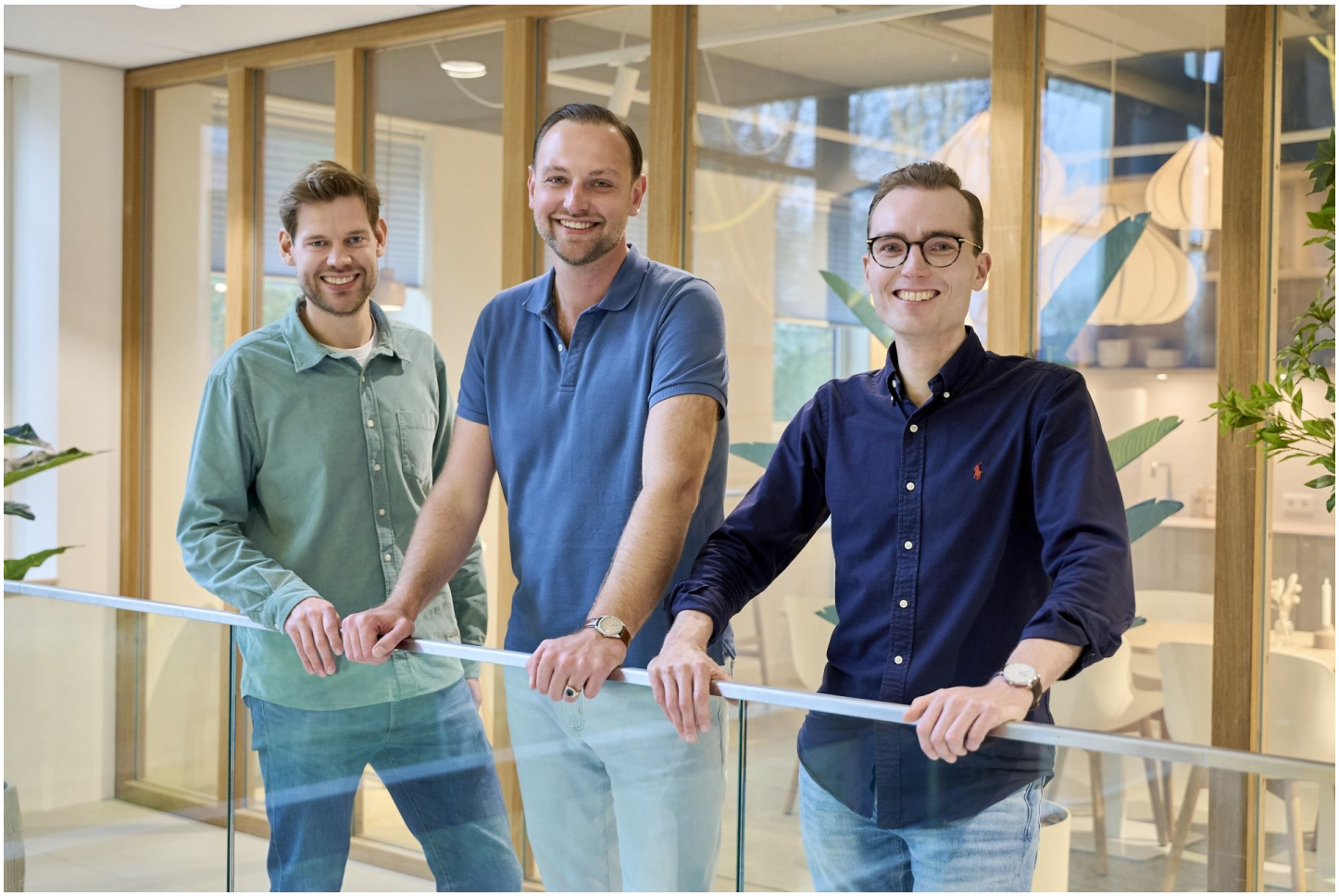
VASTGOED JOURNAAL

Software die exact is toegesneden op de werkprocessen van de geldverstrekker

27-10-2026 09:49



Het landschap van de non-bancaire vastgoedfinanciering is in de afgelopen tien jaar behoorlijk volwassen geworden. Wat daarbij achterblijft, is de volwassenwording van de software waarvan de meeste partijen gebruikmaken. Dat is althans de mening van drie ambitieuze ondernemers, Floris Pierik, Mitch Angenent en Guus Toussaint, die een softwareplatform bouwden dat exact is toegesneden op de processen die leidend zijn in dit specifieke werkveld.

