

'Groeiend aantal financieringsaanvragen kunnen we financieren door groeiend aantal investeerders'

29-10-2025 11:05



[Mogelijk Vastgoedfinancieringen](#) heeft de wind mee. Steeds meer ondernemers weten de weg naar Breukelen te vinden. Voor nagenoeg elke serieuze vastgoedfinancieringsvraag bieden wij een passende oplossing, zegt algemeen directeur Folkert Eggink. Dat lukt doordat ook steeds meer investeerders geld toevertrouwen aan Mogelijk. Nieuw is de komst van een stevige financieringslijn met geld afkomstig van institutionele beleggers en banken.

"Ook kunnen we financieringen verzorgen met geld van internationale institutionele beleggers en banken"

Folkert Eggink, algemeen directeur van Mogelijk Vastgoedfinancieringen, oogt meer dan tevreden. In ruim negen jaar tijd heeft zijn bedrijf voor meer dan 7.500 ondernemers zakelijke financieringen verzorgd. Het totaalbedrag aan verstrekte hypotheek bedraagt inmiddels meer dan € 2,5 miljard; daarvan bevindt zich € 1,6 miljard in portefeuille. "Deze mijlpaal hebben we kunnen bereiken door een structureel groeiend aantal financieringsvragen. Grootbanken bieden al maar minder mogelijkheden voor zakelijke vastgoedfinancieringen, hierdoor groeit de vraag naar alternatieve, concurrerende financiering. En die aanvragen kunnen wij financieren door een sterk groeiend aantal investeerders. Zij [investeren rechtstreeks](#) of via onze [hypotheek fondsen](#). Ook kunnen we, en dat is nieuw, meer financieringen verzorgen met geld van internationale institutionele beleggers en banken. Voor al die financieringen geldt: we financieren alleen op

basis van eerste recht van hypotheek. Dat was al zo toen we de eerste geldnemers en geldgevers via ons platform rechtstreeks aan elkaar koppelden, vandaag doen we dat niet anders.”



Directe investeringen

“Binnen de verleende vergunningen kunnen we ook elders in Europa actief zijn, zoals in buurland België”

Mogelijk staat op de kaart bij vermogenden, constateert Eggink. Maandelijks kiezen meer dan honderd investeerders voor directe financiering van zakelijke hypotheek of gespreide beleggingen via het Mogelijk Zakelijke Hypotheek Fonds. “We hebben inmiddels Hypotheek Fonds 16 afgesloten, daarvoor hebben we in tien weken tijd € 56 miljoen opgehaald en inmiddels wordt het volgende fonds opgetuigd.” Hij verklaart het succes van de hypotheek fondsen door de betrekkelijke eenvoud. “Aan geld ontbreekt het in ons land niet; er staan miljarden en miljarden op spaarrekeningen. Wij kunnen investeerders vervolgens een solide rendement bieden met een vastrentend, voorspelbaar product. Niet afhankelijk van waardeontwikkeling, wel met stevige zekerheden. Naast het eerste hypotheekrecht, persoonlijke borgstelling en een beperkte loan-to-value, dekken we bij onze jongste fondsen via factoring voor een periode van negen maanden het debiteurenrisico af. Bovendien is zo’n fondsbelegging makkelijker dan investeren in een rechtstreekse financiering. Ook dan ontbreekt het niet aan stevige zekerheden, maar rechtstreekse financiering vraagt van een investeerder een

grotere inspanning. De investeerder kiest zelf het object. Een investeerder weet vooraf in welk object hij investeert, hij kan er bij wijze van spreken op zondagmiddag langsrijden. Vervolgens moet die investeerder worden meegenomen in het notarisproces zowel bij verstrekken als aflossen. We zijn gehecht aan de mogelijkheid van rechtstreekse investeringen, maar niet iedereen zit op zo'n betrokkenheid te wachten."

Eggink onderscheidt meer succesfactoren. "We bieden via onze fondsen een mooi rendement voor vijf jaar. Mensen kunnen dus binnen relatief korte tijd weer over hun geld beschikken. Mochten ze dat willen dan kunnen ze opnieuw aan één van onze fondsen meedoen of op dat moment een andere koers varen met hun vermogen. Onze klanten stellen die flexibiliteit blijkbaar op prijs." Het succes van de hypotheek fondsen staat volgens hem evenmin los van het degelijke merk dat de afgelopen jaren is opgebouwd. "We hebben een omvangrijke marketinginspanning geleverd. Niet alleen ondernemers die een financiering zoeken, maar ook investeerders kennen ons als een betrouwbare partij. Onze basis, alleen financieringen op basis van het eerste recht van hypotheek, is daarbij onverminderd sterk. Dat wordt begrepen. Bovendien is Mogelijk de enige non-bancaire vastgoedfinancier in ons land die volledig vergund is voor zowel fondsenbeheer (AIFMD), als rechtstreekse investeringen (ECSP)."



Derde financieringslijn

Trots is Eggink op de verdere ontwikkeling van een derde financieringslijn, inmiddels goed voor twintig tot dertig procent van de beschikbare middelen. “We zijn erin geslaagd meerdere internationale institutionele beleggers en banken aan ons te binden. Deze financiers maken het vervolgens mogelijk leningen met een scherpere rente aan te bieden, maar voor een partij die op zoek is naar een financiering betekent het wel dat we minder ruimte hebben voor maatwerk. Onze proposities moeten precies passen binnen de strakke voorwaarden van die institutionele belegger. Met die drie verschillende financieringslijnen onderscheiden we ons van andere aanbieders; collega-fastgoedfinanciers hebben niet de beschikking over zoveel verschillende geldbronnen en dat maakt dat we feitelijk voor elke serieuze financieringsvraag een passende, concurrerende oplossing kunnen aandragen.”

Folkert Eggink is nu vijf jaar verbonden aan Mogelijk. Hij maakte in die periode een afnemende markt voor verhuurhypotheek mee. Tegelijkertijd was sprake van verbreding naar nieuwe producten, zoals de [Ondernemershypotheek](#) voor bijvoorbeeld winkels, horeca, hotels, autobedrijven en logistiek vastgoed tot een maximale loan-to-value van zeventig procent. “Daardoor was binnen Mogelijk nooit sprake van krimp”, zegt Eggink. Aan toekomstambities ontbreekt het niet. Mogelijk wil vaker ook buiten Nederland degelijke vastgoedfinancieringen mogelijk maken. “Binnen de verleende vergunningen kunnen we ook elders in Europa activiteiten ondernemen. Sinds een jaar zijn we in België actief, kortgeleden hebben we nabij Antwerpen ons eigen kantoor geopend. Niet zonder succes, we zijn inmiddels het grootste Belgische non-bancaire platform gepasseerd. Ook kijken we naar uitbreiding in Duitsland.”

Special