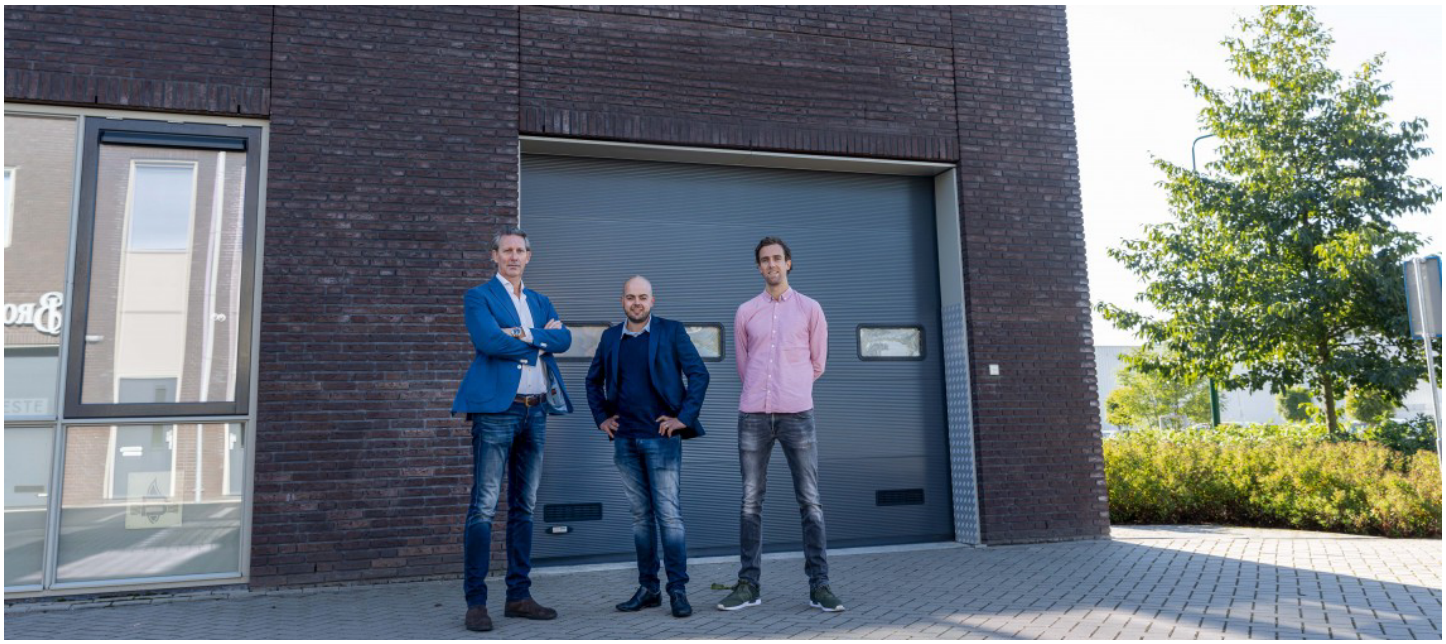
VASTGOED JOURNAAL

‘Achter elk bedrijf zit een ondernemer met een verhaal’

11-10-2021 13:47



“Het is heel simpel”, zegt Guus Oerlemans, één van de oprichters van Briqwise, “als een ondernemer voor de coronacrisis goed presteerde, is er geen reden om aan te nemen dat hij er nu niets meer van kan.” Als het verhaal klopt, vindt Briqwise een investeerder om die onderneming te financieren. “Soms is zelfs binnen een paar dagen een financiering van A tot Z rond. Snelheid is een belangrijke USP van ons.”

“Grootbanken moeten zich aan regelgeving houden wat dit soort financieringen voor hen lastiger maakt"

