capsearch
CONNECTING CAPITAL

WHITEPAPER VOOR DE FINANCIEEL ADVISEUR

Het Nederlandse financierings-landschap

Overzicht van zakelijke financiers

Editie 2027

Het Nederlandse financieringslandschap

Onafhankelijk advies kunnen geven is de kern van het vak. Zeker bij zakelijk financieringsadvies, waar de uitkomst voor je klant sterk afhangt van welke financiers je meeneemt in de afweging.

Deze whitepaper geeft je een actueel beeld van de zakelijke financieringsmarkt in Nederland: welke vormen er zijn, waar financiers op sturen en welke partijen op dit moment actief zijn.

ACTIEF IN CAPSEARCH

71

actieve financieringsproducten

52

aangesloten geldverstrekkers

Inhoudsopgave

1	De markt in cijfers	p. 3
2	Wat dit betekent voor de adviespraktijk	p. 4
3	Vertrekpunten, vormen en kosten	p. 5
4	Vijf manieren van werkkapitaalfinanciering	p. 8
5	Financiering van vaste activa	p. 14
6	Vastgoedfinanciering	p. 16
7	Groei en stapelfinanciering	p. 21
8	Starten, overname en overbrugging	p. 23
9	Overheidsregelingen en garanties	p. 26
10	Checklist: welke documenten heb je nodig?	p. 27
11	Tot slot	p. 29

Over de cijfers in deze editie

De financierstabellen zijn gebaseerd op de actieve financiers in het Capsearch-platform, stand september 2026. Marktcijfers komen uit de DNB Uitvraag mkb-financiering (december 2025) en de CBS Financieringsmonitor 2025 (februari 2026). Voorwaarden van financiers wijzigen doorlopend: raadpleeg het Capsearch-platform voor de actuele criteria.

De markt in cijfers

Het beeld dat banken zich uit het mkb hebben teruggetrokken, klopt maar gedeeltelijk. Daarom hebben we voor het eerst bancaire en non-bancaire cijfers samengebracht. Die laten zien dat banken nog steeds veruit het grootste deel van de mkb-financiering verstrekken, maar dat het beeld kantelt naarmate het bedrag lager wordt.

€ 122 mrd

uitstaande mkb-financiering

eind 2024, bancair en non-bancair samen

€ 110,5 mrd

daarvan bancair

tegenover € 11,6 mrd non-bancair

± 80%

van de nieuwe zakelijke financieringen

werd in Q4 2024 door banken gesloten

Uitstaande mkb-financiering, eind 2024



Onder de € 250.000 kantelt het speelveld

Hoe kleiner de financiering, hoe groter het aandeel van non-bancaire financiers in nieuw verstrekte kredieten. Bij kredieten kleiner dan € 50.000 verstrekken non-bancaire financiers inmiddels meer dan de helft van de nieuwe kredieten.
Bron: DNB Uitvraag mkb-financiering, december 2025 (cijfers Q4 2024).

De vraag daalt, de slagingskans stijgt

In 2025 had ongeveer 15 procent van de mkb-bedrijven behoefte aan nieuwe externe financiering. In 2019 was dat nog 20 procent. Tegelijk slaagt een groter deel van de bedrijven die vervolgstappen zetten er ook echt in financiering aan te trekken: 55 procent, tegenover 51 procent in 2019.

Behoefte aan externe financiering



Slaagt in het aantrekken ervan



Bron: CBS Financieringsmonitor 2025.

Minder ondernemers zoeken financiering, maar wie de stap zet, slaagt vaker.

Daar ligt een kans voor adviseurs: klanten die financiering nodig hebben, maar de stap nog niet hebben gezet.

Wat dit betekent voor de adviespraktijk

De cijfers vertalen zich naar drie verschuivingen die je waarschijnlijk dagelijks terugziet in je klantgesprekken.

1

Ondernemers beginnen bij de adviseur, niet bij de bank

Banken hebben het aantal lokale relatiemanagers teruggebracht en verwachten dat ondernemers hun weg vinden via online portalen. Ondernemers zoeken juist een partij die hun bedrijf kent. Dat maakt jou het startpunt van de zoektocht.

2

Het aanbod is te groot geworden om uit het hoofd te kennen

Alleen al binnen het Capsearch-platform zijn 52 geldverstrekkers actief, met 71 verschillende financieringsproducten. Elk met eigen criteria voor omzet, leeftijd van de onderneming, looptijd en zekerheden. Een volledige afweging maken op basis van geheugen is niet meer realistisch.

3

De juiste match zit vaker buiten de bank dan je denkt

Vooral onder de € 250.000 zijn non-bancaire partijen structureel in beeld. Een aanvraag die bij een bank stokt, kan bij een lease-, factoring- of vastgoedpartij wel passen. Dat vraagt dat je die partijen kent voordat de aanvraag de deur uitgaat.

De strategische vraag voor advieskantoren

Wel of niet uitbreiden naar bedrijfs- en vastgoedfinancieringen? Wie deze dienstverlening niet aanbiedt, loopt het risico dat ondernemers overstappen naar een kantoor dat dit wel doet. Wie het wel oppakt, heeft overzicht nodig over een markt die breder is geworden dan één sectorlijstje.

Vertrekpunten voor de financieringsstructuur

Terugbetaalcapaciteit bepaalt financierbaarheid

Voordat je naar specifieke producten kijkt, bepaal je of de onderneming genoeg verdient om huidige en toekomstige aflossingen en rente te dragen. Het merendeel van de geldverstrekkers beoordeelt dat op basis van historische jaarcijfers, betaalhistorie en vrije kasstroom. De hoogte van die vrije kasstroom bepaalt of, en hoeveel, er geleend kan worden.

Uitgangspunt: de Gouden Balansregel

Vaste activa zoals vastgoed en machines financier je met lang vreemd vermogen, vlottende activa zoals werkkapitaal met kort vreemd vermogen. Lang met lang, kort met kort.

10 – 15%

van de bedrijfsomzet

als vuistregel voor de hoogte van een rekening-courantkrediet

Zekerheden

Vrijwel alle financiers vragen zekerheden. De meest voorkomende zijn verpanding van debiteuren, voorraden en bedrijfsmiddelen, hypothecaire inschrijving, garantstelling vanuit privé en hoofdelijke aansprakelijkheid. Welke zekerheden gevraagd worden hangt af van het type financiering en het risico.

Drie afspraken die later verschil maken

1. Spreek vooraf af wanneer zekerheden vervallen als de financiële positie sterker wordt.
2. Geef bij een nieuwe financiering niet te makkelijk zekerheden weg. Dat beperkt de ondernemer later bij het aantrekken van financiering elders.
3. Houd lopende financieringen periodiek tegen het licht. Een ondernemer kan een bank altijd vragen verpanding op bepaalde debiteuren te laten vervallen.

