FINANCIERING VAN VASTGOED VOOR HET MKB DOOR PRIVATE INVESTEERDERS

Mogelijk Vastgoedfinancieringen doet iets wat eigenlijk heel erg voor de hand lijkt te liggen, maar toch zeldzaam is: investeerders en ondernemers samenbrengen. Want bij Mogelijk kan een investeerder de zakelijke hypotheek financieren van een ondernemer. Medeoprichter en directeur Annemieke Schoonderwoerd: ‘In de VS bestond iets dergelijks al langer. In Nederland sinds maart 2016, toen wij, voortgekomen uit Rijn & Vecht Projectontwikkeling, Mogelijk startten.’

Annemieke Schoonderwoerd
Medeoprichter en directeur

Pablo de Loor
Medeoprichter en directeur

‘Als uitvloeisel van de kredietcrisis in 2010 en Europese richtlijnen als Basel 3 en 4 werden de banken steeds terughoudender met financiering van vastgoed voor het mkb,’ zegt Pablo de Loor, directeur bij Mogelijk. ‘Nog steeds blijven de grootbanken wat weg van kleinere tickets, de kleinere leningen. In dat gat zijn wij gesprongen.’

Het lijkt het ei van Columbus, breng ondernemers die een pand willen financieren en investeerders die rendement op hun vermogen wensen bij elkaar. Ontlast vervolgens beide partijen in dit proces door administratie en maandelijkse betalingen te regelen en bovendien zekerheid te bieden.

Debiteurenrisico

‘Dat is precies wat Mogelijk doet’, zegt Annemieke Schoonderwoerd. ‘Wij brengen vraag en aanbod van geldleningen bij elkaar. Er is één investeerder op één pand, dat maakt het overzichtelijk. Daarna blijven we gedurende de gehele looptijd van de lening aan boord. We verzorgen de administratie, maken de maandoverzichten en regelen de automatische incasso. De investeerder weet zeker dat de 1e van de maand rente en aflossing op de rekening staan. Als de debiteur het niet doet, doen wij het. Het debiteurenrisico nemen we dus over van de investeerder.’

Snelheid

Mogelijk wil zeker niet de banken ‘bashen’. Sterker nog, grootbanken sturen regelmatig mkb-cliënten die een vastgoedlening willen door naar Mogelijk. Maar de totale focus van Mogelijk op het financieren van vastgoed voor het mkb heeft grote voordelen. Schoonderwoerd: ‘Je weet als cliënt bij ons zeker dat je altijd je vaste accountmanager aan de telefoon krijgt, dat alle gegevens rond een lening onmiddellijk beschikbaar zijn. Snelheid en accuratesse in het proces dus. Daarnaast zijn er andere voordelen bij ons. Bij ons is het vastgoed belangrijker dan de jaarcijfers van de ondernemer. Het vastgoed vormt namelijk de zekerheid voor de investeerder. Het feit dat wij vooral kijken naar het vastgoed, betekent dat ook starters bij ons terechtkunnen.’

Lagere lasten dan huur

Mkb-ondernemers willen doorgaans graag hun pand in eigendom hebben, weet De Loor. ‘Met een zakelijke hypotheek bij ons, komen de maandelijkse lasten voor de ondernemer vaak lager uit dan wat je aan huur zou betalen. Bovendien word je eigenaar, het komt naar je toe. Onze ondernemers komen uit allerlei branches: stukadoors, horecaondernemers, winkeliers, accountants, reclamebureaus, elektronicabedrijven.’

Wij kennen alle investeerders persoonlijk

Tegenover de leenvraag staat bij Mogelijk

ANNEMIEKE

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2020

Belangrijkste moment: De introductie van onze nieuwe financieringslijn De Verhuurhypotheek
Mooiste deal: Iedere dag weer als we ondernemers, vastgoedbeleggers en investeerders blij maken. Dat is waarvoor ik elke dag weer, samen met mijn collega's, ga
Beste bijeenkomst: Dag van de Vastgoedfinanciering
Corona: Bizar, maar ook fantastisch om te ervaren hoe veerkrachtig ondernemers zijn en trots hoe ons team flexibiliteit liet zien
Wie heeft je geïnspireerd: Til Kroes, oud-eigenaar van Zwatra
Top 3-projecten: Lancering van De Verhuurhypotheek; samenwerken in het team in coronatijd; aantrekken van de juiste collega's
Welke app het meest gebruikt: de nieuwsapps van NRC, de Volkskrant, De Telegraaf en FD
Beste zakenboek: alles van Eelco Smit