Ruim tweeënhalf jaar geleden is Briqwise op de markt gekomen. Met de focus op ondernemers die op zoek zijn naar vastgoedfinanciering, sprong Oerlemans samen met Pieter Porte en Frank van Dongen in het gat dat grootbanken op dat vlak lieten vallen. “De trend die al zichtbaar is, is dat banken een terugtrekkende beweging maken als het gaat om financieren van vastgoed. Binnen specifieke sectoren is dat nog eens extra versterkt”, zegt Oerlemans. “Grootbanken moeten zich aan regelgeving houden wat dit soort financieringen voor hen lastiger maakt. Daardoor is het MKB nu wel het kind van de rekening. Want met financieringsvragen tot zeg één miljoen euro komen ze bij de bank vaak in een automatiseringsstraat terecht die de aanvraag beoordeelt. Vervolgens zegt de computer ‘ja’ of ‘nee’. Als die ‘ja’ zegt, krijgt de ondernemer een mooie aanbieding, maar het is steeds vaker ‘nee’. En vroeger kon de ondernemer nog de bankmedewerker bellen die hij van de voetbalclub kent om het alsnog te regelen. Dat kan nu niet meer. En dat geeft alternatieve financieringen zoals die wij leveren steeds meer ruimte.”

VASTGOED JOURNAAL



Rendement

VASTGOED JOURNAAL



Tegelijkertijd is het geen verrassing dat investeerders die op zoek zijn naar rendement juist bij die partijen aankloppen. “Met een spaarrente die nihil of zelfs negatief is moeten zij toch iets ondernemen. Dan is het financieren van vastgoed een goede mogelijkheid.” Met het financieren van bedrijfspanden, bedrijfswoningen, (landbouw)grond en recreatievastgoed richt Briqwise zich nadrukkelijk op de zakelijke markt. Zowel verhuurde panden als panden voor eigen gebruik zijn welkom. “Ik vind de zakelijke markt ook de leukste tak van sport. Bij het financieren van een eigen woning of verhuurd appartement is het meer rechttoe rechtaan. Wij kijken echt naar het vastgoed en de ondernemer en luisteren naar zijn historie en toekomstvisie.” Oerlemans geeft het voorbeeld van een stel dat een camping wilde overnemen. Eén was ondernemer en de vrouw was nog in loondienst. “Ze hadden een goed businessplan, prima eigen inbreng en kwamen met de overname van een bestaande camping in een gespreid bedje. Bij de bank werden ze gezien als een starter en die wilde het stel niet financieren. Als je keek naar het plan vond ik het risico acceptabel en konden wij onze investeerder, naast een mooi rendement, door een 1e hypotheek op het vastgoed een goede zekerheid bieden. Binnen een dag was deze financieringsaanvraag dan ook door een investeerder geclaimd.”

Over Briqwise
Briqwise biedt investeerders en ondernemers de next step in vastgoedfinanciering. Ons team van experts begeleidt de investerings- en financieringsaanvraag van begin tot einde. Dit betekent dat we zowel de ondernemers als de investeerders volledig ontzorgen. Het team van Briqwise bestaat uit ervaren ondernemers die hun sporen verdiend hebben in de financiële sector en ruime ervaring hebben met vastgoedtransacties.

Platform
Met dit voorbeeld geeft Oerlemans direct de werkwijze van Briqwise aan. “Wij omschrijven ons als een platform waar investeerders en ondernemers samenkomen. Aan de ene kant komen er financieringsvragen van ondernemers bij ons binnen. Nadat wij deze aanvragen hebben doorgelicht, een gesprek met de ondernemer hebben gehad én een analyse van het bedrijf hebben gemaakt, stellen we een informatiememorandum op. De bij ons aangesloten investeerders krijgen vervolgens een melding en kunnen de financieringsaanvraag in optie nemen of claimen. Momenteel is het zo dat wie het eerst komt, wie het eerst maalt.”

"Ongeveer driekwart van de investeerders die met Briqwise werken zijn zelf oud ondernemer of nog steeds

ondernemer"

Ongeveer driekwart van de investeerders die met Briqwise werken zijn zelf oud ondernemer of nog steeds ondernemer. Briqwise begon met vijftig investeerders maar dat aantal is inmiddels flink uitgebreid en nog steeds groeiende. Financieringsaanvragen komen veel via intermediairs, bedrijfsadviseurs of financieringsadviseurs. Oerlemans: “De aanvragen die via hen bij ons komen zijn vaak ook betere aanvragen dan via het directe kanaal omdat zij al een scan hebben uitgevoerd naar de haalbaarheid van de financiering. We zien ze ook als onze ambassadeurs. We hebben intermediairs die veel zaken met ons doen omdat ze precies weten wat ze van ons kunnen verwachten. Die voorspelbaarheid is fijn werken voor Briqwise, voor de intermediair en natuurlijk ook voor de klant.”

