VASTGOED JOURNAAL

Mogelijk B.V. | Behoefte aan zekerheid zorgt voor snelle groei ‘peer-to-peer’ financiering

26-09-2019 17:50



Een groeiend aantal vastgoedbeleggers klopt aan bij Mogelijk. Het platform voor ‘peer-to-peer’ vastgoedfinanciering, waarbij de investeerder direct geld leent aan de koper van zakelijk onroerend goed, verwacht dit jaar in het totaal zo’n 100 miljoen euro aan vastgoedfinancieringen tot stand te brengen. Oprichters Maarten Rövekamp en Annemieke Schoonderwoerd: ‘Steeds vaker kiezen vastgoedbeleggers er voor om bij Mogelijk te investeren in het vastgoed van een ondernemer. Wij bieden zekerheid, gemak en een aantrekkelijk rendement.’

Het nieuwe kantoor van Mogelijk in Breukelen is uitgerust met de modernste technische voorzieningen. Zo hangen aan de muur grote beeldschermen met real-time informatie, zodat medewerkers altijd een compleet overzicht hebben en snel hun acties kunnen uitvoeren.

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

‘Eind maart zijn we verhuisd. Ons pand is helemaal nieuw. Het is een eigen ontwikkeling, gefinancierd via ons eigen platform waarbij we naast technologie ook hebben gelet op duurzaamheid. Het pand is energiebewust dankzij 250 zonnepanelen en een warmtepomp’, vertelt medeoprichter Annemieke Schoonderwoerd van Mogelijk trots.

Het platform voor peer-to-peer vastgoedfinanciering groeide na drie jaar uit de oude huisvesting. Het nieuwe kantoor vlakbij NS-station Breukelen lost dat probleem op. Ook voor de wat langere termijn. Er werken nu vijfentwintig mensen. En er is volop ruimte voor groei.

Schoonderwoerd: ‘Toen we de kans kregen, hebben we op deze verdieping de ruimte hiernaast ook gekocht. Is het nodig, dan kunnen we zonder problemen uitbreiden.’

In het eerste halfjaar van 2019 faciliteerde Mogelijk voor zo’n 50 miljoen euro aan vastgoedleningen. Dat is 40% van het totale volume van de kleine 120 miljoen euro die sinds de start in 2016 is gerealiseerd. ‘Echt een snelle groei. Ook wij hadden dat niet verwacht’, erkent Schoonderwoerd. ‘En de rek is er nog niet uit’, zo laat compagnon Maarten Rövekamp weten.

Zekerheid is volgens Schoonderwoerd de belangrijkste verklaring voor het succes. ‘Steeds meer investeerders weten ons te vinden omdat het verstrekken van een peer-to-peer lening hen zekerheid biedt in de huidige moeilijk te voorspellen markt.’ Met name vastgoedbeleggers die enkele panden uit de portefeuille verkopen hebben belangstelling. Zij zijn terughoudend met het aankopen van nieuwe objecten, vooral omdat de bouw- en vastgoedprijzen hoog zijn en de markt zich moeilijk laat voorspellen. Mogelijk stelt een investeerder in staat om zijn geld veilig weg te zetten en toch een aantrekkelijk rendement te maken. Rövekamp: ‘Het rendement is 4,5 tot 6 procent per jaar. Bovendien krijg je het eerste recht van hypotheek als zekerheid.’

Controle

Omdat financieringen altijd ‘een-op-een’ plaatsvinden, houden investeerders bij Mogelijk altijd controle over hun geld. Schoonderwoerd: ‘Wij matchen één investeerder aan één ondernemer die geld wil lenen. Dat is transparant en overzichtelijk.’ Daarnaast beperkt de ‘peer-to-peer’ financiering het risico omdat er slechts twee partijen betrokken zijn. Schoonderwoerd benadrukt dat Mogelijk wat dat betreft in niets lijkt op andere innovatieve financieringsmodellen zoals ‘crowdfunding’, waar per definitie veel kleine investeerders worden gebundeld voor het verstrekken van één lening. Hierdoor heb je als individuele investeerder veel minder grip.

