

VASTGOEDFINANCIER MOGELIJK HELPT ONDERNEMEND NEDERLAND VOORUIT



2024
VISIE MENSENMAKENdeSTAD

Een van de snelst groeiende en meest opmerkelijke partijen in het landschap van de zakelijke hypotheekmarkt is ongetwijfeld **Mogelijk Vastgoedfinancieringen**, actief sinds 2016. Vastgoed zit in het DNA van de financier die ondernemend Nederland inmiddels in grote getale weet te vinden. Met een klantgerichte aanpak en snelle besluitvorming weet het platform zowel geldnemers als geldgevers aan zich te binden. **Dirk Jan der Hoeden** is sinds vier jaar commercieel directeur bij Mogelijk. ‘Wat is er nou mooier dan het principe dat de ene ondernemer de andere ondersteunt?’

De markt is aan het veranderen, zegt Dirk Jan van der Hoeden.

Beeld:
Marcel Krigger

Met zijn 30-jarige loopbaan in de bancaire wereld kent hij alle ins en outs van de sector. Hij is ervan overtuigd dat vernieuwende

alternatieve financiers en het traditionele circuit beide bestaansrecht hebben. ‘De wijze waarop banken opereren is om allerlei redenen al

stevig aan het veranderen, waardoor er ruimte ontstaat voor partijen zoals Mogelijk. Wij komen tegemoet aan de grote behoefte die leeft

in de markt, om het anders in te vullen.’

Essentie

Een cruciaal verschil tussen de twee segmenten is de klantbediening, stelt Dirk Jan. ‘Wij hebben een bedieningsconcept waar we het de

klant enerzijds gemakkelijk willen maken door ver te automatiseren, maar tegelijkertijd nadrukkelijk de mens in beeld te houden.

Bij de traditionele partijen zie je natuurlijk dat dit laatste steeds lastiger voor ze is. Voor het MKB zijn er vaak geen of maar beperkt

accountmanagers beschikbaar.’ Het verhaal van Mogelijk heeft zijn wortels in de gevolgen van de kredietcrisis, toen banken zich en

masse terugtrokken uit het MKB-segment. Een van de oprichters van Mogelijk, zelf projectontwikkelaar, besloot toen maar de stoute

schoenen aan te trekken en zelf zijn klanten te helpen met financiering door het aantrekken van vermogende partijen. ‘De ene ondernemer

ging de andere financieren. In een notendop is dat nog steeds precies de essentie van wat we vandaag de dag aan het doen zijn.’

Win-win

Mogelijk is dan ook feitelijk een platform, dat geldgever en

geldnemer bij elkaar brengt. Aan de geldnemer wordt een eigen inbreng gevraagd, plus het object als onderpand. Zo worden veel

zekerheden gecreëerd, aldus Dirk Jan, maar ook veel flexibiliteit. Besluiten over wel of niet financieren worden snel genomen

en boetevrij versneld aflossen past ook in het model waarbij een investeerder rechtstreeks het object van een ondernemer

financiert. Inmiddels zijn er verschillende varianten ontwikkeld op het oorspronkelijke model, dat in de basis nog ferm overeind

staat. Sinds de oprichting in 2016 is Mogelijk hard gegroeid. Op 6 december 2024 de mijlpaal van 2 miljard aan verstrekte

financieringen bereikt, voor ruim 6.300 geldnemers. Aan de andere kant van de optelsom staan nog eens ettelijke duizenden

investeerders, die het geld beschikbaar hebben gesteld. Een duidelijk geval van win-win. ‘De ene heeft snel een financiering en

kan weer door met ondernemen. De ander heeft met behoorlijk wat zekerheden een financiering gedaan waar een net rendement op

wordt gemaakt.’



‘SINDE DE OPRICHTING IN 2016 IS MOGELIJK HARD GEGROEID. OP 6 DECEMBER 2024 IS DE MIJLPAAL VAN 2 MILJARD AAN VERSTREKTE FINANCIERINGEN BEREIKT’



U bent
halverwege

Fondsen

Het doorontwikkelen van het basismodel van het platform werd met name getriggerd door de investeerders. Een van de resultaten

daarvan is het fondsenbedrijf, waar investeerders op kunnen instappen, in plaats van zelf op de marktplaats specifieke objecten

uit te zoeken. ‘Kunnen jullie dat niet voor me regelen’, was een veelgestelde vraag aan Mogelijk. ‘Veel ondernemers steken nu

vooraf minimaal een ton in een fonds waarmee wij dan zo’n 30, 40 objecten financieren. Dat doen we iedere 2 à 3 maanden,

met 20-30 miljoen euro per fonds. Inmiddels hebben we fonds 11 net afgesloten en zitten we tegen de 300 miljoen euro aan

fondsfinitieringen. De essentie is nog steeds hetzelfde: de ene ondernemer helpt de andere ondernemer.’

