

'We spelen in op de groeiende financieringsvraag vanuit de buy-to-let markt'

17-12-2020 10:35

De buy-to-let markt in Nederland is groeiende en wordt steeds meer volwassen, maar het vinden van financiering is niet altijd even makkelijk. Mogelijk biedt de Verhuurhypotheek waarmee de financier zakelijke beleggers wil helpen. VJ sprak hierover met Dirk Jan van der Hoeden, directeur buy-to-let en institutional investors bij Mogelijk.

Mogelijk richt zich op ondernemers en vastgoedbeleggers. Aan de ene kant kunnen ondernemers of vastgoedbeleggers bij Mogelijk terecht die financiering zoeken bij het aankopen van een bedrijfspand of een huis of appartement voor de verhuur. Aan de andere kant biedt Mogelijk ook de kans om met opgebouwd kapitaal de zakelijke hypotheek te financieren van ondernemers. Dirk Jan van der Hoeden vertelt aan Vastgoedjournaal: "Mogelijk is een one-stop-shop voor alle vormen van vastgoedfinanciering. De Verhuurhypotheek is een logisch vervolg van de diensten die we al aanbieden."

Financiering van objecten in heel Nederland

De Verhuurhypotheek is bestemd voor vastgoedbeleggers die een appartement of woonhuis willen kopen voor de verhuur. Mogelijk financiert daarbij objecten door heel Nederland: van grote stad tot klein dorp. Van der Hoeden vertelt: "Wij financieren geen consumenten, maar richten ons puur op de professionele belegger die minstens twee panden in bezit heeft. We willen een zo efficiënt mogelijk en voorspelbaar product aanbieden waardoor klanten precies weten waar ze aan toe zijn en gemakkelijk een hypotheek bij ons kunnen afsluiten."

Omgeving is leidend

Het onderscheidende van Mogelijk is dat zij door heel Nederland financieren. "We kijken naar het object, maar ook naar de voorzieningen die in een straal eromheen aanwezig zijn. Dit bepaalt in grote mate de financierbaarheid van het object. Dus ook als een woning buiten de Randstad ligt, in bijvoorbeeld Friesland of Zeeland, dan kan je bij ons alsnog aankloppen en kunnen wij een oplossing bieden." Interessant is dat je bij Mogelijk ook de transformatie van een object kunt financieren. Dus bijvoorbeeld het transformeren van een winkelpand naar appartementen voor de verhuur. "Zeker voor binnenstedelijke objecten is dit een interessante optie."

LTV 80%

Met welke voorwaarden werkt Mogelijk? De meest gangbare looptijd van De Verhuurhypotheek is 20 jaar. Maar looptijden tussen 3 en 30 jaar zijn ook toegestaan. De looptijd van de rente is 5 jaar, daarna wordt de rente herzien. De Verhuurhypotheek kan worden afgesloten vanaf €50.000 tot €1 miljoen.

"De Verhuurhypotheek leent zich voor enkele objecten, maar ook voor portefeuilles van 30 objecten. We gaan ons niet richten op de hele grote spelers met honderden woningen, maar voor partijen die financiering zoeken tot €1 miljoen zijn wij zeker interessant," aldus Van der Hoeden.

Mogelijk financiert alleen als de hoogte van de lening niet meer is dan 80% van de waarde van het onderpand. Oftewel, een LTV van maximaal 80%. De Verhuurhypotheek wordt lineair afgelost en het is mogelijk de lening boetevrij extra af te lossen tot maximaal 50% LTV. Onder de 50% LTV is het mogelijk om 10% van de initiële leensom per jaar boetevrij extra af te lossen.

Van quickscan tot taxatie

Het aanvraagproces is snel en kan zelf ingediend worden, zonder de tussenkomst van een intermediair. Hoe gaat het in zijn werking? De eerste stap is het invullen van de quickscan, hierna volgt een rentevoorstel. Na een telefonisch consult met Mogelijk en het insturen van stukken, krijg je een indicatieve offerte.

Gaat de klant akkoord, dan wordt er een afspraak gemaakt met de taxateur om het object te taxeren. Is alles in orde, dan ontvangt de klant de definitieve offerte. De getekende offerte wordt opgestuurd en dan krijgt de notaris de opdracht om de hypotheekakte op te maken. Nadat deze is ondertekend, wordt het geld overgemaakt en is de financiering een feit.

Automatisering

Van der Hoeden licht toe: "Het interne proces, dus de beoordeling van het object de verwerking van de documenten kan binnen twee weken. We willen dit proces verder gaan automatiseren en versnellen. Daar gaan we de komende periode grote stappen in maken. We doen er alles aan om het proces makkelijk en toegankelijk te maken."

"Daarbij willen we ons de komende periode richten op verdere samenwerking met tussenpersonen. Dit heeft zijn voordelen voor de klant, want je kan zo je screening van te voren al doen. Intermediairs weten bovendien precies hoe een dossier eruit moet zien, dus je houdt zo de snelheid erin. De komende tijd gaan we van ons platform voor intermediairs een direct kanaal maken, met een aparte pagina waar documenten ingeladen kunnen worden en duidelijk wordt aangegeven hoe het proces verloopt," aldus Van der Hoeden.

Overdrachtsbelasting

Van der Hoeden merkt dat het deze laatste maand van het jaar een drukke periode is. "Met het verhogen van de overdrachtsbelasting per 1 januari merk je dat het nu flink druk is. Maar op termijn verwachten we dat de markt blijft groeien. Als je kijkt naar de Engelse markt waar een aantal jaar geleden de stamp duty is verhoogd, een soortgelijk iets als de overdrachtsbelasting, is de buy-to-let markt gewoon doorgegroeid. Ik denk niet dat het een structureel verschil zal gaan maken in Nederland. Het is nog steeds een interessante markt om in te stappen als belegger, zeker nu de woningvoorraad niet significant toeneemt."

Ambities

"De buy-to-let markt bestaat nu een goede vijf jaar in Nederland en is volwassen aan het worden. Er is nog ruimte genoeg voor verschillende financiers, maar de marktleider zal de partij zijn die het meest voorspelbare proces heeft met transparante doorlooptijden. Wij hebben de ambitie om ons marktaandeel significant te vergroten," zegt Van der Hoeden tot slot.

Kimberly Camu