Waar de beoordeling in de praktijk kantelt

Niet bij de hoogte van het bedrag, maar bij de voorspelbaarheid van de kasstroom. Financiers hanteren uiteenlopende aannames over omzetstabiliteit, leegstand en herverhuurbaarheid. Dat verklaart waarom dezelfde casus bij de ene partij wel past en bij de andere niet.

Welke financier past bij welke vraag?

Het doel van de financiering bepaalt in hoge mate welke financiers in beeld komen. Het overzicht laat per financieringsdoel zien hoeveel producten in het Capsearch-platform daarvoor openstaan, verdeeld over de soorten financiers.

Financieringsdoel	Bank	Lease	Factoring	Crowd-funding	Groei	Non-bank vastgoed	Non-bank krediet
Bedrijfsmiddelen en voertuigen	5	8	–	5	3	–	14
Werkkapitaal en debiteuren	5	–	10	4	3	–	13
Voorraad	6	3	5	5	3	–	13
Vastgoed eigen gebruik	7	–	–	4	3	8	4
Commercieel vastgoed	7	–	–	6	–	12	2
Verbouwing en verduurzaming	5	–	–	4	3	2	10
Innovatie en groei	5	–	1	4	3	–	13
Bedrijfsovername	5	3	4	4	3	–	5
Starten	3	1	–	3	–	–	1
Overbrugging	–	–	–	3	–	5	5

Aantal producten: 1–2 3–5 6 of meer

Telling op basis van de doelen die financiers in het Capsearch-platform hebben opgegeven. Niet alle financiers hebben elk doel ingevuld, dus de aantallen zijn een ondergrens. Eén financier kan meerdere producten hebben.

Zo lees je het overzicht

- Werkkapitaal en voorraad: naast de bank zijn factoring en non-bancair krediet de grootste groepen.
- Commercieel vastgoed: non-bank vastgoedfinanciers vormen inmiddels de grootste groep, ruim voor de banken.
- Starten en overbrugging: het aanbod is klein. Begin eerder met oriëntatie en houd rekening met minder keuze.
- Een lege cel betekent niet dat het onmogelijk is bij dit type financier, wel dat het niet hun gebruikelijke oplossing is.

Kosten vergelijken: verder dan de rente

Financiers rekenen hun kosten op verschillende manieren. De rente is maar één onderdeel. Afsluitprovisie, beheervergoedingen en publicatiekosten kunnen een lagere rente ruimschoots tenietdoen. Vergelijk daarom altijd de totale kosten over de verwachte looptijd.

Financieringsvorm	Gangbare kostenposten	Indicatie in het Capsearch-platform
Bank	Afsluitprovisie, bereidstellingsprovisie op rekening-courant	Afsluitprovisie 0,5 – 1%
Non-bank vastgoed	Afsluitprovisie, soms een doorlopende servicefee	Afsluitprovisie 1,5 – 3%
Crowdfunding	Publicatie- of contractkosten, afsluitprovisie, beheerfee	€ 250 – 1.000 eenmalig, 1,25 – 2%, plus 0,5 – 1% per jaar
Non-bank krediet	Afsluit- of opnamekosten, servicekosten, bereidstellingsprovisie	1 – 6% eenmalig, soms maandelijkse kosten
Factoring	Factorloon over de omzet, kredietprovisie, rente over het voorschot	Factorloon vanaf 0,1% van de omzet
Lease	Behandelkosten, rente verwerkt in de termijn	Vaak geen of beperkte afsluitkosten

Bandbreedtes op basis van de kostenopgave van financiers in het Capsearch-platform, september 2026. Individuele offertes kunnen afwijken.

Rekenvoorbeeld: lagere rente, hogere kosten

Lening van € 250.000 over 5 jaar, annuïtair, maandelijkse aflossing.

Aanbod A

6,0% rente · 0,5% afsluitprovisie



€ 41.242

Rente € 39.992 · Afsluitprovisie € 1.250

Aanbod B

5,5% rente · 2,95% afsluitprovisie · 0,25% beheer per jaar



€ 47.017

Rente € 36.517 · Afsluitprovisie € 7.375 · Beheer € 3.125

Aanbod B heeft de lagere rente, maar kost over de looptijd € 5.775 meer.

Vijf manieren van werkkapitaalfinanciering

MANIER 1

Optimaliseren van werkkapitaal

Werkkapitaal is financiering die een bedrijf nodig heeft om aan dagelijkse verplichtingen te voldoen: leveranciers betalen, salarissen uitkeren, onderhoud uitvoeren, voorraden aanvullen.

Een adviseur die een kredietaanvraag voor werkkapitaal begeleidt kijkt niet alleen naar de financieringsbehoefte, maar ook naar de interne processen rond debiteuren-, crediteuren- en voorraadbeheer. Geld dat vastzit in debiteuren of voorraden kan niet worden ingezet voor aflossing of investeringen.

MANIER 2

Factoring: liquiditeit uit debiteuren

Bij factoring wordt de geldstroom van een onderneming afgestemd op de goederenstroom. De onderneming verkoopt of verpandt facturen aan de factor. Die betaalt direct het bedrag minus kosten uit, of een percentage daarvan (de bevoorschotting), en neemt vaak het debiteurenrisico over.

Factormaatschappijen financieren doorgaans 80 tot 100 procent van de vorderingen voor. De normen zijn meestal ruimer dan bij een bank: waar banken naar historische cijfers en zekerheden kijken, richten factormaatschappijen zich primair op de kwaliteit van de debiteurenportefeuille. Buitenlandse debiteuren kunnen vaak zonder problemen in de dekking worden meegenomen.

Twee voorwaarden en twee vormen

- Facturen moeten business-to-business zijn en betrekking hebben op een afgeronde dienst of levering.
- De bouwbranche met deelfacturen is daardoor meestal niet geschikt voor factoring.
- Er zijn twee vormen: financiering per factuur (invoice financing) en financiering van de volledige debiteurenportefeuille.
- De klant van de onderneming hoeft niet te weten dat vorderingen zijn verkocht of verpand.

Werkkapitaal: manier 3 tot en met 5

MANIER 3

Op basis van de pinomzet

Financiering met de pinomzet als basis past bij branches waar pinnen of automatische incasso het betaalmiddel is, zoals horeca, retail en evenementen. Bij elke transactie lost de ondernemer een deel van de financiering af. Er is dus geen vaste betalingstermijn: de aflossing beweegt mee met de dagelijkse omzet. PIN Voorschot en Youlend zijn hierin actief.

