VASTGOED JOURNAAL

'Wij leveren maatwerk en kunnen een hele brede doelgroep van dienst zijn met onze financieringsoplossingen'

22-10-2025 10:58



Vijf jaar bestaat SolidBriQ inmiddels. Mooi moment dus om even stil te staan bij het succes van deze Tilburgse vastgoedfinancier die in mei 2021 van start ging als ‘four guys with a PowerPoint’ en inmiddels meer dan 1,5 miljard aan financieringen tot stand heeft gebracht. Dit onder het motto altijd denken vanuit de belegger en kijken waar deze behoefte aan heeft. Samen met commercieel manager Joep Bertens gaat Jeroen Walhout, managing partner/CEO in op de huidige stand van zaken en hoe SolidBriQ daarmee omgaat.

Jeroen: “Er is veel gaande in de markt op het ogenblik, veel reuring. Veel kleinere beleggers maken een exit vanwege alle wet- en regelgeving, terwijl veel grote(re) beleggers juist aan het kopen zijn. Niet alleen om aan te houden, maar ook omdat er veel handel in zit. Het wordt gekocht, er wordt gewacht totdat de huurder eruit gaat en dan leeg verkopen. Want er zit een heel groot gat tussen de waarde in verhuurde staat en de waarde als het leeg is.” Dat maakt het volgens Jeroen heel lucratief om te kopen als een object verhuurd is en uit te ponden wanneer het leeg is.

VASTGOED JOURNAAL



Sales Team SolidBriQ: Joep Bertens, Arno Dirks, Jeroen Walhout en Thari van Riel

Uitpondfinanciering

Om aan die actuele ontwikkeling tegemoet te komen heeft SolidBriQ een specifiek product ontwikkeld, de zogenaamde uitpondfinanciering. Deze werd, niet helemaal toevallig natuurlijk, gelanceerd op de dag dat de wet betaalbare huur werd aangenomen in de Tweede Kamer in juli 2024. Joep: “Een klein beetje als een statement: als je erom vraagt kun je het krijgen. Die uitpondfinanciering is een groot succes bij ons, want zoals iedereen weet heeft na het aannemen van deze wet het uitponden een hoge vlucht genomen. Vooral, zoals gezegd, bij de kleine(re) beleggers.” Een product als de uitpondfinanciering sluit nauw aan bij het DNA van SolidBriQ, legt Jeroen uit: “Wij willen relevant zijn voor onze doelgroep, de vastgoedbelegger. Dat betekent dat je mee moet bewegen met de markt. Vroeger kocht onze belegger heel veel voor de verhuur, nu kopen ze juist heel veel om te verkopen, om uit te ponden. Het is van meet af aan onze insteek geweest, dat we altijd denken vanuit de belegger, kijken waar hij behoefte aan heeft en hele toffe producten lanceren waarmee hij verder kan. Soms zoveel dat onze klanten en intermediairs moeilijk bij kunnen houden wat we allemaal wel niet kunnen. Maar het leuke is dat je daardoor altijd wel een oplossing hebt.”

Hoge financiering

VASTGOED JOURNAAL



Joep Bertens

Wat maakt zo'n product als de uitpondfinanciering eigenlijk anders? Joep Bertens legt het uit: "In de eerste plaats dat de klant geen kosten heeft bij verkoop, geen boete. Je wilt zorgen dat hij maximaal kan financieren. Als de woning al leeg is of op korte termijn leeg komt, dan kun je uitgaan van de hogere leegwaarde in plaats van de lagere marktwaarde. Daardoor kunnen wij een hele hoge financiering verstrekken, waardoor klanten minder eigen geld hoeven mee te brengen om dergelijke portefeuilles te kopen." Waar Jeroen aan toevoegt: "Het zijn trouwens niet alleen de kleinere beleggers die op het ogenblik verkopen; ook institutionals, als pensioenfondsen en grote buitenlandse beleggers, verkopen op dit ogenblik nogal veel. Een derde groep van

verkopende partijen is die van de tweede generatie vastgoedbeleggers. De ouders komen op leeftijd of komen te overlijden en de kinderen erven het vastgoed en hebben minder met het vastgoed of vinden het te veel gedoe en verkopen de portefeuille. Bij zowel de institutionals als de genoemde groep van tweede generatie vastgoedbeleggers spelen veranderende wet- en regelgeving een belangrijke rol. Met name de box-3 belasting en de huurregulering heeft invloed op de verkoop."

Maatwerk voor een brede doelgroep

Wat maakt SolidBriQ anders? Jeroen: "Wij kunnen echt maatwerk leveren. En kunnen een hele brede doelgroep van dienst zijn met onze financieringsoplossingen. Van kleine beleggers tot hele grote tickets. Van de slager op de hoek, tot grote vastgoedfondsen. Sinds een jaar zijn we ook actief op het gebied van commercieel vastgoed, dus kantoren, winkels, bedrijfspanden en hotels. Daar hebben we een heel aantrekkelijke propositie in. Niet dat we per se het meeste kunnen verstrekken, maar wel dat we de beste voorwaarden hebben in de markt, gecombineerd met een aantrekkelijke rente." Waar Joep aan toevoegt: "Wij bieden bovendien een juridische looptijd van 15 jaar, terwijl anderen een juridische looptijd bieden die gelijk is aan de rentevaste periode. De belegger wil graag een stukje zekerheid. En als dan aan het einde van je rentevaste periode je lening afloopt, geeft dat een hoop onzekerheid bij een belegger. Daarom hebben wij besloten om de juridische looptijd van een hypotheek naar 15 jaar te brengen. En geven we bij het aflopen van de rentevaste periode, bijvoorbeeld 5 jaar, gewoon weer een nieuw rentecontract af."

Modelmatige taxatie

VASTGOED JOURNAAL



Jeroen Walhout

De genoemde 5 jaar als rentevaste periode is niet helemaal toevallig, want voordat in december 2020 de overdrachtsbelasting omhoog ging was er sprake van een enorme hausse aan transacties. Jeroen: “Je ziet nu een hele grote groep beleggers die aan het einde zitten van hun rentevaste periode en op zoek zijn naar een herfinanciering. Wij bieden een oplossing waarbij er geen fysieke taxatie nodig is. Wij doen het modelmatig, een zogenaamde desktop taxatie. Daardoor kunnen klanten heel makkelijk, last-minute, naar ons overstappen. En kunnen ze binnen een paar weken overstappen. Van aanvraag tot passeren.”

Joep legt vervolgens uit dat dankzij die modelmatige taxatie, waarmee SolidBriQ uniek is in de markt, er niet alleen sneller geacteerd kan worden, maar dat het voor de klant ook veel goedkoper is. “Bij zo’n desktop taxatie wordt de waarde van onroerend goed berekend op basis van verschillende data-invoeren. Het model gebruikt algoritmes en databases met historische vastgoedgegevens, zoals verkoopprijzen, locatie-informatie, woningkenmerken en markttrends en is snel, kostenbesparend, consistent en objectief.” Waar Jeroen afsluitend aan toevoegt: “SolidBriQ is bovendien een van de weinige partijen bij wie je je hypotheek tussentijds kunt ophogen en bij wie je profiteert van de zogenaamde 3+2 vaste rente: 5 jaar zekerheid met in de laatste 2 jaar de flexibiliteit om op ieder willekeurig moment te switchen van rentevast periode. We hebben verhuis- en doorgeefregelingen. Kortom, we bieden het beste product met de beste voorwaarden. In een tijd waarin de markt het lastig heeft, draaien wij het beste jaar uit ons bestaan. Daar zijn we best trots op.”

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.