

Mogelijk Vastgoedfinancieringen: 'Er is nog meer dan genoeg terrein te winnen'

04-01-2021 09:00

Mogelijk is al zo'n vijf jaar actief op de Nederlandse markt. Met een breed scala aan producten wil deze ambitieuze vastgoedfinancier nog verder groeien en innoveren. Waar liggen de kansen? VJ sprak hierover met kersverse algemeen directeur Folkert Eggink.

Mogelijk heeft de afgelopen vijf jaar al meer dan 1.700 objecten gefinancierd en in totaal financiering afgegeven ter waarde van circa €310 miljoen. Algemeen directeur Folkert Eggink vertelt aan Vastgoedjournaal: "Met ons platform verbinden wij investeerders en ondernemers met elkaar en zijn we er voor beleggers in vastgoed. Wij bedienen een brede doelgroep."

Mogelijk richt zich op ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders. Aan de ene kant kunnen ondernemers en 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. Op deze manier is Mogelijk een 'one-stop-shop' als het gaat om vastgoedfinancieringen.

Vliegtuigmaatschappij

Eggink zelf is sinds november aan de slag bij Mogelijk. Enthousiast vertelt hij: "Mogelijk en ik zijn een heel goede match. Ik heb een achtergrond in vastgoed en financiering dus ik kon de kans om bij een ambitieuze fintech scale-up als Mogelijk aan de slag te gaan, niet laten liggen. Ik typeer Mogelijk als een klantgericht bedrijf, we willen oplossingen bieden in de vorm van financiering of investeringsmogelijkheden. Ik vergelijk het met een vliegtuigmaatschappij: wij bieden service en comfort maar zorgen ook dat je bij je bestemming aankomt en niet halverwege ergens strandt."

Investeren in vastgoedhypotheken is een nieuwe assetclass met veel potentie.

Innovatie in de echte wereld

Wat betekent innovatie voor Eggink? "Innovatie betekent niet alleen een handige website of gebruik maken van technologie om processen te versnellen, maar dit moet zich ook vertalen in de echte wereld. Zoals bij ons op kantoor. Overal hangen schermen met extra informatie en hebben we verschillende geluiden om aan te geven wanneer er een optie is genomen op een hypotheek of pand of wanneer er een terugbelverzoek is. Ik vind dat technologie onze klanten en ons personeel moet faciliteren en het makkelijker moet maken om zaken te doen."

"Daarbij zie ik ons innovatieve dna terug in de oplossingen die we hebben en de efficiënte en duidelijke manier waarop wij communiceren met onze klanten. We proberen oplossingen te bieden en partijen met elkaar te verbinden."

Assetclass met veel potentie

Zo biedt Mogelijk een alternatief op direct investeren in vastgoed, door te investeren in vastgoedhypotheken. Eggink vertelt: "Dit is een nieuwe assetclass met veel potentie. Als investeerder heb je hetzelfde rendement als wanneer je belegt in vastgoed, maar zonder de sores. Met de verhoging van de overdrachtsbelasting naar 8% per 1 januari 2021 trekt het rendement op investeren in een zakelijke hypotheek dichterbij toe naar beleggen in vastgoed. Door middel van te investeren in een zakelijke hypotheek kan je op een andere manier je geld laten renderen. En aan de andere kant helpen wij ondernemers, die anders moeilijk financiering kregen, in een hele

korte periode."

De alternatieve aanwendbaarheid van het vastgoed is voor ons doorslaggevend.

Alternatieve aanwendbaarheid

Hoe werkt dit precies? Je investeert in de zakelijke hypotheek van een ondernemer met het pand als onderpand. Mogelijk voert de administratie, maakt jaaropgaves, verwerkt mutaties en verzorgt het debiteurenbeheer. Bovendien neemt Mogelijk het debiteurenrisico over, dus als de ondernemer de rente en aflossing niet betaalt, dan doen zij dat. De akte en dus de zekerheden staan overigens wel op eigen naam en daarmee heb je als investeerder altijd zelf de regie over de investering.

Wanneer kom je in aanmerking voor financiering? Eggink vertelt: "Het vastgoed staat centraal en vooral de alternatieve aanwendbaarheid is voor ons doorslaggevend. Wat kan je nog meer met het vastgoed mocht het de verkeerde kant opgaan? Kan een winkelruimte ook getransformeerd worden naar een woning? Als het vastgoed veelzijdig is, dan stappen wij in. Er zijn maar weinig panden die wij niet zullen financieren, locatie of regio is voor ons niet leidend."

Mogelijk biedt een LTV tot 70%, maar er zijn maar aflossingen nodig tot 50% van de LTV, met lange looptijden tot 20 jaar. "Dit geeft de ondernemer ruimte in zijn cashflow en de investeerder heeft voor de langetermijn rendement op zijn inleg."

Eggink vervolgt: "Als je je aanmeldt voor een zakelijke hypotheek proberen we het pand binnen 24 uur te beoordelen, een offerte te maken en een gesprek in te plannen met een accountmanager. Als alles in orde is, dan kan je bij wijze van spreken de week erop al meedraaien in de digitale portal van Mogelijk en kunnen investeerders een optie nemen op je zakelijke hypotheek."

Digitale portal

Elke dinsdagochtend ontvangen investeerders om 9 uur van Mogelijk een mail met alle actuele investeringsaanbiedingen. Eggink vertelt: "Al onze investeerders kunnen vanaf 11 uur direct via de website een investeringsaanbieding claimen. Claim je een object, dan volgt een uitnodiging van de notaris voor het passeren van de hypotheekakte. Deze akte komt volledig op jouw naam en elke maand ontvangt je rente en aflossing op je rekening."

Investeren in een zakelijke hypotheek kan vanaf € 50.000,- en is een veilig alternatief om vermogen te laten groeien. Op het moment dat je weer over uw uitgeleende geld wilt beschikken, dan kun je de lening- en hypotheekakte overdragen aan een opvolgende financier.

"Onze investeerders zijn voornamelijk oud-ondernemers die hun eigen zaak hebben verkocht en hun geld willen laten renderen. Dit is een bijzondere groep investeerders, want zij hebben investeerdersbloed. Zij snappen de risico's van ondernemen en willen nieuwe partijen juist helpen."

Transformatie financieren

Mogelijk biedt daarnaast ook de kans om transformatieprojecten te financieren, zoals het transformeren van kantoor of winkel naar wonen. Eggink vertelt: "Omdat wij primair een vastgoedbedrijf zijn, hebben wij een scherp oog voor welke risico's er zijn om een pand te transformeren. Traditionele dienstverleners zijn daar minder mee bezig, maar wij snappen dit wel. Zo bieden wij een overbruggingskrediet en denken wij graag mee over financiering na de transformatie."

Blijven verdubbelen

Tot slot, wat is de stip op de horizon voor Eggink? "Wij willen graag de grootste en toonaangevende non-bancaire financier worden in Nederland. Traditionele banken trekken zich terug en wij willen hierop inspelen door te blijven innoveren en oplossingen te bedenken voor klanten. Ook willen we als bedrijf verdubbelen." Voorlopig blijft Mogelijk zich richten op de Nederlandse markt. "Er is nog meer dan genoeg terrein te winnen en hier willen wij vol enthousiasme voor gaan."

Kimberly Camu