



“Onderhandse leningen: goed rendement zonder bureaucratisch gedoe”

Investerings in ondernemingen en vastgoedprojecten waar je zelf achter staat: FundingBase koppelt de meest interessante cases persoonlijk aan investeerders.

“We hebben een groot netwerk van ondernemers en investeerders, die allemaal met hart en ziel erin zitten - met hun business, of juist met hun kapitaal. Die twee partijen brengen wij bij elkaar.” Dat vertelt Raymond Spenkelink, oprichter van FundingBase. “Wij kennen veel ondernemers en vastgoedbeleggers

die een prima business case hebben, maar toch bot vangen bij de bank. Regels en procedures zijn daar log en onwrikbaar.” Raymond zelf weet er alles van. Zowel hij als zijn compagnon Stefan Woestenenk hebben jarenlang in het bankenwezen gewerkt, gespecialiseerd in bedrijfs- en vastgoedfinancieringen. Die kennis brengen ze nu dichtbij mensen die hun bedrijf of hun geld willen laten groeien. “Alleen wij werken een stuk persoonlijker.”

Voor wie is FundingBase interessant? “Als je een flink vermogen hebt krijg je vaak het advies: spreiden spreiden spreiden,” zegt Raymond. “Maar wat is wijsheid? Op dit moment is het onrustig op de beurs, crypto blijft enorm risicovol. Dan is het slim om ook een deel in onderhandse leningen te investeren. Simpelweg omdat het veilig is en een steady rendement oplevert. Dat kan omdat de lijnen kort zijn en we afspraken op maat maken over rentepercentages, zekerheden en looptijden. Geen bureaucratisch gedoe. En je kunt dus rekenen op een vast rendement. Geen gierende winsten in korte tijd, maar wel een constante groei van je vermogen. Veel van onze klanten vinden het fijn om een deel veilig te investeren in projecten waar ze achter staan.”

FundingBase richt zich op bedrijfsinvesteringen en op vastgoed. “Dat kunnen verhuurde woningen zijn of bedrijfspanden, maar ook bijvoorbeeld huisvesting voor vluchtelingen en arbeidsmigranten. Dat laatste is typisch een investering die de bank waarschijnlijk niet wil financieren. Maar wij kijken met gezond verstand naar de propositie. Als we zien dat er een substantieel eigen vermogen in wordt gestoken, het COA een betrouwbare huurder is en er een eerste recht van hypotheek kan worden gevestigd, zien wij het als verantwoorde investering.” Voor de beoordeling van iedere case leunen Raymond en Stefan op hun jarenlange ervaring bij de bank, én op gezond verstand. “Wij doen alleen een investeringsvoorstel als we daar zelf 100% achter staan.

En als er haken en ogen aan zitten, dan benoemen we dat heel precies. Vervolgens is het aan de investeerder om te bepalen of het bij hem of haar past.”

Wie openstaat om te investeren, krijgt bij FundingBase een op maat gemaakt voorstel. “Dat kan betekenen dat we met één of meer casussen naar een specifieke investeerder stappen. Wij leggen uit waarom we het een verstandige investering vinden.” Vervolgens maakt iedereen z’n eigen afweging: “De één wil alleen investeren in vastgoed in de buurt omdat ‘ie het project wil kunnen zien en volgen. De ander maakt het niet uit, zolang het maar rendeert. Weer een ander wil graag ook maatschappelijke impact bereiken. Dan zoeken we iets dat daarbij past.”

Naast particuliere investeerders werkt FundingBase ook graag samen met partijen zoals family offices, pensioenfondsen of verzekeraars: “Zij hebben vaak meerdere opties nodig om hun vermogen te laten groeien. Bij ons kan dat op een wat simpelere manier dan ze misschien gewend zijn.”

De drijfveer voor FundingBase en hun investeerders is helder: “Uiteindelijk gaat het erom dat op een veilige manier een goed rendement kan worden behaald. Maar we horen ook terug dat het mooi is om iets terug te doen met je vermogen: een mooie business kunnen laten floreren of een investering mogelijk maken. Daarbij streven we echt naar een win-win-situatie.”

www.fundingbase.nl

