

'Kern van onze dienstverlening: flexibele financieringsoplossingen voor ondernemers met behulp van privaat vermogen'

22-10-2024 09:53



“Wij denken dat de context van de huidige markt ten positieve is gedraaid, dat het ook weer wat lucht geeft aan projectontwikkeling. En dat er voor de markt waarin wij opereren, zeg vastgoedwaardes tot 10 miljoen, mooi perspectief is.” Aan het woord is Folkert Eggink, CEO van Mogelijk Vastgoedfinancieringen. Hij is positief gestemd. Over de markt in het algemeen en over de perspectieven van Mogelijk in het bijzonder.

Folkert Eggink kijkt om te beginnen in vogelvlucht terug op de ontwikkelingen die Mogelijk doormaakte de afgelopen jaren: “De kern van onze dienstverlening waar we mee begonnen zijn is: flexibele financieringsoplossingen voor ondernemers met behulp van privaat vermogen. Snelheid en flexibiliteit, daar gaat het om. Ook het type vastgoed speelt een rol. Voor elk pand in Nederland is uiteindelijk wel een investeerder te vinden, als je database maar groot genoeg is. Dan vind je een investeerder; ook voor die molen of die bakkerij, of die werf in Harlingen, of dat hotel in Zeeuws-Vlaanderen. Want ook onze investeerders komen uit alle regio’s en uit alle sectoren.” De kracht van Mogelijk is het sterke private netwerk. Als enige partij in de markt heeft Mogelijk voor 1,9 miljard aan vermogen kunnen omzetten in financieringsoplossingen voor (vastgoed)ondernemers. Folkert Eggink: “De sleutel van dit succes is dat we een goede balans weten te vinden tussen flexibiliteit voor de ondernemers en het bieden van stevige zekerheden voor de investeerders. Wij

financieren zeer breed, van projectontwikkeling tot recreatief verhuurd vastgoed.”



Luister naar de klant

Folkert Eggink: “Centraal staat de vraag: hoe houden we het MKB financierbaar? Want het MKB is en blijft de motor van onze economie en daarvoor is geld, de brandstof voor de economie, nodig. Er is veel behoefte aan de oplossingen die wij bieden. De kern daarbij is: probeer zoveel mogelijk oplossingen te bieden voor de vragen die je krijgt uit de markt. Luister naar de klant. In het begin van ons bestaan ging het enkel om MKB vastgoed, daarna volgde de vraag naar financiering voor verhuurde woningen waarbij we samenwerkten met een institutionele partij. Daarna kwam de behoefte aan meer gespreid beleggen voor investeerders die uit de eigen vastgoedbeleggingen stapten en die toch het aantrekkelijke van vastgoed wilden vasthouden. Daar hebben we fondsen voor in het leven geroepen. Want behalve de mogelijkheid om rechtstreeks de hypotheek van een ondernemer te financieren, bieden we sinds 2022 ook het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds waarin meerdere investeerders het vastgoed van meerdere ondernemers financieren. Daarnaast hebben we nu een ECSPR (een afkorting die staat voor staat voor European Crowdfunding Service Providers Regulation, red.) vergunning voor crowdfunding, waardoor we ook kleinere tickets kunnen aanbieden aan onze investeerders. Zo blijven we als bedrijf voortdurend innoveren om aan de klantvraag te voldoen. Zo zien we op dit moment een trend van financieringsaanvragen tussen de 2 en 5 miljoen. Daar gaan we dan ook weer mee aan de slag.”

Flexibel meedenken

Mogelijk groeide in de afgelopen acht jaar uit tot de grootste non-bancaire financier van Nederland, met ondertussen 1,9 miljard euro aan financieringen. Folkert Eggink: “Daar zijn we uiteraard trots op, want daar zit geen euro overheidssubsidie of garantieregelingen bij. Wij zien het als doel om ‘voor en door ondernemers’ Nederland sterker te maken. Niet je hand ophouden, maar flexibel meedenken met de geldnemer, gebruik maken van de kennis die er is en het vermogen dat er in Nederland beschikbaar is. En als er institutionele partijen zijn die daarin kansen zien, dan zijn wij er klaar voor en beschikbaar om samen te werken. We hebben zeer scherpe voorwaarden voor onze Verhuurhypotheek voor residentieel vastgoed. Natuurlijk is de markt voor residentieel vastgoed door nieuwe wet- en regelgeving enorm teruggelopen sinds 2022, maar vastgoedbeleggers die nog actief zijn, kloppen nog steeds bij ons aan. Ook hier kunnen we de combinatie maken met privaat geld voor een overbrugging, bijvoorbeeld bij het aankopen van een uitpondportefeuille waar een deel geschikt gemaakt kan worden voor rendabele verhuur volgens de nieuwe normen van de middenhuur.”



Internationalisering

Vandaag de dag, nu Mogelijk zich in haar negende levensjaar bevindt, kijkt ze niet alleen naar mogelijkheden in Nederland, maar heeft ze haar groeiambities ook verlegd naar het buitenland. Zo is ze nu ook actief in België en op Curaçao en Bonaire. Folkert Eggink: "We verwachten sterke groei voor de komende jaren, waarbij wij ook steeds nadrukkelijker een rol spelen in de grotere bedragen. Tevens zien we de tendens dat naarmate het voor beleggers minder aantrekkelijk is om op de Nederlandse markt actief te zijn, ze uitwijken naar vastgoed investeringen in het buitenland. Dus vanuit Europees perspectief beleggen en je afvragen: waar maak je rendement? We luisteren goed naar onze klanten en bewegen met hen mee. In België zijn het onze geldnemers die daar actief worden en zijn het onze investeerders die daar weer interesse in hebben om een Belgisch pand te financieren. Gaandeweg komen er dan vanuit het netwerk Belgische geldnemers en investeerders bij. Het is dus een organische groei waarbij we meebewegen met de klanten en kijken hoe we het bedrijfsmodel niet-grensgebaseerd kunnen inrichten. Dus als we een mooie kans zien in Noordrijn-Westfalen, dan gaan we ook kijken of we een investeerder hebben die daarin meegaat. We hopen op deze manier over 2 à 3 jaar op een portefeuille van 2 miljard te komen, waarvan 2/3 privaat vermogen zal zijn. Dat blijft het fundament van onze dienstverlening."

Meer weten?

Bent u ondernemer en op zoek naar financiering, doe dan onze [quickscan](#). Wilt u meer weten over het financieren van een ondernemer, neem dan contact met ons op of kom naar een van onze [kennissessies](#). Wij staan met plezier voor u klaar. U kunt ons bereiken via 0346 250 171 of info@mogelijk.nl

Special