VASTGOED JOURNAAL

Briqwise: ‘We combineren zekerheid met gezond boerenverstand’

15-10-2024 13:54



Ondernemers die hun droom verwezenlijken en investeerders die een aantrekkelijk rendement realiseren, die missie jaagt Briqwise na door beide partijen bij elkaar te brengen. Daarmee heeft de geldnemer betere kansen om een lening te krijgen dan bij traditionele financiers. ‘We combineren zekerheid met gezond boerenverstand’, vertelt Guus Oerlemans, medeoprichter en partner van Briqwise. ‘Juist het verhaal achter de financieringsaanvraag is ook belangrijk. Daarom kijken we zowel naar de financiële positie van de geldnemer als het vastgoed dat als zekerheid geldt voor de financiering.’

Wekelijks worden er ongeveer vijf nieuwe projecten op het platform geplaatst. Dit zijn financieringsaanvragen van ambitieuze ondernemers of professionele beleggers die een pand willen kopen, herfinancieren, transformeren of bouwen. Zij komen vrijwel altijd via een intermediair bij Briqwise terecht met een helder plan en een flinke dosis energie. Wordt de financiering gefiatteerd, dan wordt deze online aangeboden en hebben investeerders twee dagen om zich in te schrijven. Deze investeerders zijn veelal succesvolle ondernemers of oud-ondernemers die minimaal 100.000 euro per project in kunnen leggen.

VASTGOED JOURNAAL



‘Het rendement op onze projecten ligt op dit moment tussen 6,5 en 8,5 procent. Het vastgoed is het onderpand en als investeerder heb je het eerste recht van hypotheek’, zegt Oerlemans. ‘We garanderen de betaling van de maandelijkse aflossing en rente, en regelen het hele financiële, juridische en administratieve proces. Kortom: een aantrekkelijk rendement, tegen een laag risico en zonder gedoe.’

Transparante financieringen

Briqwise werd in 2018 opgericht door Guus Oerlemans, Frank van Dongen en Pieter Porte. Van Dongen en Porte kennen elkaar uit hun studententijd; Oerlemans werd door een gezamenlijke kennis aangedragen. Samen zagen zij een financieringslandschap waaruit de banken zich steeds verder terugtrokken, terwijl vermogende Nederlanders zochten naar goede manieren om rendementen te behalen die hoger waren dan de spaarrentes. ‘Veel van onze investeerders hebben geen zin in het gedoe van eigen vastgoed en willen niet in volatiele producten investeren. Ze zoeken naar een stabiel rendement met goede zekerheden.’

Zo ontstond het idee voor een nieuw vastgoedfinancieringsplatform waarop transparante financieringen worden aangeboden. ‘Toen we begonnen was dat altijd peer-to-peer: één investeerder voor één project’, legt Oerlemans uit. ‘Maar omdat we tot vijf miljoen euro mogen financieren van de AFM, komen er soms dermate grote leensommen voor dat dit niet altijd door één partij gefinancierd kan worden. Toen zijn we als eerste in de markt clubdeals gaan aanbieden. Daarmee kunnen meerdere investeerders gezamenlijk één project in gelijke delen financieren. Ook handig als je samen met een familielid, vriend(in) of goede buur een object wil

financieren.’

‘Sweet spot’

VASTGOED
JOURNAAL



De gemiddelde leensom van Briqwise ligt rond de vier ton. De meeste interesse onder investeerders is er voor projecten met een loan-to-value die 50 procent of lager is (hoewel Briqwise tot 75 procent kan gaan). Ook de kleinere projecten zijn populairder. De 'sweet spot' ligt volgens Oerlemans tussen één ton (het minimale inlegbedrag) en één miljoen. 'Daarboven is de poule aan investeerders die interesse heeft kleiner. Ook concurreren we bij deze obligo's meer met de banken, die juist bij de kleinere tickets niet meedoen.'

Alle soorten vastgoed
Briqwise financiert in principe alle soorten zakelijk vastgoed, maar verhuurde woningen komen door nieuwe, onaantrekkelijke wet- en regelgeving steeds minder voor. 'We richtten ons daar nooit helemaal op, maar het gebeurde voorheen wel met enige regelmaat dat we verhuurde woningen financierden'.

Wel ziet Oerlemans al dat veel investeerders hun woningportefeuille om dezelfde reden gaandeweg afstoten en met het vrijgekomen geld een financiering via Briqwise verstrekken. Dat gaat volgens hem nog jaren zo door, omdat het vaak gunstiger is om een woning te verkopen zodra deze vrij van huur en gebruik is.

Krenten uit de pap
Inmiddels is Briqwise ruim zes jaar actief. Het team houdt voortdurend in de gaten wat investeerders interessant vinden en wat niet. Zo werd projectfinanciering voor nieuwbouw, transformaties en herontwikkeling drie jaar geleden toegevoegd, omdat daar vraag naar was. 'We proberen daarbij wel de krenten uit de pap te halen, omdat we geen risicovolle projecten willen aanbieden. We leveren altijd kwaliteit en zekerheid, want dat verwachten onze investeerders ook van ons. Zij gaan liever voor een laag risico en een wat lager rendement, dan andersom. Inmiddels maakt projectfinanciering ongeveer 10 tot 15 procent van onze portefeuille uit.'

Het meest populair zijn nieuwgebouwde bedrijfsunits op goed bereikbare locaties. Die gaan 'als warme broodjes over de toonbank'. Daartegenover staan ook vastgoedsegmenten die wat moeizamer lopen. 'We financieren bijvoorbeeld best vaak agrarische ondernemers, maar met name landbouwgrond en bijbehorende bedrijfswoningen. Stallen zijn minder courant en daarom minder aantrekkelijk. We financieren ze nog wel, maar met een lagere bevoorschotting en een ondernemer met een goede financiële positie. Opvallend is ook dat investeerders het korte termijn nieuws volgen. Als er iets negatiefs over de retailmarkt in het nieuws is geweest, is het niet gunstig om een winkelpand net op het platform te plaatsen. Investeerders zijn ook voorzichtiger met investeren in het aardbevingsgebied in Groningen of het overstromingsgebied in Limburg. Begrijpelijk, hoewel deze factoren doorgaans door de taxateur in de taxatiewaarde van het onderpand verdisconteerd zijn.'

Persoonlijk contact
De grootste voordelen van financieren via Briqwise zitten voor geldnemers volgens Oerlemans vooral in de snelheid van het proces, het boetevrij aflossen en het uitgebreide en persoonlijke contact met de regionale accountmanager. Hij of zij komt bij je langs en neemt de tijd om naar je verhaal te luisteren, verzekert Oerlemans.

Voor investeerders zit het grootste voordeel volgens hem in de kwaliteit van het aanbod, het lage risico, het aantrekkelijke rendement en wederom in het persoonlijke contact. 'We zijn een relatief kleine partij, waardoor we erg menselijk te werk kunnen gaan. Bij ons bel je niet met een bandje, maar met een persoon. Ik wil geldnemers en investeerders daarom vooral oproepen om ons eens op te bellen bij interesse in het verkrijgen

of verstrekken van een vastgoedfinanciering.’