

## **De Verhuurhypotheek van Mogelijk naar 75% aflossingsvrij, de LTV naar 80% en de aflostermijn naar 30 jaar**

11-06-2021 13:04

**Mogelijk maakt De Verhuurhypotheek voor vastgoedbeleggers nog aantrekkelijker. De aflostermijn verschuift van 20 naar 30 jaar, wat zorgt voor lagere maandlasten. Ook is per direct een LTV mogelijk tot 80%, zodat minder eigen vermogen nodig is. En is het aflossingsvrije deel verhoogd naar 75%. Deze stevige verbeteringen in combinatie met het aantrekkelijke rentetarief van 2,9% per jaar, ongeacht welke regio – en van dorp tot stad - maakt de Verhuurhypotheek van Mogelijk een scherpe propositie voor professionele vastgoedbeleggers.**

Derk Aalbers, accountmanager bij Mogelijk: "De verhuurhypotheek was al een prachtig product en wordt hiermee nog beter. Hiermee kan iedere professionele vastgoedbelegger die woningen en/of appartementen voor de verhuur aankoopt of deze wil herfinancieren zeker uit de voeten."

### **Van 20 naar 30 jaar**

Het verlengen van de aflostermijn pakt gunstig uit op de maandlasten. "Niet verkeerd, in deze uitdagende tijd", aldus Derk. "Het geeft beleggers de lucht die nodig is om te kunnen blijven investeren in een markt die op spanning staat."

### **Van 75% LTV naar 80%**

Ook het verhogen van de Loan to Value (LTV) van 75% naar 80% helpt de vastgoedbelegger vooruit. Het biedt de mogelijkheid het vastgoed te financieren met een lagere inbreng van eigen vermogen. Derk: "Deze verbeteringen op onze Verhuurhypotheek in combinatie met het scherpe rentetarief van 2,9% en de aflossingsvrije voet van 75% maakt dat de vastgoedbelegger bij Mogelijk een hypotheek kan afsluiten tegen heel scherpe maandlasten. Dat biedt ruimte om een aantrekkelijk rendement op de vastgoedportefeuille te behalen."

Mogelijk verstrekt hypotheekleningen tussen € 50.000,- tot € 10.000.000,-. De leensom kan boetevrij tussentijds afgelost worden tot 50% LTV. Dit biedt de ondernemer maximale flexibiliteit.

### **Nog altijd snel en persoonlijk**

Naast scherpe voorwaarden blijft Mogelijk zich ook onderscheiden door de unieke combinatie van snelheid en persoonlijk contact. "Het is bij ons mogelijk om na een quickscan binnen een dag een offerte in de mailbox te hebben", vertelt Derk. "Dat kan doordat we een heel strak proces slim hebben geautomatiseerd. Maar dat gaat niet ten koste van onze persoonlijke betrokkenheid; komt er een signaal uit het systeem dat een aanvraag niet zou voldoen aan de eisen, dan nemen we altijd contact op en gaan we het gesprek aan om te kijken wat er wél mogelijk is. We werken graag toe naar een 'ja'."