

Finansiering – med rådgivning på köpet

15.11.2018



Ett tillskott i kassan vid rätt tillfälle kan göra hela skillnaden för ditt företag. Men hos Ålandsbanken får du mer än bara ett lån. – Vi vill hjälpa våra kunder hela vägen och är väldigt duktiga inom våra områden, säger David Lundqvist, ansvarig för kreditgivningen inom Private Banking på Ålandsbanken.

Istället för att vara bra på mycket inom kreditgivning, har Ålandsbanken valt den motsatta strategin: att bli bäst inom ett fåtal utvalda segment.

– Ålandsbanken har en lång erfarenhet av kreditgivning inom värdepappershantering, fastigheter samt nybyggnation och det är också där som vi valt att fokusera, säger David Lundqvist, ansvarig för kreditgivningen inom Private Banking på Ålandsbanken i Sverige.

Förutom själva kreditgivningen är ambitionen att ge sina kunder ett större mervärde, bland annat genom att rekrytera specialister inom respektive område.

– Vi har nischade experter som uteslutande arbetar med till exempel fastighetsrelaterade skattefrågor, vilket gör oss väldigt duktiga inom våra områden, fortsätter David Lundqvist, som själv har en bakgrund som vd för ett fastighetsbolag.

Förståelse för fastighetsaffärer

Kunden får med andra ord inte bara hjälp

med finansieringen utan även återkommande rådgivning.

- Vi kan fastigheter och strukturerna som krävs vid nyproduktion eller inköp av ett befintligt bestånd. Tillsammans med kunden syr vi ihop hela paketet, från ax till limpa. Vi kan allt, förutom själva byggandet av huset.

Många gånger finns David och hans kollegor med redan innan ett förvärv genomförs för att bistå med rådgivning.

- Vi har stor förståelse för hur fastighetsaffärer genomförs och vet hur krediter ska anpassas och vilka skattetekniska delar som man måste ta hänsyn till.

Varar över tid

Även på värdepapperssidan är kunskapen stor där kreditgivning är ett av flera sätt att förvalta ett befintligt kapital.

- Vi vill gärna vara med kunden på båda sidorna om balansräkningen - både när det gäller finansiering och kapitalförvaltning, säger David Lundqvist och beskriver sina kunder som entreprenörer med stor kunskap och kapacitet att verka i såväl goda som lite svårare tider.

- Vi arbetar för att ha en relation som varar över tid. Våra kunder gör inte ett projekt i livet, utan flera. Och då ska vi alltid finnas där.

Fyra tillfällen när du ska vända dig till Ålandsbanken:

Investera i fastigheter

Exempel: Kunden köper ett bolag med hyresfastigheter i göteborgsområdet.

"Vi hjälper kunden redan innan förvärvet med hur affären ska göras, vilka krediter som behövs, samt vilka skattetekniska delar som det måste tas hänsyn till."

Bygga nytt

Exempel: Kunden planerar att bygga ett fyrtiotal hyresrätter i stockholmsområdet och har eller ska förvärva en tomt.

"Vi bjuder in våra samarbetspartner (skattejurist, rådgivare kring bostadsrättsbildning samt mäklare som ska sälja lägenheterna) och syr ihop ett färdigt paket åt kunden. Vi tar fram hela strukturen och är med kunden i samtliga steg

fram till färdig fastighet.”

Bolån för entreprenörer

Exempel: Kunden har hela kapitalet i sitt bolag samt en ojämn inkomst.

”Vi har en stor förståelse för att entreprenörens inkomst kan se olika ut och har stor erfarenhet hur vi kan räkna på det för en tydlig helhetsbild, samt hitta en bra lösning.”

Depåkrediter

Exempel: Kunden kommer in till oss med en depå på ett värde om 20 miljoner kronor och vill öka avkastningen.

”Vi hjälper kunden att belåna sin egen depå vilket ger en högre avkastning på eget kapital, alternativt kan pengarna användas för en investering. Depåkrediter skapar handlingsutrymme för att snabbt kunna agera när goda affärsmöjligheter dyker upp!”

Artikel från tidningen Private Banking

Text: Anders Carlén / Foto: Viktor Fremling