

Wie geld nodig heeft kan voor het voordeligste rentetarief het beste aankloppen bij de bank. Maar iedere ondernemer weet dat de tijd dat de klant daar koning was achter ons ligt. Dat het persoonlijke contact vaak ver te zoeken is en het nu meestal een computer is die besluit of een aanvraag wordt gehonoreerd of niet. 'Maatwerk, waarbij je van de regels afwijkt, kon een jaar of tien geleden nog prima. Tegenwoordig is dat in bankenland steeds minder makkelijk. En de snelheid van handelen is echt een ding. We kennen genoeg dossiers waarin de bank zei dat het wel goed zou komen, omdat er maanden tijd was, om uiteindelijk toch de deadline niet te halen. Als je op zo'n moment bijvoorbeeld een pand moet afnemen, heb je natuurlijk een serieus probleem. En zo zijn er vaak heel goede redenen te bedenken waarom een bank niet de beste oplossing biedt', zegt Raymond Spenkelink, oprichter van FundingBase.

Met zijn bedrijf bemiddelt hij tussen partijen die geld zoeken en partijen die geld willen uitlenen. 'Dat zijn naast banken en professionele niet-bancaire kredietverstrekkers ook vermogende particulieren die op zoek zijn naar een solide rendement. Want in 90 procent van de gevallen wordt de financiering gevraagd voor een vastgoedtransactie en krijg je als investeerder hypothecaire zekerheid. Als daar dan 7 of 8 procent rente tegenover staat, durf ik wel te stellen dat er geen betere verhouding is tussen risico en rendement', aldus Spenkelink, die samen met zijn compagnon Stefan Woestenenk, die eveneens een bancaire achtergrond heeft, aan de voorkant de kredietaanvragen uiteraard goed beoordeelt. In die gesprekken krijgen ze vaak te horen dat de partij die geld zoekt het fijn vindt dat ze niet met hun hele hebben en houden op het internet

staan, zoals bijvoorbeeld bij crowdfundingplatforms wel het geval is. 'Wij regelen het achter de schermen. Alleen dat al maakt ons uniek.' En het duo van FundingBase brengt vooral ook nauwgezet in kaart wat de particuliere investeerder wil. 'Sommigen willen bijvoorbeeld alleen vastgoed financieren in een straal van 100 kilometer van hun huis, zodat ze het pand zelf kunnen zien. Anderen malen daar niet om. Sommigen willen contact met de aanvrager, anderen juist niet. Sommigen willen op zeker spelen, anderen zijn best bereid voor een hogere rente iets meer risico te nemen. Bijvoorbeeld door te accepteren dat de ont-



‘De verhouding risico en rendement kan niet beter dan bij onderhandse lening’

De bank wint altijd, luidt het gezegde. Dus is het ook voor particuliere investeerders interessant om het spel van de bank te spelen. En dat is precies wat FundingBase mogelijk maakt.

vanger van de lening niet persoonlijk borg staat, of door geld te steken in buitenlandse vastgoedprojecten. 'Alles is mogelijk', zegt Spenkelink, die onder andere door aanwezigheid op de Masters Expo en betrokkenheid bij een evenement van Life After Football steeds meer financiers in zijn pool verwelkomt. Mensen dus die doelgericht zijn, maar wel graag zelf hun voorwaarden bepalen. 'Het enige wat altijd geldt is dat de leninggever geen knaak betaalt, want onze succesfee wordt voldaan door de partij die het geld krijgt.'

Dit artikel kwam tot stand in opdracht van FundingBase.