MANIER 4

Via de crowd

Crowdfunding is geschikt voor werkkapitaal en voor groei. Collin Crowdfund en Geldvoorelkaar zijn de grootste platformen in Nederland, aangevuld met partijen als Crowdpartners en Waardevoorjegeld. Een bijkomend voordeel is publiciteit: de crowd die de financiering verstrekt, wordt vaak ook ambassadeur van het bedrijf. Crowdfunding is inmiddels goed voor ongeveer een vijfde van de non-bancaire mkb-financiering.

MANIER 5

Financiering van de inkoop van voorraden

Voorraadfinanciering is regelmatig een uitdaging. Geldverstrekkers lopen meer risico omdat de verkoopresultaten onzeker zijn. Voorfinanciering van voorraad is meestal kortstondig: de verkoop begint enkele weken of maanden later en de financiering is dan alweer ingelost.

Er is een aantal geldverstrekkers dat kortlopende financieringen verstrekt en per maand rente berekent, zoals Swishfund, OPR-Bedrijfskrediet en CapitalBox. Deze partijen willen doorgaans dat een bedrijf minimaal een jaar bestaat, waardoor het geen oplossing is voor starters.

Let op maandrente versus jaarrente

Bij kortlopende werkkapitaalproducten wordt rente vaak per maand gerekend, bij langlopende financieringen per jaar. Een tarief van 1,5 procent per maand komt neer op ruim 19,5 procent per jaar. Reken bij het vergelijken altijd terug naar totale kosten over de verwachte looptijd. Op pagina 7 staat een rekenvoorbeeld.

Banken: rekening-courant en zakelijke lening

De bank blijft voor de meeste ondernemers het startpunt, en bij stapelfinanciering (waarbij meerdere financieringsbronnen gecombineerd worden) vrijwel altijd de basis. Voor werkkapitaal is het rekening-courantkrediet het standaardproduct van de bank. De zakelijke lening wordt vaker ingezet voor investeringen in bedrijfsmiddelen en overnames. De vastgoedproducten van de banken staan in hoofdstuk 6.

Financier	RC-krediet	Lening bedrag	Lening looptijd (mnd)	Min. bedrijfsleeftijd (mnd)
ABN AMRO	vanaf € 250.000[1]	vanaf € 20.000	tot 72	geen
ASN Bank	€ 5.000 – € 150.000	–[2]	1–60	24
ING	tot € 250.000	vanaf € 5.000	12–84	geen[3]
Rabobank	tot € 500.000	vanaf € 5.000	12–60	13[4]

Looptijden zijn de bandbreedtes die de bank in het Capsearch-platform hanteert. Een rekening-courantkrediet wordt doorgaans jaarlijks herbeoordeeld. Voor vastgoedfinancieringen gelden andere voorwaarden.
[1] Kleinere kredieten en leningen via dochter New10 (zie p. 12). [2] ASN biedt geen zakelijke lening voor werkkapitaal. Voor een bedrijfspand is er de ASN Bedrijfshypotheek (p. 17), anders verwijst ASN naar Qredits. [3] Bedrijven jonger dan drie jaar: minimaal 25% eigen vermogen (bv: 35%). [4] Online aanvraag zonder jaarcijfers. Via een adviseur zijn hogere bedragen mogelijk.

Rekening-courantkrediet

- Vuistregel voor de limiet: 10 tot 15 procent van de omzet.
- Over de limiet wordt vaak een bereidstellingsprovisie gerekend, ook als die niet volledig wordt benut.
- Meestal gekoppeld aan verpanding van debiteuren en voorraad.

Zakelijke lening

- Vaste looptijd en aflossingsschema.
- Geschikt voor investeringen in bedrijfsmiddelen, verbouwing en overname.
- Bij onvoldoende zekerheden vaak in combinatie met de BMKB (zie hoofdstuk 9).

Wanneer je verder kijkt dan de bank

Bij kredieten onder de € 250.000, bij een tekort aan zekerheden of wanneer snelheid belangrijk is, bieden non-bancaire financiers vaak betere oplossingen. De volgende pagina's geven daarvan een overzicht: factoring, kortlopend en online bedrijfskrediet en crowdfunding.

Factoring

Factoring is de meest gebruikte werkkapitaaloplossing naast het rekening-courantkrediet. Naast de gespecialiseerde factormaatschappijen bieden ook een aantal andere geldverstrekkers factoring aan.

Geldverstrekker	Min. omzet klant	Min. bedrijfsleeftijd (mnd)	Looptijd (mnd)
ABN AMRO	€ 5.000.000	24	vanaf 6
Alfa Commercial Finance	€ 3.000.000	6	12–36
BNP Paribas Factor	€ 10.000.000	24	vanaf 12
Boozt24	€ 500.000	24	vanaf 1
CapitalBox	€ 48.000	24	1–50
Factris	€ 50.000	6	12–36
Factuur Voldaan	geen min.	geen	–
Floryn	€ 500.000	6	–
Flow Factoring	geen min.	geen	–
ING	€ 10.000.000	24	–
NL Credit Services	€ 1.500.000	geen	–
Rabobank	€ 5.000.000	24	–
Svea Finans	geen min.	geen	–

Bevoorschottingspercentages en het onderscheid tussen financiering per factuur en portefeuillefinanciering verschillen per partij en per dossier. Vraag deze op in het Capsearch-platform.

Wanneer factoring passend kan zijn

- Bij een kortlopende liquiditeitsbehoefte, of als structurele oplossing voor werkkapitaal.
- Wanneer de debiteurenportefeuille stabiel is en uit zakelijke klanten bestaat.
- Als snelheid en flexibiliteit belangrijker zijn dan een lange looptijd.

Wanneer factoring juist niet past

- Bij deelfacturen en termijnfacturatie, zoals in veel bouwprojecten.
- Bij overwegend consumentenfacturen of één of twee dominante afnemers.

Kortlopend en online bedrijfskrediet

Deze categorie is sinds de vorige editie het sterkst gegroeid. Het zijn partijen die snel beslissen, minder op historische cijfers sturen en vaker op cashflow of onderpand. De keerzijde is dat de kosten hoger liggen en de looptijden korter zijn.

Financier	Financieringsvorm	Looptijd (mnd)	Min. omzet	Min. bedrijfsleeftijd (mnd)
Boozt24	Rek. courant · Factoring	vanaf 1	€ 500.000	24
CapitalBox	Lening · Rek. courant · Factoring	1–50	€ 48.000	24
Ebury	Lening · Rek. courant	tot 5	€ 1.000.000	24
Floryn	Lening · Rek. courant · Factoring	–	€ 120.000	6
New10	Lening · Rek. courant	3–60	€ 50.000	12
OPR-Bedrijfskrediet	Lening · Rek. courant	vanaf 1	€ 50.000	12
PIN Voorschot	Lening · Rek. courant	3–24	geen min.	geen
Qeld	Lening · Rek. courant	1–36	geen min.	6
Qredits	Lening · Rek. courant	6–240	geen min.	geen
smeGo	Lening · Rek. courant	3–60	€ 100.000	24
Swishfund	Lening · Rek. courant	3–24	€ 50.000	12
WDL Kredietfondsen	Lening · Rek. courant	1–60	geen min.	24
Youlend	Lening · Rek. courant	1–18	€ 18.000	3

Minimale omzet en minimale leeftijd van de onderneming zijn acceptatiedrempels, geen garantie op goedkeuring. Partijen die ook factoring aanbieden staan ook in het factoringoverzicht.