“Wij zijn als het ware naast de geldverstrekker gaan zitten met de vraag: hoe ziet je werkproces eruit en wat heb je aan software nodig om dat zo goed mogelijk te laten verlopen, waardoor je medewerkers zich voor de volle 100% kunnen richten op waar ze goed in zijn.”

VASTGOED JOURNAAL



Achtergrond
Floris Pierik heeft een achtergrond als kredietanalist en portfoliobeheerder, terwijl Mitch Angenent afkomstig is uit de informaticahoek, toegesneden op de financiële sector. Beiden raakten vanuit hun eigen werkervaring gefrustreerd over de gebruikte software. Dat kon beter volgens hen. Maar hoe dan? Blijven prutsen met bestaande bouwstenen of helemaal opnieuw beginnen en zelf een platform ontwerpen? Het werd het laatste: LendLeap, een platform helemaal toegesneden op besluitvormingsprocessen bij non-bancaire geldverstrekkers. Floris Pierik: “Als kredietanalist bij Nestr liep ik dagelijks tegen de beperkingen van de software aan. Gegevens moesten we overtypen in verschillende systemen, en checks hielden we bij in losse checklists, omdat ze niet in de software konden worden ingebouwd. Wijzigingen duurden lang, waren duur en werkten soms niet zoals bedoeld, dus werkten we er vaak omheen. Vanuit het beheer zag ik daarnaast hoe belangrijk datakwaliteit en goede dossiervorming zijn. Als je achteraf niet kunt reproduceren waarom een dossier zo in elkaar zit, heb je een probleem. Volgens mij was de tijd rijp voor een platform dat zich echt vormt naar de werkwijze van non-bancaire geldverstrekkers, en dat zich laat aanpassen aan de specifieke wensen van elke geldverstrekker.”

Niet ondersteunend, maar belemmerend

VASTGOED JOURNAAL



Dat laatste sloot perfect aan op de ervaringen die Mitch Angenent had als IT'er. "Wat ik in de praktijk zag, was hoe software niet ondersteunend, maar juist belemmerend werkte in het proces. Waarbij sprake was van heel veel handwerk, met name op het gebied van het invoeren van gegevens in meerdere systemen, omdat ze niet met elkaar waren gekoppeld. Onze vraag was: hoe kunnen we 'domme' dingen zoals dat handmatige, repeterende werk automatiseren en hoe kunnen we systemen slim aan elkaar koppelen? Dat bleek binnen de bestaande software niet mogelijk. Ik zag dus net als Floris heel veel ruimte voor verbetering."

Flexibel en configureerbaar

Mitch Angenent: "Als je even vergeet wat er al is en helemaal blanco begint, dan gaat er een wereld aan mogelijkheden open. Samen met oud-studiegenoot en medeoprichter Guus Toussaint, die veel ervaring heeft met het bouwen van dergelijke platformen, zijn we vervolgens van start gegaan. Met z'n drieën combineerden we daarbij de noodzakelijke ervaring en expertise. Zowel op het gebied van kredietacceptatie en de markt, als op het terrein van de techniek, de automatisering en de systeembouw." Floris Pierik: "Zo'n twee jaar geleden zijn we daadwerkelijk gestart met bouwen, waarbij flexibiliteit en configureerbaarheid vooropstonden. Flexibiliteit betekent dat alle financieringsvormen erin passen, van buy-to-let tot overbruggingsfinanciering, en ook complexe structuren met meerdere leningdelen en aflosvormen, meerdere kredietnemers, privé en zakelijk, en meerdere onderpanden. Configureerbaarheid betekent een zo uitgebreid mogelijk pakket dat door middel van configuratie en parameters zo in te richten is dat het zich vormt naar het proces van de geldverstrekker. Wij hebben er aan de voorkant dus heel veel tijd ingestoken. Het zorgt ervoor dat we nu relatief makkelijk kunnen inspelen op specifieke aspecten in het proces bij een bepaalde geldverstrekker, zoals rekenmethoden en stukkenlijsten."

