

BRIQWISE BIEDT 'PERFECT MATCH' IN VASTGOEDFINANCIERING DIE OOK IN HET BUITENLAND IN EEN GROTE BEHOEFTE VOORZIET

Banken staan al jaren niet meer te springen om het vastgoed van MKB-ondernemers te financieren. Briqwise is in dit gat gesproken met een peer-to-peer (één-op-één) financieringsplatform waar ondernemers gekoppeld worden aan investeerders, veelal oud-ondernemers. Na een explosieve groei in Nederland, ziet het fintech-bedrijf ook kansen in het buitenland.

Briqwise werd in 2018 opgericht door Frank van Dongen, Pieter Porte en Guus Oerlemans. 'De taakverdeling was van meet af aan duidelijk,' blikt Oerlemans terug. 'Pieter doet de IT en marketing, Frank de investeerderskant en ik zit aan de kant van de ondernemers. De perfect match die wij binnen Briqwise vormen, bieden we in feite ook MKB-ondernemers en investeerders aan. Ondernemers kunnen via Briqwise snel en eenvoudig een financiering krijgen tegen een betaalbare rente en aantrekkelijke voorwaarden, zonder bank en zonder gedoe. Investeerders bieden we een aantrekkelijk vast rendement, een gezonde Loan-to-Value en een laag risico. Bij iedere zakelijke hypotheek die via Briqwise tot stand komt, heeft de investeerder eerste recht van hypotheek op het vastgoed.'

Is er al wel eens een hypothecaire zekerheid uitgewonnen?

'Nee.' Oerlemans lacht en kijkt om zich heen, conform het eeuwenoude ritueel op zoek naar een stuk ongeverfd hout. 'Even afkloppen, wilde ik zeggen, maar dat is natuurlijk een vorm van bijgeloof. Daar

doen we niet aan bij Briqwise. Dat geen enkele investeerder tot dusver gebruik heeft hoeven maken van het eerste recht van hypotheek, zegt alles over de zorgvuldigheid van ons kredietbeoordelingsproces. Dankzij ons geavanceerde IT-platform kan een financiering snel en zonder gedoe beoordeeld worden, met een compleet dossier aan de voorkant zelfs binnen een aantal dagen. Maar die snelheid en eenvoud gaan niet ten koste van de zorgvuldigheid. Gelukzoekers maken bij ons geen kans. We gaan persoonlijk in gesprek met iedere ondernemer die een investeringsaanvraag doet, houden zijn jaarcijfers tegen het licht en kijken naar de waardering van het vastgoed zoals die door een onafhankelijk taxateur is vastgesteld. Al die informatie delen we met de potentiële investeerders, want transparantie hebben we hoog in het vaandel.

Mede door deze kredietbeoordeling hebben we vertrouwen in onze portefeuille. Daarom garanderen wij ook de betaling van de maandtermijnen voor onze investeerders, als een ondernemer onverhoopt niet aan zijn verplichtingen kan voldoen.'

Heeft de coronapandemie invloed gehad op de groei van Briqwise?

'Misschien waren we zonder corona harder gegroeid. Dat is lastig te zeggen. We zijn eigenlijk ieder jaar sinds onze

oprichting minimaal verdubbeld. In 2019 hadden we een financieringsvolume van vijf miljoen euro, in 2021 was dat al bijna zestig miljoen euro en dit jaar verwachten we uit te komen op honderd miljoen euro aan nieuwe financieringen. Aan de investeerderskant zie je dat er onverminderd veel aanbod is, van ondernemers en particulieren die op zoek zijn naar een aantrekkelijker alternatief voor de spaarrekening en complexe of volatiele alternatieven. Dwars door de coronacrisis heen bleef de rente waarmee wij investeerders en ondernemers aan elkaar koppelden redelijk stabiel, pas de laatste maanden zien we 'm onder invloed van marktomstandigheden wat stijgen.

Overigens zag je tijdens de coronaperiode dat veel Nederlandse ondernemers gebruik maakten van de coronasteunmaatregelen van de overheid, met heel weinig faillissementen als gevolg. Nu deze steun stopt en terugbetaald moet worden, is het aannemelijk dat de komende jaren meer ondernemingen failliet gaan dan de afgelopen jaren. Als we met Briqwise blijven groeien in ons uitstaande volume, komt er ongetwijfeld ooit een financiering waarvan we het onderpand moeten executeren. Ook in dat geval zullen wij de financiële, juridische en administratieve afhandeling zo open, eerlijk en efficiënt mogelijk voor onze rekening nemen.'