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2020

Mooiste moment: Iedere dag genieten van mijn lieve gezin, prachtige bedrijf en lieve vrienden
Sportieve hoogtepunt: Skiën en daarna après-skiën ;-)
Topserie Netflix: Dark
Beste boek: De ontdekking van de hemel (Harry Mulisch)
Beste tv-programma: Nieuws- en discussieprogramma's
Vakantie: Met stip op één skiën en Curaçao
Corona: Vreselijk wat dit virus mondiaal heeft aangericht. Maar het heeft mij ook bezinning gebracht en mij aangezet tot nieuwe overwegingen
Meest gelachen: Tijdens ons jaarlijkse weekend Cadzand met drie bevriende gezinnen
Wat maakte de meeste indruk: De intelligente lockdown van maart

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021? Met daarin: Wat wil je bereiken? En hoe ga je dat doen? Mogelijk verder laten doorgroeien, de volgende stap naar volwassenheid zetten
2 Grootste uitdaging? Focus houden op ons DNA en de juiste mensen daarbij aantrekken
3 Wat staat in elk geval op de planning? Verdere groei en verbindingen met ondernemers in de regio
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Bewuster sturen op verbinding en persoonlijk contact, terwijl we te maken hebben met een anderhalvemetersamenleving

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? Nog bewuster genieten van kleine dingen
2 Wat staat absoluut in je agenda? Het boek 'Six star service' lezen. Over hoe je van klanten fans maakt. Hier zijn we bij Mogelijk elke dag mee bezig.
3 Goed voornemen? Vaker woensdagmiddag qualitytime met mijn dochter
4 Waaraan ga je meer tijd en aandacht schenken? Waaraan minder? Meer tijd voor familie en vrienden en genieten van mooie momenten met het gezin. Minder aan kleine nutteloze details

een groot netwerk van investeerders. Schoonderwoerd: 'We hebben inmiddels een netwerk van circa 1100 investeerders en potentiële investeerders, die zo'n 1500 objecten hebben gefinancierd. We kennen alle investeerders die in ons netwerk zitten persoonlijk, ze zijn allemaal hier op kantoor geweest en gescreend. Iedere dinsdag om 9.00 uur bieden we, na een grondige selectie van de financieringsaanvragen, circa twintig nieuwe investeringsaanbiedingen aan. Dan kunnen geïnteresseerde investeerders zich twee uur online inlezen in de informatiememoranda. Vervolgens zijn er twee mogelijkheden: een optie nemen – en bijvoorbeeld nog even langs het pand rijden – of de investeringsaanbieding direct claimen. Dat kan gelijk online. Investeerders hebben soms een voorkeur voor een sector, maar vooral de leensom ten opzichte van de marktwaarde wordt door hen belangrijk gevonden. Een ondernemer die zelf een flink bedrag inbrengt in het pand, biedt vertrouwen. Vaak zit er een enorme snelheid in het proces. Het komt regelmatig voor dat een ondernemer die we net aan boord hebben op dinsdag al een financier heeft en vervolgens op woensdag bij de notaris passeert. Die snelheid wordt ook in de hand gewerkt door hoe wij met fintechoplossingen het hele proces gestroomlijnd hebben zonder het menselijk contact uit het oog te verliezen.'

Oud-ondernemers

Onze investeerders zijn vaak oud-ondernemers, ziet De Loor. 'Vijftig plus, bedrijf goed verkocht, een flink vermogen op de bank. Kapitaalbehoud is voor hen vaak belangrijker dan maximaal rendement. Investeren via ons is dan een rationele keuze: veel zekerheid, een mooi rendement, geen gedoe met administratie. We zien ook dat het helpen van een andere ondernemer een extra argument is en dat veel nieuwe investeerders via mond-tot-mondreclame bij ons binnenkomen.'