Waarop je deze partijen vergelijkt

- Totale kosten over de looptijd, niet alleen het maandtarief.
- Aflossingsstructuur: vast bedrag, meebewegend met omzet, of aflossingsvrij.
- Zekerheden en hoofdelijke aansprakelijkheid: wat blijft er over voor een volgende financiering?
- Snelheid van besluitvorming, wanneer dat de reden is om buiten de bank te kijken.

Crowdfunding

Crowdfunding is volwassen geworden en beslaat inmiddels ongeveer een vijfde van de non-bancaire mkb-financiering. Naast werkkapitaal en groei financieren deze platformen ook vastgoed (voor eigen gebruik en commercieel).

Platform	Financieringsvorm	Looptijd (mnd)	Bedrag
Collin Crowdfund	Lening · Rek. courant	3–120	€ 25.000 – € 5.000.000
Crowdpartners	Lening · Rek. courant	–	–
Geldvoorelkaar	Lening · Rek. courant	6–84	–
Waardevoorjegeld	Lening · Rek. courant	tot 84	€ 70.000 – € 5.000.000

Enkele platformen voeren een apart product voor vastgoed. Die staan hier los vermeld omdat de voorwaarden afwijken van het reguliere bedrijfskrediet.

Wat crowdfunding onderscheidt

- De financiering is publiek. Dat levert zichtbaarheid op, en de investeerders worden vaak ook klant of ambassadeur.
- Publicatie- en beheerkosten lopen door tijdens de looptijd. Reken die mee in de totale kostenvergelijking.
- Stapelen met bancaire financiering is gebruikelijk. Crowdfunding vult dan het deel dat de bank niet meeneemt.
- De doorlooptijd van publicatie tot funding is een variabele in de planning van de transactie.

Vuistregel bij combineren

Crowdfunding wordt in de praktijk zelden als enige financieringsvorm ingezet bij grotere dossiers. Bepaal eerst welk deel bancair te financieren is en welke zekerheden daarvoor nodig zijn. Pas daarna bepaal je welk deel via de crowd wordt aangevuld, en welke zekerheden daarvoor nog beschikbaar zijn.

Financiering van vaste activa

Lease: vaak 100 procent financiering

Een leasemaatschappij geeft een object via lease in gebruik of in eigendom aan de ondernemer. Maandelijks betaalt de ondernemer leasetermijnen. Het voordeel is dat het vermogen in het bedrijf beschikbaar blijft voor werkkapitaal of andere zaken. Ook bestaande activa kunnen via lease geherfinancierd worden om liquide middelen vrij te maken.

Een object is leasebaar mits het uniek is, zelfstandig te identificeren (bijvoorbeeld met een serienummer of kenteken) en het waardeverloop goed te bepalen. Bij non-bancaire financiers is lease inmiddels goed voor ongeveer twee derde van het uitstaande bedrag.

Financial lease

De onderneming wordt economisch eigenaar, het juridisch eigendom blijft bij de leasemaatschappij. Na de laatste termijn is de kredietnemer volledig eigenaar. Vergelijkbaar met huurkoop.

Operational lease

De financier neemt de investering op zich en draagt het risico van gebreken gedurende de leasetermijn. De financier is economisch én juridisch eigenaar. Aan het eind blijft het object van de financier, tenzij een koopoptie is opgenomen.

Sale en lease back

De onderneming verkoopt roerende bedrijfsmiddelen, zoals transportmiddelen of bouwmachines, aan een leasemaatschappij en huurt ze via een leasecontract terug. Zo komt vermogen vrij uit bestaande activa.

Waarom lease vaak snel rond komt

De focus ligt op de asset en minder op de prestaties van het bedrijf. Uitgebreide cijfermatige analyses zijn daardoor vaak niet nodig en een reactie volgt regelmatig binnen 24 uur. Lease vereist meestal geen aanvullende zekerheden, omdat het object zelf als zekerheid dient, en laat bestaande kredietlijnen intact.

Leasemaatschappijen

Leasemaatschappijen financieren roerende bedrijfsmiddelen: van voertuigen en machines tot zwaar materieel en medische apparatuur. Een deel is onderdeel van een bank, een deel is zelfstandig en gespecialiseerd in bepaalde objecttypen.

Leasemaatschappij	Leasevormen	Looptijd (mnd)	Bedrag
ABN AMRO	Operational · Financial · Sale & lease back	vanaf 12	€ 5.000 – € 250.000
BNP Paribas	Financial (auto's)	12–84	–
Beequip	Operational · Financial · Sale & lease back	24–150	vanaf € 15.000
Hiltermann Lease	Operational · Financial · Sale & lease back	3–72	–
ING	Operational · Financial · Sale & lease back	24–84	vanaf € 10.000
Qredits	Operational · Financial · Sale & lease back	6–60	tot € 50.000
Rabobank	Operational · Financial · Sale & lease back	–	vanaf € 5.000

Objecttypen verschillen sterk per partij. Enkele maatschappijen zijn gespecialiseerd in zwaar materieel of equipment, andere financieren breed.

Waar je op let bij lease

- Objectkennis: gespecialiseerde partijen kijken meer naar het object en het gebruik ervan dan naar de jaarcijfers. Bij zwaar materieel of specifieke machines kan dat het verschil maken.
- Slottermijn en restwaarde: een hogere slottermijn verlaagt de maandtermijn, maar schuift de kosten naar het einde van de looptijd.
- Operational lease: vergelijk wat er in de termijn zit, zoals onderhoud, verzekering en vervanging. Een lagere termijn zonder die posten is niet per se goedkoper.
- Sale en lease back: veel partijen hanteren een minimumbedrag. Bij kleinere objecten is herfinanciering via lease daarom niet altijd mogelijk.
- Lease laat bestaande kredietlijnen intact. Dat maakt het een goede aanvulling naast een bancaire basisfinanciering.

Vastgoedfinanciering

Op de vastgoedfinancieringsmarkt is een groeiend aantal partijen met een eigen specialisatie actief. Opvallend is de opmars van non-bank lending. Bij vastgoedfinanciering staat niet alleen de onderneming centraal, maar ook het object zelf: waarde, gebruik en de kasstromen die eruit voortkomen bepalen de financierbaarheid.

