

AANKOOPGIDS VOOR ONDERNEMERS

Bedrijfspand kopen in Almere

Praktisch, helder en direct toepasbaar. Van financiering
tot sleuteloverdracht.

Financiering

Aankoopproces

Eigen geld

Checklist

Starters

Fouten vermijden

01 — INTRODUCTIE

Voor je begint

Steeds meer ondernemers kiezen ervoor om een bedrijfspand te kopen in plaats van te huren. Je bouwt vermogen op, bent niet afhankelijk van een verhuurder en je maandlasten zijn stabiel en fiscaal aftrekbaar.

Toch voelt de financiering voor veel ondernemers als een black box. Wanneer kom je in aanmerking? Hoeveel eigen geld heb je nodig? En hoe werkt het aankoopproces precies?

Deze gids geeft je antwoord zonder vakjargon en zonder omwegen. Na het lezen weet je wat er op je afkomt en hoe je je het beste voorbereidt.

**Wat financiers willen zien**

Welke cijfers en documenten er echt toe doen bij een financieringsaanvraag.

**Eigen geld en bijkomende kosten**

Hoeveel cash je klaar moet hebben, inclusief de kosten die velen vergeten.

**Stap voor stap aankoopproces**

Van zoektocht tot sleuteloverdracht. Alles wat je kunt verwachten en wanneer.

**Fouten vermijden**

De meest gemaakte fouten van andere ondernemers, zodat jij ze niet hoeft te maken.

Hoe je deze gids gebruikt

Lees hem van voor naar achter, of sla direct naar het hoofdstuk dat voor jou relevant is. De checklist op pagina 9 kun je direct gebruiken bij het samenstellen van je financieringsdossier.

02 — LOCATIE

Waarom juist Almere?

Almere is een van de snelst groeiende steden van Nederland en voor ondernemers een steeds aantrekkelijkere vestigingsplaats dan Amsterdam of Utrecht.

230k+

inwoners en groeiend

<30

minuten van Amsterdam CS

30%lagere m² prijs dan Amsterdam**#2**

snelst groeiende stad van NL

POPULAIRE BEDRIJVENTERREINEN IN ALMERE

**De Vaart**

Almere's grootste bedrijventerrein. Uitstekend bereikbaar via de A6. Ideaal voor logistiek, productie en opslag.

Gooisekant

Centrale ligging nabij het centrum. Geschikt voor kantoren, dienstverlening en gemengd gebruik.

Almere Poort

Modern en toekomstgericht. Groot aanbod nieuwbouwkavels. Populair bij snelgroeiende bedrijven.

Buitenvaart

Rustige, gemengde omgeving. Interessant voor creatieve ondernemers en zakelijke dienstverleners.

03 — FINANCIERING

Waar kijken financiers naar?

Of je nu bij een bank aanklopt of bij een alternatieve financier, ze beoordelen dezelfde kernpunten. Dit zijn de acht dingen die er echt toe doen.

01

Omzet en winstgevendheid

Financiers willen bij voorkeur minimaal twee jaar jaarcijfers zien. Stabiele of groeiende inkomsten geven vertrouwen. Verlies in een jaar kan, maar moet verklaarbaar zijn.

02

Cashflow

Niet winst, maar cashflow telt. Kun je maandelijks de rente en aflossing dragen naast je overige bedrijfskosten? Dat is de centrale vraag bij elke beoordeling.

03

Eigen inbreng

Hoe meer eigen geld, hoe makkelijker de financiering. Financiers vragen doorgaans 10 tot 30% van de aankoopprijs. Bij starters geldt dit vrijwel altijd als harde eis.

04

Het pand zelf

Bestemming, courantheid en taxatiewaarde bepalen mede de financierbaarheid. Een sterk pand maakt het proces significant eenvoudiger.

05

Ervaring en track record

Hoe lang bestaat je bedrijf? Meer ervaring en stabiliteit zorgen voor meer vertrouwen bij de financier.

