VASTGOED JOURNAAL

'We hebben vanaf het begin gedacht vanuit de belegger'

13-10-2022 10:56



‘Four guys and a powerpoint’, zo omschreef één van de vier oprichters van het Tilburgse SolidBriQ, de Engelsman Calvin Davies, hun onderneming begin mei vorig jaar toen ze van start gingen. Medeoprichter Jeroen Walhout vertelt ’t een beetje gekscherend, want inmiddels heeft deze vastgoedfinancier 22 mensen in dienst en is er voor ruim 600 miljoen aan financieringen verstrekt. Samen met Frank Hermens en Gerard Schalk maakten deze ‘four guys’ dus een heuse kick-start. Vastgoedjournaal vraagt zich af waar dit succesverhaal op gebaseerd is en gaat in gesprek met Jeroen Walhout, Gerard Schalk en Thari van Riel.

VASTGOED JOURNAAL



Allereerst even iets over de naam, die al meteen duidelijk maakt dat ‘de stenen’ centraal staan bij de financiering van het vastgoed. Niet het inkomen van de leningnemer, maar de kwaliteit van het onderpand. Om die kwaliteit goed in beeld te brengen werkt SolidBriQ samen met een groep speciaal geselecteerde, ervaren taxateurs. Dat is één, want behalve dat SolidBriQ de stenen centraal stelt, richt ze zich ook op één bepaalde doelgroep, namelijk ervaren beleggers, zowel groot als klein. Bovendien heeft ze van meet af aan voor ogen gehad met iets te komen waar beleggers naar op zoek waren.

Jeroen Walhout: “We wilden absoluut geen me-too product neerzetten, maar een onderscheidend product. We hebben dus vanaf het begin gedacht vanuit de belegger en waar die behoefte aan zou hebben. Dat maakt ons, denk ik, tamelijk uniek in het Nederlandse landschap van vastgoedfinanciers van verhuurde woningen. Een belegger zoekt een financier die meegroeit met hem. Die zijn groei faciliteert. Zo kan een belegger bij ons tussentijds altijd zijn hypotheek verhogen, in plaats van ‘m over te sluiten.” Daardoor blijft volgens hem de belegger flexibel. Want hij kan de overwaarde opnemen en weer investeren in zijn portefeuille om verder te groeien. Een hypotheek bij SolidBriQ kan zelfs worden meegenomen naar een andere woning of worden doorgegeven aan een nieuwe koper. Deze unieke opties zijn zeker nu, met de sterk stijgende hypotheekrentes, een belangrijk aspect voor de klant.

Waar Thari van Riel nog aan toevoegt: “Wij kennen overigens geen of veel minder aflossingsverplichtingen, waardoor een belegger veel meer cash-flow heeft om door te investeren in zijn onderneming. Dat is in deze

tijd, waarin panden verduurzaamd moeten worden, waarover zo meteen meer, belangrijk. Daarnaast krijgt een belegger die zijn portefeuille bij ons financiert boven een bepaald bedrag een zogenaamde loyaliteitskorting, een korting op de rente. Ook bieden we beleggers de zogenaamde portfolio groeifaciliteit, eigenlijk een soort kredietfaciliteit waaruit hij kan putten wanneer het nodig is. Allemaal zaken die gericht zijn om de belegger zo goed mogelijk van dienst te zijn.”



Buiten de gebaande paden

Daarop inhakend: een ander belangrijk aspect waar SolidBriQ al vanaf haar oprichting aan werkt, was de vraag: wat gaan we financieren? Waar heeft de belegger behoefte aan? Gerard Schalk legt uit: “Een standaard appartementje dat verhuurd is, dat doet iedereen. Maar alles wat net even anders is, wordt al gauw lastig voor de meeste financiers. Maar niet voor ons. Zo doen wij, als een van de weinigen, ook de financiering van short stay verhuur en de huisvesting van arbeidsmigranten. Daarnaast zijn we volop bezig met de op het ogenblik sterk stijgende energieprijzen en gevolgen die dat zal hebben voor de woningmarkt. Voor beleggers is dat aan de ene kant een bedreiging, omdat huurders wellicht straks hun energierekening niet meer kunnen betalen. Aan de andere kant biedt de situatie een kans om te verduurzamen en woningen energiezuiniger te maken of minder afhankelijk van fossiele energiebronnen. Wij bieden producten om woningen of zelfs complete portefeuilles te verduurzamen.”

VASTGOED JOURNAAL

Kansrijke tijden

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

SolidBriQ is dus voortdurend bezig met te kijken hoe ze met haar producten de belegger zo goed mogelijk van dienst kan zijn en ook hoe ze kan inspelen op de huidige ontwikkelingen. Want zoals Jeroen Walhout schetst, is er momenteel nogal wat gaande en zijn er tal van zaken die invloed hebben op de vastgoedmarkt. Niet alleen bedreigende, zoals regulering van de middenhuur en opkoopbescherming, maar ook kansrijke zoals de huisvesting van asielzoekers. Jeroen Walhout: “Dat laatste vraagt om andere oplossingen, want er is al een groot woningtekort. Maar het vraagt ook om andere financieringsoplossingen. Wij bieden beleggers, zoals gezegd, niet alleen financieringen voor de wat lastiger huisvestingsvormen, maar ook transformatiefinancieringen en nieuwbouwfinancieringen om aan die woningvraag tegemoet te komen.”

Herfinancieren op betere voorwaarden
Jeroen Walhout wijst er vervolgens op dat grootbanken zich steeds meer terugtrekken uit het commercieel vastgoed, waardoor beleggers die hun portefeuille op dit moment moeten herfinancieren dat moeten doen op minder goede voorwaarden. “Wij kunnen dat doen op vaak veel betere voorwaarden. Want wij kunnen grote financieringen van, zeg, 50 miljoen ook aan. Iets wat veel andere alternatieve financiers niet kunnen. Wij hebben andere fundinglijnen en worden gefinancierd door o.a. internationale verzekeraars en zijn daardoor ook minder afhankelijk van de kapitaalmarkt.”

Meer weten?
Benieuwd hoe SolidBriQ u als vastgoedbelegger van dienst kan zijn met slimme (her)financieringen? Kijk dan op: www.solidbriq.com of neem contact met ons op via +31 85 820 0000.

SolidBriQ in het kort

Duidelijk is wel dat de vier oprichters van SolidBriQ wisten waar ze aan begonnen en een scherp omlijnd idee hadden van wat ze wilden. Plus dat ze de nodige kennis en ervaring hadden voordat ze aan dit avontuur begonnen. Zo hebben Jeroen Walhout en Frank Hermens samen diverse bedrijven opgebouwd en uitgebouwd en hebben ze veel kennis van bedrijfsprocessen en de commerciële aspecten van ondernemerschap. Gerard Schalk beschikt over de nodige vastgoedkennis die hij met name opdeed bij FGH Bank en Rabobank Real Estate Finance. Calvin Davies tot slot brengt zijn kennis en netwerk in van internationale funding.

Redactie