VLNR Frank van Dongen, Guus Oerlemans, Pieter Porte

Briqwise heeft een bijzondere buitenlandse expansiestrategie: eerst Australië, daarna West-Europa...

'Die volgorde kun je niet los zien van onze partner Martin Mulder, die al twintig jaar actief is in Australië en het land en de markt als geen ander kent. Briqwise Australië is nu een jaar actief en het gaat voortvarend, mede dankzij ons IT-platform dat van meet af aan gericht is op 'cross border business'. Op vergelijkbare wijze willen we Briqwise de komende jaren ook introduceren in ons omringende landen. We hebben er een duidelijk doel aan gekoppeld: in navolging van Nederland en Australië, moet Briqwise uiterlijk in 2026 in vijf andere landen door MKB-ondernemers en investeerders worden gezien als dé expert in vastgoedfinancieringsoplossingen. Ik ben ervan overtuigd dat de perfecte match die wij te bieden hebben ook in het buitenland op waarde wordt geschat, want in ieder land heb je investeerders die op zoek zijn naar aantrekkelijke investeringsmogelijkheden en MKB-ondernemers die financiering nodig hebben. Zonder bank, zonder gedoe, met vastgoed als onderpand en tegen een rente en voorwaarden waarmee beide partijen dóór kunnen. Een win-win-situatie dus, gefaciliteerd door Briqwise.'

GIUS OERLEMANS

Wanneer had je de moed om je eigen bedrijf te starten:

Als je een goed idee en een buffer of vangnet hebt, hoeft je niet heel moedig te zijn om een bedrijf te starten

Wat zijn voor jou de universele waarden van ondernemen, onafhankelijk van welke crisis zich ook voordoet:

Plezier, vrijheid en creativiteit. Welk vak had je voordat je ondernemer werd:

Crowdfund Coach, een soort van kredietbeoordelaar en coach voor ondernemers ineen

En welk succesmoment heeft jou het meeste beïnvloed: De eerste gesloten deal/de eerste betaalde factuur. Dat is het moment dat je realiseert dat er écht markt voor je idee is

Welke ondernemers bewonder je het meest:

Degenen die met weinig woorden veel impact kunnen

Wanneer had je de moed om je eigen bedrijf te starten:

Als je een goed idee en een buffer of vangnet hebt, hoeft je niet heel moedig te zijn om een bedrijf te starten

Wat zijn voor jou de universele waarden van ondernemen, onafhankelijk van welke crisis zich ook voordoet:

Plezier, vrijheid en creativiteit. Welk vak had je voordat je ondernemer werd:

Crowdfund Coach, een soort van kredietbeoordelaar en coach voor ondernemers ineen

En welk succesmoment heeft jou het meeste beïnvloed: De eerste gesloten deal/de eerste betaalde factuur. Dat is het moment dat je realiseert dat er écht markt voor je idee is

Welke ondernemers bewonder je het meest:

Degenen die met weinig woorden veel impact kunnen

Wanneer had je de moed om je eigen bedrijf te starten:

Als je een goed idee en een buffer of vangnet hebt, hoeft je niet heel moedig te zijn om een bedrijf te starten

Wat zijn voor jou de universele waarden van ondernemen, onafhankelijk van welke crisis zich ook voordoet:

Plezier, vrijheid en creativiteit. Welk vak had je voordat je ondernemer werd:

Crowdfund Coach, een soort van kredietbeoordelaar en coach voor ondernemers ineen

En welk succesmoment heeft jou het meeste beïnvloed: De eerste gesloten deal/de eerste betaalde factuur. Dat is het moment dat je realiseert dat er écht markt voor je idee is

Welke ondernemers bewonder je het meest:

Degenen die met weinig woorden veel impact kunnen

Wanneer had je de moed om je eigen bedrijf te starten:

Als je een goed idee en een buffer of vangnet hebt, hoeft je niet heel moedig te zijn om een bedrijf te starten

Wat zijn voor jou de universele waarden van ondernemen, onafhankelijk van welke crisis zich ook voordoet:

Plezier, vrijheid en creativiteit. Welk vak had je voordat je ondernemer werd:

Crowdfund Coach, een soort van kredietbeoordelaar en coach voor ondernemers ineen

En welk succesmoment heeft jou het meeste beïnvloed: De eerste gesloten deal/de eerste betaalde factuur. Dat is het moment dat je realiseert dat er écht markt voor je idee is

Welke ondernemers bewonder je het meest:

Degenen die met weinig woorden veel impact kunnen