VASTGOED JOURNAAL

‘Sneller ja of nee tegen de klant zeggen’

15-10-2021 10:13



Mogelijk maakt financiering mogelijk van zowel zakelijk vastgoed, als de aankoop van beleggerswoningen. In vijf jaar tijd is voor meer dan een half miljard euro aan leningen verstrekt. Om de afhandeling van kredietaanvragen te versnellen, werkt Mogelijk Vastgoedfinancieringen aan verdergaande automatisering van de dienstverlening.

“We kunnen door op een slimme manier informatie te verzamelen veel makkelijker de benodigde informatie voor onze investeerders samenstellen”

Maarten Rövekamp is één van de initiatiefnemers van Mogelijk. Tijdens de kredietcrisis merkte hij dat bedrijven problemen ondervonden bij de financiering van zakelijk vastgoed. Om ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf op een transparante manier te helpen, richtte Rövekamp Mogelijk Vastgoedfinancieringen op. Van een kleinschalig bedrijf is vijf jaar later geen sprake meer. Mogelijk groeit snel en kent een kleine tachtig werknemers. Afgelopen zomer passeerde de kredietverlener de grens van een half miljard euro aan leningen voor zakelijke objecten en voor buy-to-let financiering. De teller staat in oktober alleen al voor zakelijke financieringen op vijfhonderd miljoen euro.

VASTGOED JOURNAAL



Maarten Rövekamp

Wekelijks objecten

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Folkert Eggink en Maarten Rövekamp

Het principe, zo zegt algemeen directeur Folkert Eggink, is steeds hetzelfde. “Ondernemers kunnen zich met het te financieren zakelijke object bij ons melden. Onze vastgoedspecialisten bekijken grondig het onroerend goed en screenen de ondernemers. Wordt de aanvraag goedgekeurd, dan wordt de aanbieding bekendgemaakt binnen het netwerk van private investeerders. Elke dinsdagochtend stipt om negen uur wordt ons nieuwe aanbod, gemiddeld zo’n dertig tot veertig objecten per week, op onze website gepubliceerd. Geselecteerde investeerders hebben toegang tot de informatiememoranda en kunnen dan vanaf elf uur ’s ochtends een investering claimen of daar een optie op nemen. Gaat een investering aan iemands neus voorbij, gemiddeld tonen op dinsdagochtend zo’n tweehonderd investeerders interesse voor 7,5 tot 10 miljoen euro aan investeringen, dan bieden we precies een week later opnieuw investeringskansen.”

Bijzonder kenmerk van de financieringen die Mogelijk tot stand brengt, is dat geldnemer en geldgever een directe notariële overeenkomst sluiten. Rövekamp: “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.”

Verhuurhypotheek

Daarnaast is Mogelijk actief met een verhuurhypotheek voor zakelijke woningbeleggers. Eggink: “We zien maandelijks de vraag naar financiering voor woningbeleggingen stijgen. Er zijn in die markt veel aanbieders actief. De prijs daalt, ook vanwege de gunstige risico/rendementsverhouding, maar wij kunnen mede dankzij onze internationale funding-partner concurrerende aanbiedingen doen. Wat ons onderscheidt, is dat we dergelijke hypotheken overal in Nederland afsluiten.”

Om bij een groeiende stroom aanvragen de klant nog beter en efficiënter te bedienen, is automatisering van de dienstverlening noodzakelijk. Daarvoor heeft Mogelijk een eigen technologiebedrijf opgericht. “We willen niet afhankelijk zijn van door andere bedrijven ontwikkelde modellen, maar ontwikkelen in eigen huis de bij onze producten passende toepassingen”, aldus Rövekamp.

Sneller antwoord

Afgelopen zomer passeerde de kredietverlener de grens van een half miljard euro aan leningen voor zakelijke objecten en voor buy-to-let financiering

Mogelijk zoekt naar mogelijkheden om het afhandelen van de aanvragen zoveel mogelijk te automatiseren en daarmee te versnellen. Rövekamp: “Automatisering helpt ons om een schifting te maken in de aanvragen die we gezien de waarde van het vastgoed, de achtergrond van de klant en de gevraagde lening in principe interessant vinden en de verzoeken die we moeten afwijzen. Dat doen we door alle beschikbare openbare informatie over het object en de aanvrager goed met elkaar te combineren. Dat maakt het werk van de beoordelaars niet alleen efficiënter; we kunnen ook nog eerder ja of nee tegen een klant zeggen. Of nadere vragen stellen.”

Een andere stap betreft het contact tussen de accountmanager en de klant. Eggink: “We willen onze klanten persoonlijk in de ogen kijken. Die komen bij ons in Breukelen op kantoor, maar het maken van een afspraak en de informatievoorziening verlopen makkelijker. En ook verderop in het proces is digitale afhandeling vanuit kostenoogpunt interessant.” Automatisering van informatiestromen is verder behulpzaam bij het samenstellen van de informatiememoranda. “We kunnen door op een slimme manier informatie te verzamelen veel

makkelijker de benodigde informatie voor onze investeerders samenstellen.”



Folkert Eggink

Betere kennis
Als het gaat om digitalisering, zo zegt Rövekamp, dan zijn nog meer stappen mogelijk. “We willen ook graag onze private investeerders beter leren kennen. En onze systemen zo inrichten, dat we voorafgaand aan de publicatie van ons nieuwe aanbod investeerders kunnen wijzen op aanbiedingen die in lijn liggen met eerdere investeringen en dus mogelijk voor hen extra interessant zijn.”

Maarten Rövekamp en Folkert Eggink

Maarten Rövekamp is co-owner van Mogelijk Vastgoedfinancieringen. Hij is ook al ruim twintig jaar eigenaar van Rijn & Vecht Ontwikkeling, ontwikkelaar van bedrijfsmatig vastgoed in het hart van Nederland.

Folkert Eggink is sinds een jaar algemeen directeur van Mogelijk. Daarvoor was hij directeur Nederland van het

internationale fintech-bedrijf Funding Circle. Eggink werkte eerder in diverse functies bij ING en verzekeraar Nationale Nederlanden.



Mogelijk Vastgoedfinancieringen

Mogelijk Vastgoedfinancieringen in Breukelen is vijf jaar geleden opgericht door Maarten Rövekamp en twee andere partners. Mogelijk is er voor ondernemers die (her-)financiering zoeken voor zakelijk vastgoed en voor zakelijke beleggers die actief zijn op de buy-to-let-markt. Ook biedt Mogelijk kortlopende project- en transformatiefinancieringen.

Redactie