Twee hoofdcategorieën, vier toepassingen

Vastgoed voor eigen gebruik

Het onroerend goed dat de onderneming zelf exploiteert. Omdat de eigen exploitatie de rente, aflossing en onderhoudskosten moet dragen, is een financiële analyse van de onderneming noodzakelijk. Bij een gezonde bedrijfsanalyse financieren de meeste partijen circa 65 tot 85 procent van het vastgoed.

Commercieel vastgoed

Hier is het object het verdienmodel: beleggingspanden, uitpondprojecten, verhuur van woningen. De inkomsten uit het object moeten de onderhouds- en financieringsverplichtingen dragen én marge opleveren. Binnen deze categorie onderscheiden we buy-to-let (woningen), commercieel zakelijk vastgoed en projectontwikkeling.

Vier typen vastgoedfinanciers

1 **Banken**

Een bank kan vaak de laagste rente bieden, maar heeft niet altijd de beste overige voorwaarden.

2 **Non-bank vastgoedfinanciers**

Gespecialiseerde partijen zoals Casarion, Domivest en Solidbriq. Vaak sneller en meer flexibiliteit in structuur en aflossing. Hogere rentepercentages dan bancair.

3 **Kortlopende financiers**

Tijdelijke financiering voor transformaties, nieuwbouw of overbrugging. Coral Capital, DCMF en WDL zijn hier actief.

4 **Crowdfunding en peer-to-peer**

Private investeerders als geldverstrekker, vaak met kortere looptijden. Briqwise, Mogelijk, Collin en Geldvoorelkaar.

Vastgoed voor eigen gebruik

Bij eigen gebruik financier je het pand van waaruit de onderneming opereert. De financier beoordeelt twee dingen tegelijk: de waarde en courantheid van het pand, en de kasstroom van de onderneming die rente, aflossing en onderhoud moet dragen.

Geldverstrekker	Type financier	Bedrag	Max. LTV	Looptijd (mnd)
ABN AMRO	Bank	vanaf € 50.000	90%	tot 240
ASN Bank	Bank	€ 50.000 – 2 mln	90%	12–240
ING	Bank	op aanvraag	90%	tot 240
Rabobank	Bank	op aanvraag	100%	60–300
RiverBank	**Non-bank vastgoed**	€ 750.000 – 5 mln	80%	12–72
AltFin	**Non-bank vastgoed**	€ 500.000 – 3 mln	90%	12–144
Briqwise	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	6–240
Bufr	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	tot 360
Coral Capital Amsterdam	**Non-bank vastgoed**	€ 5 – 50 mln	85%	3–36
Mogelijk	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 50.000	75%	6–360
New10	**Non-bank vastgoed**	€ 50.000 – 1 mln	90%	6–120
Vastgoed Financiering Fonds	**Non-bank vastgoed**	tot ca. € 20 mln	80%	3–60
WDL Kredietfondsen	**Non-bank vastgoed**	op aanvraag	90%	3–360
Collin Crowdfund	**Crowdfunding**	€ 25.000 – 5 mln	80%	3–360
Geldvoorelkaar	**Crowdfunding**	vanaf € 50.000	85%	6–120
Waardevoorjegeld	**Crowdfunding**	€ 70.000 – 5 mln	80%	tot 360
EuroZaken	**Non-bank krediet**	vanaf € 5 mln	75%	3–48
smeGo	**Non-bank krediet**	€ 10.000 – 1,5 mln	100%	3–360

Bedragen en maximale LTV zijn indicatieve bandbreedtes per financier, geen toezeggingen. De definitieve ruimte hangt af van taxatie, energielabel, kasstroom en het product. Looptijden in maanden.

Waar je op let

- Een bank kan eisen dat je klant het betalingsverkeer bij haar onderbrengt. Dat kost tijd en regelwerk, dus neem het mee in de afweging en check het vooraf.
- Gedeeltelijke verhuur aan derden: banken hanteren daarvoor een maximum, bijvoorbeeld 40 procent bij RegioBank.
- Het energielabel kan de LTV verhogen. RegioBank financiert bijvoorbeeld tot 90 procent bij label C of beter.
- Zekerheden: een bedrijfshypotheek bij een andere partij dan de huisbank vraagt afstemming over bestaande verpandingen.

Buy-to-let

Buy-to-let is bedoeld voor beleggers die woningen of appartementen kopen om te verhuren, als privépersoon (in box 3) of via een bv. Het object is het verdienmodel: de huurinkomsten moeten rente, aflossing en onderhoud dragen en voldoende marge overhouden.

Geldverstrekker	Type financier	Bedrag	Max. LTV	Looptijd (mnd)
ABN AMRO	Bank	vanaf € 50.000	70%	vanaf 12
Handelsbanken	Bank	op aanvraag	60%	tot 60
ING	Bank	vanaf € 500.000	70%	12–120
Rabobank	Bank	op aanvraag	80%	tot 240
RiverBank	Bank	€ 750.000 – 5 mln	80%	12–72
Briqwise	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	6–240
Bufr	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	12–120
Casarion	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 4 mln	85%	vanaf 60
Coral Capital Amsterdam	**Non-bank vastgoed**	€ 1,5 – 50 mln	85%	36–72
DCMF	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 5 mln	85%	3–360
Domivest	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 5 mln	80%	tot 360
Mogelijk	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 50.000	85%	36–360
Solidbriq	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 25 mln	85%	1–360
Vastgoed Financiering Fonds	**Non-bank vastgoed**	tot ca. € 20 mln	70%	3–60
WDL Kredietfondsen	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 50 mln	90%	1–60
Collin Crowdfund	**Crowdfunding**	€ 50.000 – 5 mln	100%	6–120
Geldvoorelkaar	**Crowdfunding**	vanaf € 50.000	85%	6–120
smeGo	**Non-bank krediet**	tot € 2,75 mln	100%	3–60

Bedragen en maximale LTV zijn indicatieve bandbreedtes per financier, geen toezeggingen. De definitieve ruimte hangt af van taxatie, energielabel, kasstroom en het product. Looptijden in maanden.

Waar je op let

- Professionaliteit: veel financiers verstrekken buy-to-let alleen aan professionele beleggers. Vaak geldt een grens van drie verhuurde panden, of belegging via een bv.
- Door de Wet betaalbare huur (sinds juli 2024) is de huur van woningen in het middensegment begrensd. Is de huur daardoor lager, dan daalt het rendement en kan de financiering minder ruim uitvallen.
- Aflossingsvrij is vaak mogelijk, maar meestal gekoppeld aan een lagere LTV.
- Financieren in box 3 of via een bv vraagt een andere structuur en soms een andere financier.

Commercieel zakelijk vastgoed

Kantoren, winkels, bedrijfshallen en gemengde portefeuilles. De financier kijkt naar de kwaliteit van de huurders, de resterende looptijd van de huurcontracten en het risico op leegstand.

