

## VRAAG EN AANBOD FINANCIERINGEN BIJ ELKAAR

# BRIQWISE BIEDT ALTERNATIEF VOOR ACCOUNTANTS EN HUN ONDERNEMERS

Nu banken op de rem trappen voor financieringen in het mkb, is het voor de accountant een goed moment alternatieven te adviseren. Hetzelfde geldt voor vermogende investeerders die geconfronteerd worden met een negatieve spaarrente. Briqwise biedt een oplossing. Via hun unieke leenplatform verstrekken investeerders financieringen aan ondernemers met een eerste recht van hypotheek op hun vastgoed als zekerheid.

Briqwise komt allerminst uit de lucht vallen. Oprichters Pieter Porte en Frank van Dongen hebben hun ervaring met commerciële internetplatforms en bancaire kennis bij ABN AMRO samengebracht. Samen hebben ze een online marktplaats opgezet waarop investeerders en ondernemers elkaar vinden voor financieringen. Ondernemers vinden hier een financiering met hun vastgoed als onderpand. Investeerders een veilige belegging, met een mooi rendement en geen 'gedoe'. "Gezien de groei van vijf miljoen euro in het eerste jaar en twintig miljoen in het tweede jaar dat we bestaan, is Briqwise een gat in de markt gebleken," zeggen Porte en Van Dongen.

## BANKEN TREKKEN ZICH TERUG

Het mes snijdt aan twee kanten, stelt Van Dongen. Hij heeft vijftien jaar ervaring bij ABN AMRO Commercial Banking. "Ik heb het voor mijn ogen zien gebeuren. Banken



Links: Frank van Dongen | rechts: Pieter Porte

trekken zich terug uit de markt voor financieringen in het mkb. Daardoor zitten veel ondernemers met de handen in het haar. Wat moet ik nu? Accountants die wij voor onze financieringen spreken zien dat ook. Wij zijn voor hen en hun ondernemers een alternatief. Daarbij staat de financiering tegen een fatsoenlijk rentetarief en gunstige voorwaarden voorop."

Aan de andere kant is er de investeerder, vaak een oud-ondernemer of een family office, die rendement wil maken. "Ook daar merken we dat de accountant als adviseur nauw is betrokken. Vaak hebben zij hard gewerkt voor hun vermogen en willen ze een manier aanboren om toch rendement te maken. Zeker nu zij bij banken een negatieve spaarrente moeten betalen.

Wij bieden hen een behoorlijk rendement, met als zekerheid de stenen van het vastgoed."

## ZONDER GEDOE FINANCIEREN

Briqwise brengt beide partijen bij elkaar. De financieringen op het platform zijn per investeerder minimaal 100.000 euro, de grootste tot nu tot 1,5 miljoen euro. Briqwise is dus geen crowdfunder maar een *peer to peer*-platform. Van Dongen: "Eén investeerder verstrekt één financiering. Het is ook mogelijk om in een clubdeal met twee of drie investeerders een financiering te verstrekken. Ook dan blijft de minimale inleg 100.000 euro per investeerder en heeft iedere investeerder het eerste recht van hypotheek. We zitten op 300.000 euro gemiddeld. Bedragen waar de gemiddelde bank de deur voor dicht gooit, maar waar wij een mooie rol spelen." Porte: "Het regelen van een financiering gaat heel eenvoudig, zonder gedoe, via ons platform. Als basis voor de beoordeling van de financiering gebruiken we een taxatierapport van het vastgoed en recente jaarrekeningen van de ondernemer. De ondernemer ontvangt na een persoonlijk gesprek, waarbij vaak de accountant aanwezig is, een voorstel voor een bankvrije zakelijke hypotheek met aantrekkelijke voorwaarden en een betaalbare rente."

## INVESTERING MET LAAG RISICOPROFIEL

Accountants die investeerders begeleiden, hebben via Briqwise de mogelijkheid om een mooi rendement van zes procent te adviseren. Van Dongen: "Het risicoprofiel is laag door het eerste recht van hypotheek. Daarnaast garandeert Briqwise de maandtermijnen gedurende de gehele looptijd. Dus mocht een ondernemer niet in staat zijn de maandelijkse rente en aflossing te betalen, dan doen wij dat. De investeerder loopt dus geen debiteurenrisico. Hij loopt wel risico op de hoofdsom, maar wordt ook nog beschermd door de lage *Loan To Value* die nooit hoger is dan 75 procent. In de praktijk is deze gemiddeld vijftig procent. Zes procent rendement is veel, maar komt voort uit vraag en aanbod: ondernemers willen graag hun onderneming versterken en zijn bereid zo'n vergoeding te betalen."

## HANDS ON FINANCIERINGEN

Tot slot: wat zijn jullie ambities? Porte: "Het belangrijkste is dat we *hands on*-financieringen blijven aanbieden in Nederland waar zowel ondernemers als investeerders baat bij hebben. Uiteindelijk willen we groot worden in dealvolume, maar klein en behapbaar blijven wat betreft het bedrijf. Het buitenland



Gerrit Veeneman AA RB  
Senior Manager Samenstelpraktijk  
Boon Accountants Belastingadviseurs

"We kennen de heren en het concept van Briqwise nu al een geruime tijd en hebben het bedrijf een solide groei zien maken. Hun financiële product is een welkome oplossing voor de vraagstukken die spelen bij investeerders en mkb-ondernemers. Of het nu gaat om veilig beleggen of het organiseren van een bedrijfsfinanciering. Via hun platform is een financiering voor onze mkb-relaties eenvoudig en snel gerealiseerd. Een aantal relaties van ons kantoor hebben reeds naar tevredenheid zakengedaan met Briqwise."

lonkt. We gaan ons concept daar ook uitrollen. Maar *first things first*. We concentreren ons op de Nederlandse markt. Daar alleen al is een hele wereld te winnen nu banken het mkb links laten liggen."

## Financiering regelen zonder gedoe?

Accountants die hun ondernemende klanten willen adviseren over het snel en eenvoudig regelen van een financiering of hun vermogende klanten willen adviseren over een mooi rendement met een laag risico, kunnen terecht op de partnerpagina van het platform: [www.briqwise.com/accountants/](http://www.briqwise.com/accountants/)



Postbus 9  
3600 AA Maarssen  
Tel: 085 130 3786  
[info@briqwise.com](mailto:info@briqwise.com)  
[www.briqwise.com](http://www.briqwise.com)