06

Huidige schulden

Openstaande leningen en leasecontracten worden meegenomen. Transparantie is cruciaal. Verrassingen halverwege het proces werken altijd tegen je.

07

Branche en risicoprofiel

Horeca en retail gelden als risicovoller. Alternatieve financiers zijn hier doorgaans flexibeler dan traditionele banken.

08

Huurinkomsten

Ga je een deel verhuren? Huurcontracten verhogen de financierbaarheid aanzienlijk, zeker bij langlopende contracten met solide huurders.

Starters: er zijn mogelijkheden

Heb je nog geen twee jaar jaarcijfers? Dan zijn er soms alsnog opties, maar de voorwaarden zien er anders uit. Denk aan een hogere eigen inbreng, extra zekerheid of een gespecialiseerde financier. Neem contact op en we kijken samen wat haalbaar is.

04 — EIGEN MIDDELEN

Hoeveel eigen geld heb je nodig?

Dit is de vraag die vrijwel elke ondernemer bezighoudt. En terecht, want het gaat verder dan alleen de eigen inbreng op de aankoopprijs.

EIGEN INBRENG OP DE AANKOOPPRIJS

MINIMUM 10% Ideaal pand, sterk financieel profiel	GEBRUIKELIJK 20% Gangbaar gemiddelde bij de meeste aanvragen	LET OP 30% Bij hoger risicoprofiel of minder courant pand
--	---	--

BIJKOMENDE KOSTEN — VERGEET DEZE NIET

Overdrachtsbelasting (bestaande bouw)	10,4% van de aankoopprijs
Notariskosten	circa 1.500 tot 3.500 euro
Taxatiekosten	circa 1.000 tot 2.500 euro
Verbouwing en inrichting	Sterk variabel, altijd buffer reserveren
Werkkapitaal buffer	Minimaal 2 tot 3 maanden vaste lasten

PRAKTISCH VOORBEELD

Post	Pand 300.000	Pand 500.000	Pand 800.000
Eigen inbreng (20%)	60.000	100.000	160.000
Overdrachtsbelasting	31.200	52.000	83.200
Bijkomende kosten	circa 8.000	circa 10.000	circa 13.000
Totaal benodigd	circa 99.000	circa 162.000	circa 256.000

Indicatief. OVB is 10,4% voor commercieel vastgoed (2024). Bedragen kunnen afwijken op basis van uw situatie.

Let op bij nieuwbouw

Bij nieuwbouw betaal je geen overdrachtsbelasting, maar 21% btw. Als ondernemer met btw-belaste activiteiten kun je die meestal terugvragen bij de Belastingdienst. Houd er wel rekening mee dat je het bedrag eerst zelf moet voorfinancieren.

05 — OPTIES

Welke financieringsvormen zijn er?

Je hoeft niet altijd bij de bank aan te kloppen. Er zijn meerdere routes, elk met hun eigen voor en nadelen.

MEEST GANGBAAR

Bancaire lening

Je leent bij een bank met het pand als onderpand. Lange looptijden en lage rente, maar strenge eisen en een traag beoordelingsproces.

Laagste rente · Lange looptijden · Grote bedragen

Strenge criteria · Trage besluitvorming

FLEXIBELER

Alternatieve financier

Zakelijke kredietverstrekkers buiten het bankwezen. Sneller en soepeler, maar doorgaans hogere rente.

Snelle beslissing · Soepelere eisen

Hogere rente · Soms kleinere bedragen

SOMS MOGELIJK

Verkoper financiering

De verkoper financiert een deel van de koopprijs. Handig als extra laag naast een bancaire financiering.

Extra financieringslaag · Flexibele condities

Niet altijd mogelijk · Verkoper moet willen

TIJDELIJK

Overbruggingskrediet

Kort krediet om de periode te overbruggen tussen twee transacties, zoals bij verkoop van een huidig pand.

