VASTGOED JOURNAAL

Mogelijk Vastgoedfinancieringen: van nul naar €400 miljoen in vijf jaar

08-04-2021 10:50

Vastgoedjournaal sprak met mede-oprichter Annemieke Schoonderwoerd over het eerste lustrum van Mogelijk. Hoe heeft zij samen met compagnons Maarten Rövekamp en Pablo de Loor de eerste vijf jaar ervaren en waarom werd onlangs besloten om een nieuwe algemeen directeur aan te stellen?

Liever een hypotheekakte dan leegstand
Schoonderwoerd benadrukt dat deze kopers solide MKB-ondernemers waren die de lasten prima konden dragen, maar van de bank geen lening kregen. Dit probleem kwam Rövekamp steeds vaker tegen. Omdat hij zijn vastgoedprojecten uiteraard graag wilde opleveren, bood hij enkele kopers een door hem gefinancierde lening aan. “Maarten had liever een hypotheekakte op zijn balans dan leegstand”, vertelt Schoonderwoerd. In eerste instantie was het de bedoeling dat die lening zou lopen totdat de grootbanken zelf weer leningen zouden verstrekken.

In januari hebben we onze rentes met gemiddeld 0,5% verlaagd. Dat was een mooi begin van ons jubileumjaar.

Aantrekkelijk rendement
Het duurde niet lang voordat Rövekamp de financier was van zeven bedrijfsunits, die hij zelf had ontwikkeld. Omdat hij zelf niet eindeloos zijn eigen vastgoed kon blijven financieren, vroeg Rövekamp aan een bevriende investeerder of hij wellicht interesse had om een hypotheekakte van hem over te nemen. De investeerder in kwestie zei dat hij zijn accountant en notaris naar de akte zou laten kijken en er binnen twee weken op terug zou komen. Nog dezelfde avond werd Rövekamp door de investeerder gebeld met de mededeling dat het rendement op deze belegging dusdanig aantrekkelijk was hij alle aktes wilde overnemen.

Het succes bleef niet onopgemerkt. Steeds meer collega-projectontwikkelaars wisten Rövekamp te vinden voor een soortgelijke financiering voor hun verkoopprojecten. Medio 2015/2016 bleek het gat in de markt dusdanig groot dat er BV kon worden opgericht.

Oprichting van Mogelijk
Op 14 maart 2016 werd Mogelijk BV een feit. Rövekamp begon dit avontuur overigens met drie partners. Zo bracht hij zijn vaste verkoopmakelaar Pablo de Loor mee, die al 15 jaar de projectontwikkelingen van Rijn & Vecht verkocht. Annemieke Schoonderwoerd werd naast de levenspartner van Rövekamp ook zijn zakelijke partner en werd, gezien haar achtergrond, verantwoordelijk voor de marketing- en communicatie binnen het bedrijf. Ook sloot vastgoedadvocate Chantelle van Goethem zich bij het trio aan. “Chantelle verdeelde haar tijd tussen haar advocatenpraktijk en Mogelijk, maar moest uiteindelijk een keuze maken voor één van de twee. Haar keuze viel uiteindelijk op de praktijk. In die rol werkt zij nog regelmatig voor Mogelijk”, laat Schoonderwoerd weten. En zo kwam het dat Rövekamp, De Loor en Schoonderwoerd met zijn drieën tot november 2020 de dagelijkse leiding hadden over het alsmaar groeiende Mogelijk. “Wij zijn alle drie ondernemers in hart en nieren en hebben het bedrijf naar een omzet van €400 miljoen weten te tillen. Maar een goede ondernemer is niet per definitie ook de allerbeste manager. Dat is ook de reden waarom we er in november voor hebben gekozen om Folkert Eggink aan te stellen als algemeen directeur.

Nieuwe directie
Samen met Dirk-Jan van der Hoede, directeur Buy-to-let & Institutional investors kan Eggink Mogelijk nog tot veel grotere hoogte laten groeien en een nóg sterker fundament voor het bedrijf neerleggen, met meer aandacht voor HR en de commerciële afdelingen. En meer ‘power’ achter de productontwikkelingen en

automatisering. Schoonderwoerd zegt: "Want hoewel wij persoonlijk contact erg belangrijk vinden, vinden wij ook dat een klant bij Mogelijk snel door de processen heen moet kunnen lopen."

Dirk-Jan van der Hoede en Folkert Eggink

Wie denkt dat de Mogelijk-oprichters met de komst van Eggink en Van der Hoede zich uit het bedrijf hebben teruggetrokken, heeft het mis. "Wij zijn niet minder hard gaan werken", benadrukt Schoonderwoerd. "We zijn alleen weer, net zoals in de begintijd, meer bezig met de inhoud dan met de aansturing."

De Loor en Rövekamp hebben weer meer tijd voor het klantencontact met vastgoedbeleggers en -investeerders en het beoordelen van de project- en transformatiefinancieringen met behulp van vastgoedchecks. En ook Schoonderwoerd kan zich nu weer volledig richten op de promotie en naamsbekendheid van Mogelijk via de vele kanalen en platforms die daar tegenwoordig voor beschikbaar zijn. Hieronder valt ook een recente reclamecampagne op televisie, die in september nog een keer wordt herhaald.

V.l.n.r. Folkert Eggink, Maarten Rövekamp, Annemieke Schoonderwoerd en Pablo de Loor.

Wat kan men de komende tijd nog meer van Mogelijk verwachten?
"In januari 2021 hebben we onze rentes met gemiddeld 0,5% verlaagd. Dat was een mooi begin van ons jubileumjaar. Het komende jaar staat, naast het lustrum, in het teken van uitbreiding van de teams. We willen verder groeien in de verhuurhypotheken (buy-to-let), project- en transformatie financieringen en de agrarische leningen. Zo kan Mogelijk financieringen aanbieden voor appartementen in hartje Amsterdam tot aan agrarische grond in Zeeuws-Vlaanderen. Vanaf €50.000 tot €3 miljoen."

Het checken van het vastgoed dat een financier zoekt, gebeurt bij Mogelijk via een QuickScan. De vastgoedspecialisten van Mogelijk brengen een virtueel bezoek aan het desbetreffende object en hebben direct inzage in de informatie van het Kadaster en andere al dan niet openbare bronnen. Ook nemen zij altijd telefonisch contact op met de aanvrager en volgt er een persoonlijke kennismaking en worden documenten overlegd alvorens zij besluiten het object op dinsdagochtend online aan te bieden aan de investeerders.

Schoonderwoerd tot besluit: "Hoewel zaken al behoorlijk soepel verlopen en we heel veel producten onder één dak hebben, kan de klantreis volgens ons altijd beter. We zetten iedere dag een goede stap in de richting, waar het proces voor de klant sneller en makkelijker moet gaan worden. Maar omdat we zo snel groeien moeten we er wel voor waken dat we niet over onze eigen benen struikelen. We nemen de tijd om onze teams goed in te werken."

En hoewel veel vastgoedbeleggers graag online zakendoen, is bij Mogelijk iedereen altijd welkom voor een kop koffie op kantoor. Uiteraard coronaproof.

Bezoek voor meer informatie de website van Mogelijk of bel met 0346 - 250 171.

Hoofdfoto: v.l.n.r. Annemieke Schoonderwoerd, Maarten Rövekamp en Pablo de Loor.

Sandra Lissenberg