

BRIQWISE

PIETER PORTE, *partner*

KWALITEIT EN BETROUWBAARHEID ZIJN PIJLERS ONDER KRACHTIGE GROEI BRIQWISE

In een poging zijn eigen vastgoedportefeuille te financieren, liep 'ondernemer in hart en nieren' **Pieter Porte** in 2018 tegen een bureaucratische muur op. 'Dat kan anders, zonder banken en zonder gedoe', dacht hij en richtte samen met Frank van Dongen en Guus Oerlemans **Briqwise** op. Hij kreeg gelijk: hét platform voor vastgoedfinancieringen bewijst al ruim vijf jaar lang dat het anders kan. Zonder banken, zonder gedoe, snel, digitaal én uiterst zorgvuldig.



Een krachtige, gecontroleerde groei, die in goede banen wordt geleid met een klein, goed op elkaar ingespeeld team dat optimaal gebruik maakt van een even flexibel als geavanceerd digitaal financieringsplatform. Onder het motto ‘money in motion’ was dat wat Porte, Van Dongen en Oerlemans voor ogen hadden toen ze vijf jaar geleden Briqwise oprichtten. ‘Anno 2024 is de rolverdeling tussen ons ongewijzigd’, legt Porte uit. ‘Frank focust zich op de investeerders, Guus op de ondernemers en ik neem IT en marketing voor mijn rekening.’

AANTREKKELIJK ALTERNATIEF

Die krachtige, gecontroleerde groei kwam er volgens Porte: op zoek naar een ‘snelle en eenvoudig financiering tegen een betaalbare rente en aantrekkelijke voorwaarden, zonder bank en zonder gedoe’, wisten ondernemers Briqwise van meet af aan goed te vinden. ‘Dat geldt ook voor investeerders die op zoek zijn naar een aantrekkelijk alternatief voor spaarrekening en complexe of volatiele investeringsmogelijkheden. Wij bieden ze 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 namelijk het eerste recht van hypotheek op het vastgoed.’

MIJLPAAL

De gestaag gestegen rente ten spijt, staat de teller volgens Porter vijf jaar na de eerste ‘perfect match’ op bijna duizend gerealiseerde vastgoedfinancieringen. ‘Die mijlpaal gaan we met ons huidige tempo snel halen, net als een totaal financieringsvolume van 300 miljoen euro. Dat we met ons digitale financieringsplatform voorop optimaal gebruik maken van de aanwezige IT-mogelijkheden, wil overigens niet zeggen dat ons kredietbeoordelingssysteem niet zorgvuldig is. Integendeel: gelukzoekers krijgen bij Briqwise geen

kans, bij iedere financieringsaanvraag gaan we heel zorgvuldig te werk. Dat we een fintech-bedrijf zijn, neemt niet weg dat het deels mensenwerk is wat we doen. Persoonlijk contact blijft ook in de toekomst deel uitmaken van de snelle, soepele en transparante procedure, die erop is gericht om zowel ondernemers als investeerders zoveel mogelijk te ontzorgen. Niet voor niets hebben we inmiddels vijf accountmanagers in dienst die de contacten met bestaande en nieuwe klanten onderhouden.’

GEEN KLEIN TEAM MEER

Porte geeft eerlijk toe dat één doelstelling van de oprichters niet is gehaald: het aantal medewerkers groeide de afgelopen jaren van vijf naar zeventien. ‘Hoewel er nog steeds sprake is van de platte, flexibele organisatie die we bij de start voor ogen hadden, kan je dat geen klein team meer noemen. ‘Work from anywhere’ is bij ons het idee. Iedereen werkt waar hij of zij wil. Thuis is dan de basis en dat kan bij ons overal zijn: Bolsward, Antwerpen of zelfs Madrid. Het komt zelfs af en toe voor dat medewerkers naar het buitenland vetrekken om daar een paar weken te werken.’

De snelle groei van het aantal medewerkers is volgens Porte deels veroorzaakt door de ECSP-vergunning waar Briqwise van de AFM aan moest voldoen. ‘Dat heeft er bijvoorbeeld voor gezorgd dat we een compliance manager hebben aangesteld. De peer-to-peer (één-op- één) financieringen vanaf € 100.000 die Briqwise aanbiedt waren aanvankelijk vrijgesteld van die vergunningplicht, maar op dat gebied veranderde de overheid van mening. Het kost veel tijd en energie om in aanmerking te komen voor zo’n ECSP-vergunning, maar inmiddels zijn we blij dat we erover beschikken. Het bevestigt wat ondernemers en investeerders al wisten: dat Briqwise een betrouwbare partij die, die aan de Europese wetgeving voldoet en niet te maken wil hebben met witwaspraktijken en terrorismefinanciering.’