Snel beschikbaar · Flexibel

Hoge rente · Korte looptijd

KAPITAALVRIENDELIJK

Sale and leaseback

Verkoop het pand aan een vastgoedinvesteerder en huur het terug. Liquiditeit komt vrij, maar je bent geen eigenaar meer.

Liquide middelen vrij · Balansvriendelijk

Geen eigendom meer · Huurafhankelijk

AANVULLEND

Rekening courant

Werkkapitaallijn voor dagelijkse liquiditeit naast de vastgoedfinanciering. Flexibel op en afboeken.

Direct inzetbaar · Flexibel gebruik

Hogere rente · Niet voor grote bedragen

Het aankoopproces stap voor stap

Weten wat er komen gaat, zorgt voor rust. Hier is het complete proces van eerste idee tot sleuteloverdracht bij de notaris.

1 Zoektocht naar een pand

Breng je wensen in kaart: locatie, oppervlak, bestemming en budget. Werk samen met een bedrijfsmakelaar in Almere voor de beste opties en marktkennis.

Gemiddeld 2 tot 8 weken

2 Indicatieve financiering aanvragen

Neem vroeg contact op met Nova. Wij geven snel een indicatie, zodat je met zekerheid kunt onderhandelen en geen tijdsdruk ervaart bij het uitbrengen van een bod.

Gemiddeld 3 tot 5 werkdagen

3 Onderhandeling en koopovereenkomst

Breng een bod uit en onderhandel over prijs en voorwaarden. Laat de koopovereenkomst altijd controleren door een jurist of gespecialiseerde makelaar.

Gemiddeld 1 tot 3 weken

4 Taxatie en documentatie aanleveren

De financier laat het pand taxeren. Jij levert de benodigde financiële stukken aan. Een compleet dossier bespaart al snel een paar weken doorlooptijd.

Gemiddeld 2 tot 4 weken

5 Kredietbeoordeling en goedkeuring

De aanvraag wordt beoordeeld. Via Nova vergelijk je automatisch meer dan 50 financiers, waardoor we de meest passende match voor jouw situatie kunnen vinden.

Gemiddeld 1 tot 3 weken

6 Notaris en sleuteloverdracht

De koopakte en hypotheekakte worden getekend bij de notaris. De sleutels zijn van jou.

1 dag

De meest gemaakte fouten

Leer van anderen. Dit zijn de fouten die we het vaakst zien bij ondernemers, en die je kunt voorkomen als je dit weet.

1 Te laat financiering regelen

Veel ondernemers zoeken pas een financier nadat ze een pand op het oog hebben. Dat levert tijdsdruk op en verzwakt je onderhandelingspositie. Regel een indicatieve goedkeuring al tijdens je zoektocht.

2 Te weinig eigen geld reserveren

De aankoopprijs is niet het enige. Vergeet de overdrachtsbelasting (10,4%), de notaris en de taxatie niet. Reserveer altijd meer dan je denkt nodig te hebben.

3 Cashflow vergeten

Een hoge winst wil niet zeggen dat je de maandlasten kunt dragen. Financiers kijken naar vrije cashflow. Breng dit in beeld voordat je een bod uitbrengt.

4 Alleen naar de rente kijken

De laagste rente is niet altijd de beste deal. Kijk ook naar de looptijd, het aflossingsschema en eventuele boetes bij vervroegde aflossing.

5 Verbouwingskosten onderschatten

Een pand even aanpassen loopt snel op tot tienduizenden euro's. Laat altijd een offerte maken voor de koop en reserveer standaard 15 tot 20% extra voor onverwachte kosten.

6 Administratie niet op orde

Ontbrekende jaarcijfers of onduidelijke stukken vertragen het proces enorm. Zorg dat je dossier compleet is voordat je start.

7 Te weinig partijen vergelijken

De eerste aanbieding is zelden de beste. Via Nova vergelijk je automatisch meer dan 50 financiers, zodat je zeker weet dat je de meest passende deal hebt afgesloten.