Corona

Corona heeft tot nu toe weinig invloed gehad op de business van Mogelijk. Schoonderwoerd: 'Het was in maart twee weken heel rustig. Maar inmiddels zitten we op hetzelfde niveau als voor corona. Er is nu zelfs een opvallende toename van financiering van horeca-objecten. Zo zoeken veel cateraars vaste locaties. Ook zien we slimme switches. Bijvoorbeeld, een drukkerij die via ons gefinancierd wordt en vooral voor de evenementenbranche werkte, is overgeschakeld op allerlei

> *Wij brengen vraag en aanbod van geldleningen bij elkaar*
>
> 'WE KENNEN ALLE INVESTEERDERS DIE IN ONS NETWERK ZITTEN PERSOONLIJK

coronabestickeringdrukwerk, zoals linten. Tijdens corona waren er wel enkele ondernemers die vroegen of ze tijdelijk uitstel van betaling van rente en aflossing konden krijgen. Dat is heel uitzonderlijk bij ons. We hebben dat na overleg met de individuele investeerders toegestaan. En inmiddels is dat weer helemaal ingelopen. Tegelijk zien we door corona meer toeloop van investeerders. Voor hen geldt, als zelfs vooraanstaande aandelen niet meer voorspelbaar zijn, dan kies ik liever voor een stabiel rendement. Verder zien we een toename van de financieringsvraag en weten steeds meer geïnteresseerde investeerders ons te vinden.' •

VASTE RENTE VAN 2,9 PROCENT
Sinds kort biedt Mogelijk Vastgoedfinancieringen vastgoedbeleggers de mogelijkheid om tegen een rente vanaf 2,9 procent hun beleggingspanden te financieren. Denk daarbij aan woonhuizen of appartementen voor de verhuur. Daarbij is een grote investeerder betrokken die deze financieringen verstrekt.

PABLO

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2020

Belangrijkste moment: Dat we De Verhuurhypotheek konden lanceren. Een absolute waardering van grote financiële instellingen voor ons model
Mooiste deal: Elke keer als we erin slagen het zakelijk vastgoed van de ondernemer te financieren. Bijzonder te ervaren hoe dit een verschil kan maken in het leven van een ondernemer
Beste bijeenkomst: De eerste fysieke werkdag na weken van werken op afstand
Corona: Heftig in alle opzichten. Maar heel bijzonder om het vertrouwen in ons model te ervaren van onze investeerders. Daar ben ik trots op
Wie heeft je geïnspireerd: Uiteindelijk denk ik mijn moeder in hoe zij heeft klaargestaan voor iedereen
Top 3-projecten: De lancering van De Verhuurhypotheek, het managen van onze groei, het DNA van Mogelijk overbrengen op het team
Welke app het meest gebruikt: De nieuwsapps
Beste zakenboek: Helaas, ik kom nauwelijks aan lezen toe

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2020

Mooiste moment: Elke dag het onmogelijke mogelijk maken, en enthousiaste kinderen als ik thuiskom
Sportieve hoogtepunt: Skiën en vooral na het skiën
Topserie Netflix: Undercover
Beste boek: De Heineken ontvoering
Beste tv-programma: Jinek en Veronica Inside
Vakantie: Prachtig: Alghero, Sardinië, Italië
Corona: Ongelooflijk hoe dit de wereld tot stilstand bracht en tegelijk onder de indruk van creativiteit, veerkracht en ondernemerschap
Meest gelachen: Onze jaarlijkse skitrip met vrienden in Gerlos
Wat maakte de meeste indruk: De persconferentie van Rutte in maart waarin de lockdown werd aangekondigd

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021? Mogelijk verder laten doorgroeien, met behoud van de kerngedachte van onze start in 2016
2 Grootste uitdaging? Onze groei in goede banen leiden en tegelijk oog en oor houden voor onze relaties en collega's
3 Wat staat in elk geval op de planning? Onze bekendheid verder vergroten en blijven investeren in ons bestaande netwerk
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Meer aandacht voor het overdragen van mijn kennis op het gebied van vastgoed en de aspecten die investeerders belangrijk vinden op collega's

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? Wat meer stilstaan bij successen en bewuster genieten
2 Wat staat absoluut in je agenda? Italië met mijn gezin
3 Goed voornemen? Elk jaar neem ik mij voor om meer tijd te steken in mijn dierbaren
4 Waaraan ga je meer tijd en aandacht schenken? Waaraan minder? Meer tijd voor gezelligheid. Minder aan negatieve sentimenten