voor vastgoedbeleggers en investeerders de ideale partner wanneer men op zoek is naar flexibiliteit, innovatie en een resultaatgerichte aanpak.

Omdat degene die de dagelijkse leiding hebben al ruim 20 jaar ervaring hebben in sales, vastgoed, financieringen, beheer en verhuur, zelf de trainingen doorlopend geven aan het verkoopteam wordt de kennis en kunde snel een adequaat overgedragen. Zo blijft alle kennis binnen het bedrijf en wordt de kwaliteit sterk gewaarborgd.

Overige Relevante Informatie

Door een groot aantal investeringen in marketing, nieuw personeel en systemen is het bedrijf klaar gemaakt om verder te groeien naar de volgende fase. Deze fase is om als financier op te treden in plaats van als intermediair.

Samenvatting

Datum: 14 February 2024

URL: <https://venturecapital.nl/investeerder-gezocht-marktleider-zakelijke-hypotheekverstrekker-nederland/>

Contact & Site