‘HET KOST VEEL TIJD EN ENERGIE OM IN AANMERKING TE KOMEN VOOR EEN ECSP-VERGUNNING, MAAR INMIDDELS ZIJN WE BLIJ DAT WE EROVER BESCHIKKEN’



PIETER PORTE

Co-CEO/CCO Briqwise

VOORAL BEZIG MET:

Groei

WIL BEREIKEN:

Dat Briqwise niet meer weg te denken is in de markt voor vastgoedfinancieringen

OVER TIEN JAAR:

Zijn we in meerdere landen actief, met een klein Team en veel IT en hebben we de doelstelling hierboven bereikt

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Een vroeg ochtend moment in

een koffie tentje; achter de laptop met een paar cappuccino's

LEUKSTE COLLEGA:

Is diegene die op dat moment een mooie deal maakt

BUITEN DE DEUR NAAR:

Strategische partners

EEN DEAL MET:

Met een institutionele funder

DE STAND VAN HET LAND:

Is verdeeld

UITKIJKEN NAAR:

Behalen van targets en milestones

NIET VERGETEN:

Complimenten geven

ONMISBAAR:

Leuke collega's die niet te snel piepen

WEGGEVEN:

Adviezen aan starters over dingen die goed gelukt zijn

AANVAARDEN:

Dat niet alles in 1x lukt

VERANDEREN:

Glas half leeg kijkers

DURVEN:

Belangrijk(ste) element bij de start van een nieuw bedrijf

GOEDE VOORNEMENS:

Van Team Briqwise een hechte club maken

NOOIT MEER DOEN:

Te hard vooruit rennen zonder om te kijken

VRIJE TIJD:

Gemixt met werk bevalt het beste

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2024

WELK CIJFER GEEF JE 2024:

7,5

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Dat een operationeel rustmoment creëren belangrijk is

MOOISTE MOMENT:

Nieuwe tech module

BESTE ZET:

Behalen van Europese

Crowdfund vergunning (ECSPR)

MOOISTE DEAL:

Een financiering van 3,5 miljoen door 1 investeerder geïnvesteerd

GROOTSTE IRRITATIE:

Als de groei teveel wordt belemmerd vanwege interne issues

LEUKSTE SPONTANE

ONTMOETING:

Met m'n 2 mede aandeelhouders tijdens een dagje golfen en tennissen op Bernardus

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2024

WELK CIJFER GEEF JE 2024:

9

TOPSERIE:

Narcos

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

Leren kitesurfen

BESTE AANKOOP:

Appartement Amsterdam

VAKANTIE:

Hossegor (Frankrijk) & Tarifa Spanje

LEUKSTE DINER:

Dubbel date met oude vriend en nieuwe partner

INSPIREREND:

Amsterdam

AFSCHEID:

Van het Oosten van het land waar ik 17 jaar gewoond heb

ONVERSLAANBAAR:

Ikzelf;-)

HARTVERWARMEND:

Team ouderenzorg voor mijn ouders

SPORTMAATJE:

3 kitesurfende kinderen

GELUK:

Nieuwe liefde

AFZIEN:

Lekker bij het sporten

GROOTSTE ONDEUGD:

Te veel mooie wijn

ZAKELIJKE VOORUITBLIK VOOR 2025

WAT IS JE PLAN VOOR 2025:

De organisatie in de volgende versnelling zetten

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Niet een versnelling over slaan bij het gas geven

WAT IS JE GROOTSTE

UITDAGING:

Expansie naar 2 buitenland

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK

VOOR 2025

WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2025:

Regelmatig lunchen met goeie maten bij wie ik het even heb laten liggen

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Wonen op de gracht

WAAR ZIE JE HET MEEST

TEGENOP:

Aftakeling ouders

WAAR GA JE MEER TIJD AAN

BESTEDEN:

Stedentrips met partner





‘DAT BRIQWISE IN VIJF JAAR TIJD OP VASTGOEDFINANCIERINGSGBIED ZO’N VASTE WAARDE IS GEWORDEN, KOMT OMDAT WE ZOWEL ONDERNEMERS ALS INVESTEERDERS HET EERLIJKE VERHAAL VERTELLEN’

‘ONS KREDIET- BEOORDELINGSSYSTEEM IS MINSTENS ZO ZORGVULDIG EN SOLIDE ALS DAT VAN BANKEN VROEGER’

KAF VAN HET KOREN

Bijkomend voordeel van de ECSP-vergunningplicht is volgens Porte dat veel kaf tijdig van het koren wordt gescheiden. ‘Je moet echt van goede huize komen om zo’n vergunningstraject te doorlopen, zoiets doe je er niet zomaar even bij. Het lijkt er wel eens op dat vastgoedfinanciers als paddenstoelen uit de grond schieten, maar wat wordt vergeten is dat veel partijen vrij snel hun neus stoten en weer al dan niet geruisloos van de markt verdwijnen. In die zin past de ECSP-vergunning ook bij de ontwikkeling die we als ondernemers en bedrijf hebben doorlopen: we zetten na de start-up-fase nu ook goeie stappen richting het einde van de scale-up-fase en behoren hierdoor op het gebied van vastgoedfinancieringen steeds meer tot de gevestigde orde.’