Geldverstrekker	Type financier	Bedrag	Max. LTV	Looptijd (mnd)
ABN AMRO	Bank	vanaf € 50.000	70%	vanaf 12
Handelsbanken	Bank	op aanvraag	60%	tot 60
ING	Bank	vanaf € 500.000	70%	12–120
Rabobank	Bank	op aanvraag	–	tot 240
RiverBank	Bank	€ 750.000 – 5 mln	80%	12–72
Briqwise	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	6–240
Bufr	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	12–120
Casarion	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 2 mln	60%	60 (verlengbaar)
Coral Capital Amsterdam	**Non-bank vastgoed**	€ 5 – 50 mln	85%	36–72
Mogelijk	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 50.000	65%	6–360
Solidbriq	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 25 mln	60%	1–180
Vastgoed Financiering Fonds	**Non-bank vastgoed**	tot ca. € 20 mln	70%	3–60
WDL Kredietfondsen	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 50 mln	90%	1–60
Collin Crowdfund	**Crowdfunding**	€ 50.000 – 5 mln	100%	6–120
Geldvoorelkaar	**Crowdfunding**	vanaf € 50.000	85%	6–120
Waardevoorjegeld	**Crowdfunding**	op aanvraag	80%	tot 360
smeGo	**Non-bank krediet**	tot € 2,75 mln	100%	3–60

Bedragen en maximale LTV zijn indicatieve bandbreedtes per financier, geen toezeggingen. De definitieve ruimte hangt af van taxatie, energielabel, kasstroom en het product. Looptijden in maanden.

Waar je op let

- Professionaliteitseis: sommige financiers verstrekken alleen aan professionele beleggers. Zij moeten bijvoorbeeld een bv hebben en voldoende ervaring met zakelijke verhuur. Toets dit vooraf.
- Kantoren moeten sinds 1 januari 2023 minimaal energielabel C hebben. Een pand zonder dat label is lastiger te financieren.
- Herverhuurbaarheid weegt zwaarder dan de huidige huurstroom bij een pand met één huurder.

Projectontwikkeling

Financiering voor nieuwbouw, transformatie en herontwikkeling. Looptijden zijn kort en de financier stuurt op de exit: verkoop van de units of herfinanciering na oplevering.

Geldverstrekker	Type financier	Bedrag	Max. LTV	Looptijd (mnd)
ABN AMRO	Bank	vanaf € 50.000	80%	vanaf 12
Handelsbanken	**Non-bank vastgoed**	op aanvraag	60%	tot 60
ING	Bank	vanaf € 500.000	90%	12–120
Rabobank	Bank	op aanvraag	–	tot 360
Briqwise	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	75%	6–240
Bufr	**Non-bank vastgoed**	op aanvraag	75%	12–120
Coral Capital Amsterdam	**Non-bank vastgoed**	€ 5 – 50 mln	85%	3–84
DCMF	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 5 mln	75%	tot 240
Fortus	**Non-bank vastgoed**	€ 400.000 – 10 mln	85%	6–24
Mogelijk	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 50.000	80%	6–60
RiverBank	Bank	€ 750.000 – 5 mln	80%	12–72
WDL Kredietfondsen	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 50 mln	90%	1–60
Collin Crowdfund	**Crowdfunding**	€ 50.000 – 5 mln	100%	6–120
Geldvoorelkaar	**Crowdfunding**	vanaf € 50.000	85%	6–120
Waardevoorjegeld	**Crowdfunding**	op aanvraag	80%	tot 60
smeGo	**Non-bank krediet**	tot € 2,75 mln	100%	3–60

Bedragen en maximale LTV zijn indicatieve bandbreedtes per financier, geen toezeggingen. De definitieve ruimte hangt af van taxatie, energielabel, kasstroom en het product. Looptijden in maanden.

Waar je op let

- Vergunningen, voorverkoop of voorverhuur en een sluitende bouwbegroting zijn vaak voorwaarden voor uitbetaling.
- Track record van de ontwikkelaar weegt zwaar. Sommige financiers werken alleen met partijen met aantoonbare ervaring.
- Uitbetaling verloopt meestal via een bouwdepot, in termijnen die de voortgang van de bouw volgen.

Groei en stapelfinanciering

Bij het financieren van groei kijken financiers naar huidige én toekomstige kasstromen. De onderneming lost af op basis van geprognosticeerde groei, dus goed uitgewerkte prognoses met een heldere toelichting zijn vaak doorslaggevend.

Bij jonge of snelgroeiende bedrijven is het eigen vermogen vaak te laag voor de normen van een bank. Ze hebben nog weinig winst kunnen opbouwen of investeren juist veel in groei. Naast crowdfundingplatformen zijn er partijen die zich specifiek op groei richten, onder meer met blanco leningen: financiering zonder onderpand als zekerheid. Deze vormen zijn goed te combineren met een bancaire financiering.

Groeifinanciering en mkb-beurs

Financier	Type	Bedrag	Looptijd (mnd)	Min. leeftijd (mnd)
FundIQ	**Groeifinanciering**	€ 1 mln – 3 mln	24–72	24
NPEX	**Mkb-beurs**	€ 500.000 – 10 mln	48–84 (obligaties)	36
Voordegroei	**Groeifinanciering**	€ 100.000 – 1,5 mln	6–240	12

Bedragen zijn indicatieve bandbreedtes per financier.

Groeifinanciering

Partijen als Voordegroei en FundIQ financieren groei met leningen die vaak achtergesteld of blanco zijn. Ze kijken vooral naar het groeiplan en de kwaliteit van het management.

Mkb-beurs

Via NPEX geeft een onderneming obligaties of certificaten uit aan beleggers. Geschikt voor gevestigde bedrijven met een grotere kapitaalbehoefte en een verhaal dat beleggers aanspreekt.

Stapelfinanciering vraagt om een goede afstemming

Het combineren van verschillende financieringsvormen heet stapelfinanciering. Meestal vormt een bancaire financiering de basis, aangevuld met crowdfunding, een blanco lening of lease. Waar het in de praktijk misgaat is niet het stapelen zelf, maar het moment dat de situatie verandert. Herfinanciering, tegenvallende kasstromen of extra investeringen maken zichtbaar of afspraken, zekerheden en aflossing echt op elkaar zijn afgestemd.

Waar het mis kan gaan

Zekerheden

Meerdere financiers claimen dezelfde zekerheden, of de eerste financier heeft meer vastgelegd dan nodig was.

Aflossingsschema's

Schema's sluiten niet op elkaar aan, waardoor pieken in de aflosverplichting ontstaan.

Convenanten

Voorwaarden van verschillende financiers kunnen elkaar tegenwerken bij tegenvallende resultaten.