08 — CHECKLIST

Dit heb je nodig

Wat je precies moet aanleveren verschilt per situatie en per financier. Onderstaande lijst geeft een goed beeld van wat er doorgaans gevraagd wordt.

Financiële documenten	Pand en transactie	Bedrijf en persoon
✓ Jaarrekeningen (minimaal 2 jaar) Soms volstaat 1 jaar, afhankelijk van financier en situatie ✓ Aangifte vennootschapsbelasting Doorgaans 1 of 2 jaar toereikend ✓ Bewijs eigen inbreng Bankafschrift waaruit het beschikbare bedrag blijkt ✓ Bankafschriften Alleen bij online financiers zoals New10 of Floryn, 13 maanden ✓ Tussentijdse cijfers Alleen als het lopende jaar een wezenlijk ander beeld geeft	✓ Koopovereenkomst of concept koopakte ✓ Taxatierapport Financier regelt dit doorgaans zelf of geeft opdracht daartoe ✓ Huurcontracten Alleen relevant als je een deel gaat verhuren ✓ Verbouwingsbegroting Alleen als er sprake is van een verbouwing die meegefinancierd wordt	✓ Geldig identiteitsbewijs ✓ Organogram of aandeelhoudersstructuur Relevant als er meerdere entiteiten of aandeelhouders zijn ✓ Ondernemersplan Voornamelijk bij starters zonder jaarcijfers

Geen zorgen als je niet alles hebt

Nova helpt je bij het samenstellen van het dossier en bepaalt samen met jou wat voor jouw aanvraag relevant is. Zo start je goed en verlies je geen tijd met onnodige documenten.

09 — OVER NOVA

Hoe Nova ondernemers helpt

Nova Financieringen is geen bank. We zijn een onafhankelijke financieringsadviseur met toegang tot meer dan 50 financiers. We werken voor de ondernemer, niet voor de geldverstrekker.

50+**financiers**

Van grootbanken tot gespecialiseerde vastgoedfinanciers

3–5**werkdagen**

Voor een indicatieve goedkeuring, geen weken wachten

100%**onafhankelijk**

We worden niet betaald door financiers

1**aanspreekpunt**

Persoonlijk contact van gesprek tot overdracht

WAT JE VAN ONS KUNT VERWACHTEN

✓ **Gratis oriëntatiegesprek**
Vertel ons je situatie en we geven je direct eerlijk advies. Vrijblijvend en zonder verplichtingen, geen standaard verkooppitch.

✓ **Dossieranalyse en haalbaarheidsadvies**
We beoordelen je financiële positie en adviseren over de haalbaarheid voor je een aanvraag doet. Eerlijk, ook als het antwoord lastig is.

✓ **Marktuitleg bij meer dan 50 financiers**
We presenteren jouw aanvraag bij de meest passende financiers tegelijk. Zo krijg je de beste condities zonder dat je zelf tien gesprekken hoeft te voeren.

✓ **Onderhandeling namens jou**
We onderhandelen over rente, looptijd en voorwaarden. Onze marktkennis levert aantoonbaar betere deals op dan wanneer je dit zelf doet.

✓ **Begeleiding tot en met de overdracht**
Tot en met de sleuteloverdracht bij de notaris staan wij naast je. Vragen, vertragingen of onverwachte situaties, wij lossen het op.



KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP?

Benieuwd wat er mogelijk is voor **jouw situatie?**

Onze adviseurs denken graag met je mee. Vrijblijvend, zonder verplichtingen en zonder vakjargon.



Plan een gratis gesprek

Wij nemen de tijd voor jouw situatie. Geen standaard verkooppitch.

novafinancieringen.nl/afspraken-maken



Bel ons direct

Bereikbaar op werkdagen van 9:00 tot 17:30.

085 760 7400



Stuur een bericht

Liever eerst schriftelijk? We reageren snel.

novafinancieringen.nl/contact

novafinancieringen.nl · 085 760 7400 · info@novafinancieringen.nl