GEEN KLEINE LETTERTJES

Aan de investeringskant signaleert Porte dat ook steeds meer family offices de meerwaarde ontdekken van de peer-to-peer-vastgoedfinancieringen die door Briqwise in goede banen worden geleid. ‘Net als ondernemers willen ze geen gedoe en geen ingewikkelde, ondoorzichtige fondsconstructies met heel veel kleine lettertjes. Bij Briqwise krijgen ze precies wat ze willen: een laag risico en een hoog rendement. Overigens kunnen investeerders ook samen met anderen investeren in vastgoedprojecten. Die ‘Clubdeals’, zoals we ze noemen, hebben met peer-to-peer-vastgoedfinancieringen gemeen dat ze niet gepaard gaan met gedoe en kleine lettertjes. What you see is what you get.’

ZORGVULDIGE BEOORDELING

Dat Briqwise zich als fintech-bedrijf profileert, wil volgens Porte zeker niet zeggen dat automatisering een doel op zich is. ‘Het is een middel om onze doelen te bereiken en onze processen zo snel en soepel mogelijk te laten verlopen, zeker ook voor ondernemers en investeerders. Automatisering moet zijn doel niet voorbij schieten. Twee jaar geleden introduceerden we ‘cashflowcheck’, die ons in staat stelde om met één druk op de knop op de zakelijke bankrekening te kijken van een ondernemer die een

financieringsaanvraag had ingediend. Anno 2024 maken we er nog sporadisch gebruik van, omdat de documenten die de ondernemer aanlevert in de praktijk vrijwel altijd genoeg informatie geven om een zorgvuldige beoordeling mogelijk te maken.’

Toch zal Briqwise volgens Porte nieuwe ontwikkelingen op automatiseringsgebied altijd op de voet volgen en, als ze functioneel lijken, in zijn bedrijfsvoering introduceren. ‘Artificial Intelligence (AI) biedt bijvoorbeeld kansen bij het genereren van informatiememorandum voor investeerders, die voor vijftig tot tachtig procent uit dezelfde tekst en hetzelfde stramien bestaan. Op voorwaarde dat het niet ten koste gaat van de kwaliteit en zorgvuldigheid van onze dienstverlening, verwacht ik ook dat we een deel van de taxaties van bedrijfsvastgoed in de nabije toekomst online kunnen gaan uitvoeren.’

MOOIE MIX

Gevraagd naar de meerwaarde van Briqwise, noemt Porte twee voorbeelden. ‘Net voor het weekend speelde een bank ons de financiering van een pand in Apeldoorn door. Meteen na het weekend was alles in kannen en kruiken, dankzij een mooie mix van inzet, zorgvuldige snelle analyse en een investeerdersnetwerk dat klaar staat om te financieren. De financiering van een hotel bij het Vondelpark is ook een goed voorbeeld van onze meerwaarde. De eigenaren wilden het pand verkopen, maar de bank wilde niet meewerken aan een verlenging van de financieringstermijn vanwege de in hun ogen risicoleeftijd van de eigenaren. Wij hebben deze financiering met een lage LTV van rond de tien procent en op een van de mooiste plekken van Amsterdam zonder aarzeling naar ons toegetrokken, geanalyseerd en gefinancierd. Hierdoor kregen de eigenaren rustig de tijd om het pand voor een juiste prijs te verkopen. Dankzij onze financiering verdienen ze een paar ton meer op de verkoop.’

EERLIJK VERHAAL

Aan het eind van het gesprek excuseert Porte zich bijkans voor het ‘niet echt wilde, spannende en exotische verhaal’ dat hij heeft verteld. ‘Dat Briqwise in vijf jaar tijd op vastgoedfinancieringsgebied zo’n vaste waarde is geworden, komt juist omdat we zowel ondernemers als investeerders het eerlijke verhaal vertellen. We spiegelen ze niets voor, aan luchtkastelen doen we niet en we verkopen geen dromen. Briqwise opereert vlotter, digitaler en transparanter dan banken, maar ons kredietbeoordelingssysteem is minstens zo zorgvuldig en solide en als dat van banken vroeger. Dat koesteren we. Van die kwaliteit en die betrouwbaarheid moeten we het hebben, juist daardoor zijn we de afgelopen jaren zo krachtig en gecontroleerd gegroeid.’