VASTGOED JOURNAAL

'Mogelijk financiert vastgoed voor ondernemers en vastgoedbeleggers'

02-10-2020 11:06



Mogelijk maakt financieren mogelijk, zolang het zakelijk vastgoed is. Een belangrijk deel van de zakelijke hypotheken wordt gefinancierd door vermogende private investeerders. Zij vinden in Mogelijk een alternatief voor beleggen in aandelen of het zelf aankopen van vastgoed. “Het geeft hen een goed gevoel dat zij hun geld kunnen laten renderen en daarmee tegelijk een ondernemer kunnen helpen”, zo zegt medeoprichter Annemieke Schoonderwoerd.

''Het object is volgens hem belangrijker, dan de jaarcijfers van de ondernemer''

Zij is naast Pablo de Loor en Maarten Rövekamp één van de initiatiefnemers van Mogelijk “Het idee voor Mogelijk is ontstaan tijdens de kredietcrisis. Rijn & Vecht Projectontwikkeling, ook een bedrijf van Maarten Rövekamp, ondervond in die tijd problemen met de afzet van bedrijfsruimte. Potentiële kopers waren er genoeg, maar zij waren tevergeefs op zoek naar financiering. Alle loketten waren in die tijd zo goed als gesloten. Als antwoord hierop hebben we Mogelijk opgericht om op een transparante manier ondernemers aan financiering te helpen. We begonnen kleinschalig; eerst alleen voor Rijn & Vecht, al heel snel daarna ook voor andere ondernemers”, aldus Schoonderwoerd.

Snelle groei

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Van kleinschaligheid is inmiddels geen sprake meer. De afgelopen jaren hebben private investeerders voor meer dan 260 miljoen euro aan hypotheken verstrekt aan zo'n 1.500 ondernemers met heel verschillende objecten. Bedrijfsruimtes, winkels, kantoren, horecapanden en gemengd vastgoed. Ook worden financieringen verstrekt voor recreatieobjecten, woningen voor de verhuur en bijzondere objecten, zoals de transformatie van een kerkgebouw naar hotel. En er is ruimte voor projectfinancieringen. Het te lenen bedrag varieert van 50.000 tot 1 miljoen euro; een enkele lening is omvangrijker.

Het principe is steeds hetzelfde; ondernemers kunnen zich met het te financieren object melden bij Mogelijk. Eigen vastgoedspecialisten bekijken grondig het onroerend goed en screenen de ondernemers. Wordt de aanvraag goedgekeurd -gemiddeld haalt tien procent van de aanvragen de eindstreep- dan wordt de investeringsaanbieding bekendgemaakt binnen het netwerk van private investeerders. "Elke dinsdagochtend stipt om negen uur wordt ons nieuwe aanbod, gemiddeld zo'n twintig objecten per week, op onze website gepubliceerd. Investeerders met een account -1.100 investeerders, vaak vermogende oud-ondernemers beschikken over een dergelijk account – hebben toegang tot de informatiememoranda en kunnen dan vanaf elf uur 's ochtends een investering claimen of daar een optie op nemen", aldus Pablo de Loor.

Directe overeenkomst

Bijzonder kenmerk van de financieringen die Mogelijk tot stand brengt, is dat geldnemer en geldgever een directe notariële overeenkomst sluiten. De investeerder krijgt daarbij het eerste recht van hypotheek. De gemiddelde looptijd bedraagt tien jaar, maar de lening kan altijd vervroegd, boetevrij worden afgelost. De investeerder krijgt de zekerheid dat rente en aflossing op de eerste dag van de maand op de rekening staat. Mocht de ondernemer niet betalen, dan betaalt Mogelijk. Ook zorgt Mogelijk voor een secundaire opstalverzekering. Minstens zo bijzonder. Als beide partijen elkaar weten te vinden, dan is binnen enkele dagen de gewenste lening beschikbaar. Regelmatig maakt Mogelijk mee dat de gewenste lening binnen drie dagen kan worden geëffectueerd.

Partijen betalen respectievelijk een afsluitvergoeding en een bemiddelingsfee. Een deel van afsluit- en bemiddelingskosten wordt door Mogelijk gereserveerd om debiteurenrisico's op te vangen. De risico's voor investeerders blijken in de praktijk zo goed als nihil. "Wij bieden onze investeerders veel zekerheid. Zo nemen wij het debiteurenrisico over. Slechts één keer is een ondernemer zodanig in de problemen geraakt dat faillissement onontkoombaar was. En ook toen heeft de investeerder de volledige leensom terug gehad. De mate van financiering speelt bij ons een belangrijke rol. Een lening is nooit meer dan 75 procent van de waarde van het onderpand. Bovendien moet altijd worden afgelost tot de helft van de waarde."

Concurrerende lasten

VASTGOED JOURNAAL



De Loor en Schoonderwoerd

Pablo de Loor is al lange tijd actief in de bedrijfsmakelaardij. Hij is vanaf 2008 eigenaar van De Loor Bedrijfshuisvesting. Eerder was hij als bedrijfsmakelaar onder meer werkzaam bij RSP Makelaars en Meeùs Bedrijfshuisvesting. Annemieke Schoonderwoerd heeft een marketingachtergrond. In het verleden was zij mede-eigenaar van een mediabedrijf.

Bij financieringen via Mogelijk gelden rentepercentages van 5 tot 6,5 procent. Toch zijn we concurrerend met andere geldverstrekkers, legt Schoonderwoerd uit. “Grootbanken verlangen doorgaans aflossing van de gehele lening. Bij ons gebeurt dat slechts tot 50 procent van de marktwaarde. Dat maakt dat de maandelijkse cash out niet hoger is dan elders.”

Verandert de coronacrisis de markt? De zoektocht naar vastgoedfinanciering is onverminderd omvangrijk, concludeert De Loor. Wekelijks neemt Mogelijk tweehonderd aanvragen in behandeling. Elk object wordt secuur beoordeeld. Het object is volgens hem belangrijker, dan de jaarcijfers van de ondernemer. Een starter met voldoende eigen middelen en goed vastgoed kan dus ook een lening krijgen. “De stenen moeten de zekerheid bieden. We kijken daarom eerst naar het vastgoed: het type, de kwaliteit, de alternatieve aanwendbaarheid, de locatie en de verhandelbaarheid. Pas daarna nemen we de financiële goedheid van de aanvrager in ogenschouw en doen we een aantal checks bijvoorbeeld om witwassen te voorkomen,” aldus De Loor.

VASTGOED JOURNAAL

Mogelijk Vastgoedfinancieringen

Mogelijk Vastgoedfinancieringen in Breukelen is vier jaar geleden opgericht door Maarten Rövekamp, Pablo de Loor en Annemieke Schoonderwoerd. Mogelijk is er voor ondernemers die (her-)financiering zoeken voor zakelijk vastgoed. Deze zakelijke hypotheken worden door private investeerders gefinancierd. Mogelijk is ook actief op de ‘buy-to-let’-markt met een verhuurhypotheek voor vastgoedbeleggers. En biedt project- en overbruggingsfinanciering.

Redactie