Vragen om vooraf te stellen

Het belangrijkste is niet het stapelen zelf, maar de samenhang tussen meerdere financieringen. Stel jezelf daarom de volgende vragen: wie staat waar in de structuur, welke financier beweegt mee bij tegenwind en waar zit de grootste kwetsbaarheid?

Stapelfinanciering vraagt extra aandacht bij:

- meerdere financiers met verschillende belangen
- een combinatie van korte en lange financiering
- sterke afhankelijkheid van kasstromen of waarderingen

Een vaste volgorde helpt

Bepaal eerst de bancaire basis en de zekerheden die daarvoor nodig zijn. Vul daarna aan met vormen die op andere zekerheden steunen: lease op het object, factoring op de debiteuren, crowdfunding of een blanco lening op de kasstroom. Leg vooraf vast welke financier welke zekerheid krijgt.

Starten, overname en overbrugging

Een onderneming starten

Een starter heeft geen historische cijfers, dus de beoordeling verschuift naar het ondernemingsplan, de eigen inbreng, de ervaring van de ondernemer en de privésituatie. Banken financieren starters soms wel, maar vaak in combinatie met een borgstelling zoals de BMKB-regeling, waarbij de overheid een deel van het risico draagt (zie hoofdstuk 9). Qredits richt zich specifiek op starters en kleine ondernemers, met bedrijfskredieten tot € 250.000.

Financiers die starters accepteren

Financier	Type	Bedrag	Looptijd (mnd)
ABN AMRO	Bank	vanaf € 50.000	tot 360
ING	Bank	vanaf € 5.000	12–84
Rabobank	Bank	tot € 250.000	tot 60
Collin Crowdfund	**Crowdfunding**	€ 25.000 – 5 mln	6–120
Geldvoorelkaar	**Crowdfunding**	vanaf € 25.000	6–84
Qredits Lease	**Lease**	tot € 50.000	6–60
Qredits	**Non-bank krediet**	tot € 250.000	6–240

Financiers die in het Capsearch-platform expliciet zijn aangemerkt als geschikt voor starters. Bedragen zijn indicatieve bandbreedtes.

Wat een starter klaar moet hebben

- Een ondernemingsplan met onderbouwde omzet- en kostenprognose voor minimaal twee jaar.
- Een liquiditeitsbegroting per maand voor het eerste jaar.
- Inzicht in eigen inbreng, privélasten en eventuele andere inkomsten.
- Relevante werkervaring of opleiding in de branche.

Bedrijfsovername

Een overname wordt bijna altijd met een gestapelde structuur gefinancierd. De financier beoordeelt de historische kasstroom van de over te nemen onderneming, de koopprijs in verhouding tot die kasstroom en de continuïteit na overdracht: blijven klanten, leveranciers en cruciale personeelsleden?

Een gangbare opbouw

Werkkapitaal en lease	Rekening-courant, factoring of lease voor de periode na overdracht
Senior financiering	Bancaire lening of non-bancaire partij, met zekerheden op de onderneming
Verkoperslening	Achtergestelde lening van de verkoper, soms aangevuld met een earn-out
Eigen inbreng koper	Eigen middelen, eventueel aangevuld met participaties

Financiers die aan overnames meewerken

Type	Financiers
Bank	ABN AMRO Bank, ING, Rabobank, RiverBank MKB financiering
Non-bank krediet	Floryn, Qredits, smeGo, Swishfund, WDL Cashflow
Groeifinanciering	FundIQ, Voordegroei
Mkb-beurs	NPEX Beurs
Crowdfunding	Collin Crowdfund, Crowdpartners, Geldvoorelkaar, Waardevoorjegeld
Factoring	ABN AMRO Commercial Finance, BNP Paribas Factor, ING Factoring, Rabo factoring
Lease	ABN AMRO Lease, Beequip, Rabo Lease

Wat de financier wil zien

- Jaarcijfers van de over te nemen onderneming over minimaal drie jaar.
- Een onderbouwing van de koopprijs en de afspraken met de verkoper.
- Een prognose na overname, inclusief de financieringslasten van de nieuwe structuur.

Overbruggingsfinanciering

Overbrugging slaat een brug tussen twee momenten. Een nieuw pand wordt gekocht voordat het oude is verkocht, een aankoop moet passeren voordat de langlopende financiering geregeld is, of een transformatie moet af zijn voordat herfinanciering mogelijk is. Looptijden zijn kort, de rente ligt hoger en de financier stuurt vooral op de exit.

Overbrugging van een tijdelijk liquiditeitstekort zonder vastgoed als onderpand, bijvoorbeeld in afwachting van een debiteurenbetaling of subsidie, loopt via kortlopend bedrijfskrediet (zie p. 12).

Vastgoedoverbrugging

Financier	Type	Bedrag	Looptijd (mnd)	Max. LTV
Briqwise	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 100.000	op aanvraag	70%
DCMF	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 5 mln	tot 24	75%
Fortus	**Non-bank vastgoed**	€ 400.000 – 10 mln	tot 24	85%
Mogelijk	**Non-bank vastgoed**	vanaf € 50.000	6–60	80%
WDL 1e hypotheek	**Non-bank vastgoed**	€ 100.000 – 50 mln	1–60	90%
Collin Crowdfund	**Crowdfunding**	€ 50.000 – 5 mln	6–120	100%
Geldvoorelkaar	**Crowdfunding**	vanaf € 50.000	6–120	85%

Financiers die in het Capsearch-platform zijn aangemerkt voor overbruggingsfinanciering. Bedragen en LTV zijn indicatieve bandbreedtes.

De exit bepaalt de financierbaarheid

Een overbruggingsfinancier wil vooraf weten hoe en wanneer er wordt afgelost: door verkoop van het oude pand, door herfinanciering na oplevering, of door een toegezegde langlopende financiering. Hoe concreter die exit, hoe ruimer de voorwaarden. Reken daarbij de rente terug naar de totale kosten over de verwachte looptijd, inclusief de kans dat die uitloopt.

Overheidsregelingen en garanties

Garanties en regelingen vervangen geen financieringen van geldverstrekkers, maar maken een financiering mogelijk die anders stokt op zekerheden of risico. De aanvraag loopt vrijwel altijd via de financier, niet via de ondernemer zelf.