Veel smaken

Geldnemers zijn MKB’ers zoals de bakker op de hoek die zijn eigen pand heeft en daarin moet investeren. Maar naast het eigen gebruik

van MKB’ers gaat het ook om ondernemers die vastgoed verhuren, zonder dat ze er zelf in zitten. Ook deze vastgoedbeleggers

hebben financiering nodig, voor aankoop en het onderhouden van hun portefeuilles. Daarnaast zijn overbruggingskredieten

mogelijk, bijvoorbeeld voor ondernemers die nog wachten op een vergunning voor renovatie of transformatie van een pand. ‘Op al

die verschillende segmenten in de markt zijn wij actief, waarbij het wel altijd over een zakelijke hypotheek gaat.’ De alternatieve

financieringsmarkt kent in zijn totaliteit uiteenlopende spelers. Er is bijvoorbeeld crowdfunding, waar bij veel kleine investeerders geld

wordt opgehaald om één ondernemer te steunen. Dirk Jan: ‘In ons model gaat het in de basis om een-op-een: een ondernemer die een

andere helpt. Daarnaast zijn er nog vele smaken in de markt, plus nog heel specifieke marktsegmenten.’

Hoogste kans

Een voorbeeld daarvan is buy-to-let van residentieel vastgoed. Ook hierin is Mogelijk actief. Naast de rechtstreekse financiering en het

fondsenbedrijf, hebben wij institutionele lijnen lopen, zegt Dirk Jan. Voor de geldnemer kan dit interessant zijn. ‘Onderdeel van

onze strategie en het succes van Mogelijk is dat we die verschillende vormen van financiering combineren met elkaar. Wij krijgen heel

veel verschillende aanvragen, en dan wil je als platform een zo hoog mogelijke kans hebben voor een goede aanvraag, oftewel, dat er bij

ons de hoogste kans is op financiering. Daarmee willen we steeds relevanter worden. Want als er meer oplossingen zijn, voor de

geldnemers maar ook voor de geldgevers, dan maak je het platform aantrekkelijk om naar toe terug te keren.’



‘BINNEN DE GROEP VAN NON-BANCAIRE FINANCIERS ZIJN WIJ EEN VAN DE GROOTSTE PLATFORMS’

Internationale ambitie

Het platform is dan ook zeer rap gegroeid. ‘In onze markt zijn wij een van de grootste partijen, dat durf ik wel te stellen.’ Het is

geen doel op zich, zegt Dirk Jan er ook bij. En, even relativerend gesteld: ‘Het is natuurlijk allemaal redelijk kleinschalig, vergeleken

bij het aandeel van de grootbanken. Maar binnen de groep van non-bancaire financiers zijn wij een van de grootste.’ Ook is

Mogelijk inmiddels een toegelaten partij op de Europese markt, waar de vleugels nu ook uitgeslagen worden, om te beginnen

met buurland België. Het kost het nodige onderzoek naar de verschillende markten, want er is weinig geharmoniseerd in de

Europese regelgeving voor financieringen. Maar de ambitie om ook internationaal verder te groeien is er zeker bij Mogelijk. ‘Wij willen

continu het fundament van het bedrijf verder verstevigen, daarmee kunnen we de bouwstenen voor verdere groei ook echt een goede

plek geven. Maar het zijn kostbare exercities als je wilt uitbreiden, daar moet je serieus in investeren. Daarbij gaat schaal enorm

helpen.’ Alles wordt in-house gedaan. ‘We hebben de hele keten geïntegreerd.’ Maar de bottom line is toch eigenlijk ‘heel simpel’

voor Dirk Jan en zijn collega’s. ‘De grootste drijfveer achter onze organisatie is om klanten blij te maken. Daar doen we het voor. En

natuurlijk hebben we daar iedere dag ook weer huiswerk bij. Er kan altijd wel ergens iets nog beter. Dus pro-actief je proces verbeteren

en continu goed te luisteren naar wat klanten willen, daarmee maken we uiteindelijk een groot verschil.’