Regionaal



Bij Briqwise kan men voor een financieringsbehoefte vanaf € 100.000 terecht. Samen met Jan Dekker (Noord) en Eric Mennink (Oost) die respectievelijk de regio’s Noord en Oost-Nederland dekken handelt Oerlemans, die zelf regio Zuid bestiert, de financieringsaanvragen af. “Persoonlijk contact is de backbone van ons bedrijf. En we hebben met deze verdeling samen met de intermediairs een goede landelijke dekking. Voor regio West staat op dit moment nog een vacature open als accountmanager.”

Oerlemans erkent dat voor veel ondernemers Briqwise in het begin de next-best oplossing was. “Dan waren ze bij hun eigen huisbank geweest en hadden daar een afwijzing gehad en dan kwamen ze bij ons terecht. Dat is nu wel aan het veranderen. We worden bekender, het netwerk van intermediairs groeit en we werken snel en efficiënt. Daardoor komen meer en meer aanvragen als eerste naar ons. Als er een aanvraag binnenkomt, ligt er binnen 24 uur een indicatief voorstel in de bus. We voeren vervolgens zo snel als kan een gesprek met de klant en beoordelen de aangeleverde documentatie. Na een interne 4-ogen check komt het financieringsvoorstel in de mail. Snelheid is een belangrijke USP van ons.”

Opschalen

VASTGOED JOURNAAL



Briqwise heeft sinds de start van het bedrijf circa 150 vastgoedfinancieringen verstrekt. Sinds dit jaar is het bedrijf ook in Australië actief. En er staan meer landen op de planning. Oerlemans: “We willen in 2025 één miljard aan financieringen in vijf landen faciliteren. Tweehonderd miljoen per land moet haalbaar zijn.” De reden dat Briqwise haar vleugels wil uitslaan, heeft volgens hem alles te maken met de schaalbaarheid van het product. “Wereldwijd is een financieringsvraag bij ondernemers en financieringsaanbod van investeerders. En de kern van onze dienstverlening is, los van de persoonlijke contacten met de ondernemers en investeerders, voor een groot deel via een zelf gebouwd platform geautomatiseerd. Dat zorgt er dus voor dat het schaalbaar is omdat we heel efficiënt kunnen werken.”

VASTGOED JOURNAAL



Over Guus Oerlemans
Guus Oerlemans studeerde Bedrijfseconomie (BSc) en Finance (MSc) in Tilburg. Na werkzaam geweest te zijn bij een Family Office, grootbank en een Crowdfundplatform vond hij dat het tijd was voor een eigen onderneming. Samen met Pieter Porte en Frank van Dongen startte hij in 2018 Briqwise. Voor de klant door het vuur gaan op een transparante manier geeft Guus veel energie.

Over Jan Dekker
Jan Dekker heeft na zijn studie Bedrijfseconomie en tijdens zijn professionele dartcarrière (tien WK deelnames) altijd in de financiële dienstverlening gewerkt. Dat deed hij drie jaar bij een landelijke intermediairsorganisatie en sinds 2014 voor zijn eigen onderneming Noordfin. Hier begeleidde hij ondernemers in hun route naar de best passende financiering. Jan is altijd een puzzelaar geweest en probeert minder in de gebaande paden te denken. Een steentje bijdragen om de wensen van ondernemers uit te laten komen geeft hem een kick. Het is een verademing voor Jan om de concullega's van het verleden nu als intermediairs bij Briqwise te mogen verwelkomen.

Over Eric Mennink
Eric Mennink heeft een achtergrond in het vastgoed en is met zijn expertise bij verschillende ondernemingen werkzaam geweest, veelal in directiefuncties. Tijdens zijn carrière was Eric onder andere verantwoordelijk voor het schrijven van prospectussen voor vastgoedinvesteringen. Een werkzaamheid die goed in lijn ligt met de activiteiten die hij bij Briqwise uitvoert. Via een wederzijdse relatie kwam Eric bij Briqwise terecht. Omdat de werkzaamheden die hij uitvoert goed in zijn straatje liggen (en in de regio) was de keuze om aan te sluiten bij Briqwise snel gemaakt.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie