VASTGOED JOURNAAL

Brickz bouwt verder aan fundament

21-10-2025 11:14



Eind vorig jaar gingen ze ambitieus van start met Brickz, Tim Ossewaarde en Bart Uijttenboogaard, ervan overtuigd dat ze met Brickz een unieke propositie in handen hadden. Met hun platform wilden ze een brug slaan tussen beleggers en vastgoedinvesteerders. Iets minder dan een jaar later is het tijd voor een terugblik en kijken ze vooruit, want ambitieus zijn ze gebleven.

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Tim Ossewaarde: “We zijn goed op weg om Brickz als betrouwbare financieringspartner op de kaart te zetten en daarnaast gaan we de eerder gestelde ambitie van twintig miljoen AUM halen dit jaar, met wat we nu nog in de pijplijn hebben zitten. We hebben dit jaar tot op heden zeventien objecten gefinancierd. In het gros van de financieringen hebben de beleggers mee kunnen doen.” Dat laatste is één van de uitgangspunten van Brickz. In tegenstelling tot veel andere non-bancaire vastgoedfinanciers brengt Brickz beleggers en vastgoedinvesteerders en -ontwikkellaars samen via een obligatieconstructie, waarbij ze obligatieleningen uitschrijft en waarop beleggers kunnen inschrijven. Deze beleggingsvorm biedt binnen de portefeuille blootstelling aan de vastgoedsector, zonder dat je zelf vastgoed hoeft te bezitten, terwijl je wel kunt profiteren van de sterke zekerheden die vastgoed biedt. Tim: “De zittende obligatiehouders vinden het product en de onderliggende objecten interessant, mede vanwege de korte looptijd, de overzichtelijkheid en de tastbaarheid. Immers, het vastgoed en de uitgangspunten van het project zijn volledig bekend. Dat vormt in combinatie met een zeer aantrekkelijke rente de basis van het succes van deze structuur.”

Aantrekkelijke belegging

Bart, aanvullend: “We krijgen ook heel positieve reacties op de wijze en vooral de mate van informatievoorziening. We vinden het belangrijk dat beleggers een zorgvuldige beleggingsbeslissing kunnen nemen. Aan elke obligatie-uitgifte ligt daarom een uitgebreid informatiememorandum ten grondslag. Dat wordt als zeer professioneel ervaren en wekt veel vertrouwen. Dat zien we terug bij de vooraankondiging van nieuwe obligatieleningen aan zittende obligatiehouders en nieuwe potentiële beleggers. Deze zijn doorgaans al vóórdat de formele inschrijving van start gaat, volledig vooringeschreven. Dat de interesse hoog is, merken we ook uit het feit dat beleggers regelmatig vragen wanneer wij nieuwe investeringsproposities verwachten aan te bieden.” Brickz richt zich dus helemaal op het uitgeven van projectspecifieke obligaties, waarbij het bijvoorbeeld gaat om de renovatie van een object in stedelijke gebieden, met primair de focus op de G4 steden. Brickz financiert in eerste instantie uit eigen middelen waarna ze, als de lening loopt en het hypotheekrecht is gevestigd, voor het specifieke project een obligatielening uitgeeft. Bart: “Dat werkt heel goed. Het feit dat Brickz de financiering reeds op eigen boek heeft verstrekt en er dus met eigen middelen in zit, geeft beleggers comfort. Immers, indien Brickz er niet in zou slagen de obligatielening volledig te plaatsen, zou Brickz er deels met eigen middelen in blijven. Daarbij maakt de rente, gemiddeld zo’n 7,5 à 8% op jaarbasis, in combinatie met de korte looptijd ons product voor veel beleggers aantrekkelijk.”

VASTGOED JOURNAAL



Focus op concrete projecten; belangen van de belegger voorop

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Brickz richt zich op vier verschillende soorten financieringen van woonvastgoed: overbrugging, renovatie, transformatie en nieuwbouw. Tim: “In het huidige klimaat met zaken als de doorloopsnelheid bij het wijzigen van een bestemmingsplan, hebben we alleen de laatste nog niet gedaan. De aanvragen zijn er wel geweest, maar er zijn veel onzekerheden gemoeid met dergelijke projecten.’’ Bart, aanvullend: “We willen op termijn wel graag nieuwbouwfinancieringen verstrekken omdat we er waarde aan hechten om met Brickz een bijdrage te leveren aan het vergroten, verbeteren en verduurzamen van de Nederlandse woningvoorraad. Belangrijk is dan echter wel dat we de positie van onze beleggers optimaal kunnen borgen.’’ Tim: “Vooralsnog is het gemeentelijke apparaat helaas nog te onzeker, wat maakt dat renovatie- en transformatieprojecten een stuk aantrekkelijker en bovendien concreter en transparanter zijn.”

Prognoses positief

VASTGOED
JOURNAAL



Doordat Brickz in eerste instantie leningnemers vanuit eigen middelen financiert en daarna een obligatielening uitschrijft heeft ze in dit eerste jaar kunnen spelen met variabelen zoals de rente en de LTV/LTC van een project om te kijken wat beleggers aanspreekt. Bart: “Soms blijven we voor een deel in een project zitten, andere plaatsen we voor 100%. Het blijft maatwerk, want ieder project is weer anders.” Wat betreft de toekomst hoopt Brickz de positieve lijn van het afgelopen jaar door te kunnen zetten, waarbij de rol van de tussenpersonen uiterst belangrijk blijft. Tim: ”De tussenpersonen omarmen we heel erg, want zij zorgen voor goede aanvragen is gebleken in de afgelopen periode. Dat werkt fijn. Dat kunnen we in de toekomst hopelijk verder uitbouwen. Zij moeten weten dat ze bij ons kunnen rekenen op snelheid: binnen 48 uur na een aanvraag ligt er een indicatieve term sheet en, wanneer het dossier compleet is, beoordelen wij doorgaans binnen enkele dagen het volledige dossier. ” Waar Bart aan toevoegt: “Dat moet in 2026 leiden tot het verder vergroten van onze naamsbekendheid en uitbouw van het volume. We willen ons ontwikkelen tot een serieuze gesprekspartner voor zowel de leningnemer als de belegger. Een flexibele financieringspartij die snel kan schakelen, die meedenkt en die maatwerk levert. En daarbij rekening houdt met de specifieke behoeften en uitdagingen van elke cliënt.”

Meer weten?
Wie als belegger, vastgoedinvesteerder of intermediair meer wil weten over wat Brickz voor hen kan betekenen, kijkt op www.brickz.nl of neemt contact op met Bart Uijttenboogaard, 06 5268 7005, of Tim Ossewaarde, 06 8687 5260.