Borgstelling MKB-kredieten (BMKB)	De overheid staat voor 90 procent borg op het BMKB-deel van een krediet. Bedoeld voor ondernemingen tot 250 fte met een jaaromzet tot € 50 mln of een balanstotaal tot € 43 mln, ook voor starters. Het maximale BMKB-krediet is tijdelijk verhoogd naar € 1,5 mln, tot en met 1 juli 2027. Er is een groen luik (BMKB-G) voor verduurzaming en in 2026 is een energieluik (BMKB-E) geïntroduceerd. Reken op hogere kosten: de financier betaalt een garantieprovisie en rekent vaak hogere behandelkosten.
Garantie Ondernemings-financiering (GO)	50 procent staatsgarantie op leningen en bankgaranties van € 1,5 mln tot € 150 mln, voor ondernemingen die in de kern gezond zijn. Verlengd tot 1 juli 2031 en sinds 1 juli 2026 ook open voor aangewezen non-bancaire kredietverstrekkers. Ook de financiering van de bouw bij projectontwikkeling kan onder de GO vallen.
Qredits	Door de overheid en banken gesteunde kredietverlener voor starters en kleine ondernemers, met kredieten tot € 250.000. Vaak gecombineerd met coaching, en daarmee een logische eerste stap als de bank nog niet financiert.
Innovatiekrediet en VFF	Leningen van RVO voor ontwikkelprojecten met technisch risico (Innovatiekrediet) en voor het toetsen van de haalbaarheid van een idee (Vroegefasefinanciering).
ROM's en Invest-NL	Regionale ontwikkelingsmaatschappijen investeren met leningen en participaties in innovatieve en groeiende bedrijven in hun regio. Invest-NL richt zich op grotere opschalingstrajecten.

Wanneer je een regeling inbrengt

- Vraag al in het eerste gesprek met een financier of die is aangesloten bij de BMKB of GO. Niet elke financier werkt met deze regelingen.
- Regelingen veranderen regelmatig. Check de actuele voorwaarden op rvo.nl voordat je ze in een voorstel opneemt.

CHECKLIST

Welke documenten heb je nodig?

Een dossier dat in één keer compleet is, wordt sneller beoordeeld en kan naar meerdere financiers tegelijk. Begin met het basisdossier en vul aan per type aanvraag.

Basisdossier: bij vrijwel elke aanvraag

- Uittreksel Kamer van Koophandel
- IB-aangifte van de ondernemer of DGA
- Jaarrekeningen van de laatste twee à drie jaar
- Actuele tussentijdse cijfers
- Prognose voor minimaal het lopende en volgende jaar (optioneel)
- Identificatie van bestuurders en UBO's
- Overzicht van bestaande financieringen en zekerheden
- Organisatieschema bij een groepsstructuur
- Toelichting op doel en hoogte van de financiering

Werkkapitaal en bedrijfskrediet

- Bankafschriften van de laatste 6 tot 12 maanden
- Liquiditeitsprognose per maand
- Debiteuren- en crediteurenlijst
- Bij online kredietverstrekkers vaak een koppeling met de bankrekening

Factoring

- Ouderdomsanalyse van de debiteuren
- Top-debiteuren met hun aandeel in de omzet
- Algemene voorwaarden en voorbeeldfacturen
- Overzicht van creditnota's en dubieuze posten

Lease

- Offerte of specificatie van het object
- Bij een gebruikt object of sale en lease back: taxatie of waardebepaling
- Jaarcijfers, vaak in beperktere vorm
- Bij grotere bedragen ook een prognose

Starten

- Ondernemingsplan met marktanalyse
- Omzet- en kostenprognose voor twee jaar
- Liquiditeitsbegroting per maand voor het eerste jaar
- Cv, overzicht eigen inbreng en privébegroting

Documenten per type aanvraag

Vastgoed voor eigen gebruik

- Koopovereenkomst of conceptkoopakte
- Taxatierapport (gevalideerd)
- Energielabel
- Huurovereenkomsten bij gedeeltelijke verhuur aan derden

Beleggingsvastgoed

- Huurlijst met looptijden en huurprijzen
- Huurovereenkomsten
- Taxatierapport en energielabel
- Exploitatieoverzicht en vastgoedportefeuille
- Vermogensoverzicht van de belegger

Projectontwikkeling

- Bouwbegroting en planning
- Omgevingsvergunning of de status daarvan
- Stand van voorverkoop of voorverhuur
- Track record van de ontwikkelaar
- Onderbouwing van de exit

Bedrijfsovername

- Intentieverklaring of koopovereenkomst
- Jaarcijfers van de over te nemen onderneming, drie jaar
- Waardering en onderbouwing van de koopprijs
- Voorgestelde financieringsstructuur
- Prognose na overname

Overbrugging

- Taxatie van zowel het nieuwe als het te verkopen object
- Onderbouwing van de exit: verkoopopdracht of toezegging herfinanciering
- Planning tot aflossing

Tip

Ontbrekende stukken zijn de meest voorkomende reden voor vertraging. Vraag ze op voordat de aanvraag de deur uitgaat, niet nadat de eerste financier erom vraagt. Zo voorkom je dat elke financier dezelfde vragen opnieuw stelt.

Financiers kunnen aanvullende of afwijkende stukken vragen. Deze checklist is een praktisch vertrekpunt, geen uitputtende lijst.

Tot slot

Het Nederlandse financieringslandschap biedt veel mogelijkheden, maar vraagt kennis en ervaring om de juiste match te maken tussen ondernemer en financier. De markt is niet krapper geworden, wel breder en selectiever. Ondernemers in het mkb doen daarom steeds vaker een beroep op hun financieel adviseur.

Voor advieskantoren: hoe pak je dit aan?

Ben je als adviseur niet altijd in de gelegenheid om ondernemers zelf te begeleiden bij financieringsvraagstukken? Je hoeft niet te kiezen tussen wel of niet helpen. Door onze advisory services te gebruiken haal je expertise én een uitgebreid netwerk van financiers in huis. Jij blijft het vertrouwde aanspreekpunt voor je klant, terwijl je wordt ondersteund door specialisten met marktkennis.

Voor ervaren specialisten

Ben jij een ervaren financieringsspecialist of accountant? Met onze adviessoftware stel je zelf een professionele aanvraag samen voor bedrijfs- of vastgoedfinanciering.

1

Eén vragenlijst

Via een slimme vragenlijst maak je in één keer een aanvraag met een professioneel memorandum voor meerdere financiers.

2

Overzicht van documenten

Je ziet overzichtelijk welke documenten nodig zijn en kunt deze eenvoudig uploaden.

3

Jij kiest de financiers

Vervolgens kies je zelf naar welke matchende financiers de aanvraag wordt verstuurd, van banken tot crowdfunds en van lease- tot factoringmaatschappijen.

Wil je een specifiek financieringsvraagstuk bespreken? Neem contact op via info@capsearch.com of 085 065 67 92.

capsearch
CONNECTING CAPITAL

Wil je meer weten?

Wil je een afspraak of heb je een andere vraag? Neem gerust contact op, ook als je een specifiek financieringsvraagstuk wilt bespreken.

Wij staan klaar om je verder te helpen.

CONTACTGEGEVENS

Spicalaan 1
2132 JG Hoofddorp
Nederland

info@capsearch.com
085 065 67 92