''Mogelijk biedt investeerders naast de vijf zekerheden ook de ruimte om het geld op ieder gewenst moment weer liquide te maken''

Schoonderwoerd: ‘Veel van onze investeerders zijn oud-ondernemers die hun bedrijf hebben verkocht. Zij willen hun vermogen consolideren op basis van een net rendement en niet afhankelijk zijn van andere partijen en belangen.’

Het financieel risico van investeerders wordt niet alleen door de ‘peer-to-peer’ constructie beperkt. Ook de manier waarop Mogelijk het platform heeft ingericht biedt investeerders zekerheid. Rövekamp en Schoonderwoerd spreken hier van ‘De vijf zekerheden’.

Op nummer één staat het eerste recht van hypotheek, dat wordt ingeroepen als de geldlener niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen. De investeerder wordt dan als eerste terugbetaald, mocht het tot een executie komen. De tweede zekerheid van het platform bestaat uit het feit dat de ondernemer die geld leent privé

meetekent, waardoor hij of zij altijd persoonlijk aansprakelijk is. Ten derde is Mogelijk kritisch op de ‘loan-to-value’ die ligt gemiddeld op 60 tot 70% van de waarde van het vastgoed.

De laatste twee zekerheden hebben betrekking op de dienstverlening. Mogelijk verzorgt de leningadministratie en neemt het debiteurenrisico over. Rövekamp: ‘Wij zorgen er voor dat de investeerder op de eerste werkdag van de maand rente en aflossing op zijn rekening ontvangt. Dus betaalt de debiteur niet of later, doen wij dat.’

De laatste zekerheid is de secundaire opstalverzekering die Mogelijk aanbiedt. Hier kan een beroep op worden gedaan als een object door bijvoorbeeld een storm onherstelbaar is beschadigd en de debiteur geen afdoende verzekering heeft waardoor hij de schade niet kan betalen.

Mogelijk biedt investeerders naast de vijf zekerheden ook de ruimte om het geld op ieder gewenst moment weer liquide te maken. Want de bij de notaris opgestelde akte waarin de financiering is vastgelegd, is overdraagbaar. Rövekamp: ‘Wij zoeken dan via ons platform een andere investeerder en dragen de akte vervolgens over.’

Wekelijks aanbod

Mogelijk Vastgoedfinancieringen is in maart 2016 opgericht door Maarten Ro vekamp, Pablo de Loor, Annemieke Schoonderwoerd. De drie ondernemers signaleerden een groeiende behoefte aan vastgoedfinancieringsopties onder ondernemers. Daarnaast zagen ze de wens van investeerders om op een veilige manier hun geld te laten renderen. Het complete team van Mogelijk bestaat uit 25 professionals.

Mogelijk publiceert iedere dinsdagochtend om 9.00 uur alle nieuwe investeringsaanbiedingen. Vanaf 11.00 uur kunnen investeerders via de website hun belangstelling kenbaar maken. Daarna kan het snel gaan, benadrukt Rövekamp. ‘Het komt regelmatig voor dat de investeerder en ondernemer vrijdag al bij de notaris zitten om de hypotheekakte te tekenen.’

De snelheid van handelen is mogelijk door een grondige screening van het vastgoed. ‘We bekijken onder meer de zakelijkheid, de courantheid, de ligging, de waarde ten opzichte van de gewenste leensom, de kwaliteit en de alternatieve aanwendbaarheid van het object. Het pand moet het doen. Vervolgens nodigen we de aanvrager bij ons op kantoor in Breukelen uit’, legt Schoonderwoerd uit. Pas na een kennismaking wordt besloten of de aanvraag wordt omgezet in een investeringsaanbieding.

Ook geïnteresseerde investeerders worden eerst uitgenodigd op kantoor in Breukelen. Is er persoonlijk kennisgemaakt, dan kan de investeerder toegang krijgen tot de portal en kan hij reageren op het aanbod. Schoonderwoerd: ‘Op ons platform zijn momenteel zo’n vijfhonderd investeerders actief. Gezien de snelle groei, ook in het aantal financieringsaanvragen, is er beslist ruimte voor meer investeerders op zoek naar een veilig en stabiel rendement.’

Redactie