In de praktijk

Inmiddels werken twee geldverstrekkers met het LendLeap Platform, en is er in het platform al voor meer dan een miljard euro aan financieringsaanvragen binnengekomen. Een derde geldverstrekker gaat binnenkort live op het platform. In maart ging het platform live bij launching customer Nestr Smart Finance, dat onder andere verhuurde woningen, combinatiepanden en commercieel vastgoed financiert. Floris Pierik: "Nestr heeft vanaf het begin meegedacht met inzichten uit de praktijk, en dat zie je terug in het platform. Het team bespaart daar nu meer dan 60 procent tijd per dossier."

In september volgde vastgoedfinancier DCMF. Mitch Angenent: "Een overstap duurt in deze markt vaak maanden. Bij DCMF konden we in twee weken tijd migreren, doordat het proces volledig te configureren is in ons platform. Hierdoor verliep de migratie heel soepel en merkten klanten nauwelijks iets van de overstap."

Drie kernprincipes

VASTGOED JOURNAAL



Het platform is gebouwd op drie kernprincipes: volledige controle, omdat de geldverstrekker het platform zelf kan configureren en beheren; koppelbaar, zodat het naadloos integreert met andere systemen; en AI als assistent, om acceptanten te ontzorgen door bijvoorbeeld administratief werk uit handen te nemen. Mitch Angenent: “Met onze software houdt de geldverstrekker grip op het proces, zonder voor elke wijziging afhankelijk te zijn van een maatwerktraject. En omdat het platform koppelbaar is, komen dossier, brondata en ketenstappen samen en versterken ze elkaar.”

Gebruik van AI
Vanzelfsprekend wordt door LendLeap ook AI ingezet. Mitch Angenent: “We zijn AI gaan gebruiken omdat we zagen dat het van toegevoegde waarde kon zijn. Niet als gimmick, maar als een assistent die acceptanten ondersteunt waar dat veilig en zinvol is. Denk aan het reduceren van handwerk, het versnellen van dossieropbouw en het helpen toewerken naar een consistent, toetsbaar en beslisklaar dossier. Dit geeft acceptanten meer ruimte om zich te richten op de inhoudelijke beoordeling van complexe dossiers.” Waar Floris Pierik tot slot aan toevoegt: “Onze software zorgt er dus voor dat mensen zich vooral kunnen richten op waar ze goed in zijn. Door ons platform kun je meer dossiers aan en heb je weer tijd voor je klanten. Het mooiste compliment dat we tot nu toe kregen? Dat acceptanten meer plezier in hun werk hebben. Daarbij werken we voortdurend aan optimalisaties: als er voor een specifieke vraag geen oplossing is, dan verzinnen en bouwen we ‘m in. Uiteindelijk draait het om flexibele software die zich echt vormt naar hoe een geldverstrekker werkt, en niet andersom. Dat was het probleem waarmee we zijn begonnen, en daar bouwen we elke dag verder aan.”

Meer weten?
Wij laten graag zien wat LendLeap concreet voor u kan betekenen in uw acceptatieproces. Vraag daarvoor een demo aan via de website (lendleap.com) of neem contact op met Floris Pierik of Mitch Angenent via 085 - 505 53 27 ,of stuur een mail naar: info@lendleap.com