

INTERVIEW met Annemieke Schoonderwoerd

## Vastgoed financieren volgens de innovatieve weg



Annemieke Schoonderwoerd

Zij zijn met velen: mkb'ers die de stap naar een eigen pand willen maken. Of hun pand moeten of willen herfinancieren. Een uitdaging, want voor het mkb zijn bedrijfspanden moeilijk via een bank te financieren. Maar er is een alternatief. Annemieke Schoonderwoerd is partner bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen. Zij licht de mogelijkheden toe.

### Hoe ziet het model van Mogelijk Vastgoedfinancieringen er voor ondernemers kort gezegd uit?

"We brengen zakelijke hypotheek tot stand tussen ondernemers en investeerders. Dus in plaats van dat een ondernemer een zakelijke hypotheek afsluit bij een bank, doet hij of zij dat bij Mogelijk en wordt gefinancierd door een van de ongeveer 500 aangesloten investeerders. Er is altijd één investeerder op één ondernemer."

**"Zeker kleine vastgoedfinancieringen worden bancair in veel mindere mate verstrekt, als gevolg van de veranderende rol en kostenstructuren bij banken."**

### Waarom zou je die hypotheek niet bij een bank afsluiten?

"Tijdens en na de kredietcrisis is er veel veranderd in het financieringslandschap. Voor consumenten speelt dat beduidend minder, maar met name binnen het mkb zijn bedrijfspanden moeilijk te financieren. Zeker kleine vastgoedfinancieringen worden bancair in veel mindere mate verstrekt, als gevolg van de veranderende rol en kostenstructuren bij banken. Dat betekent dat de kleinere zakelijke hypotheek minder interessant

is voor banken. Ondernemers zoeken daarom steeds vaker een alternatief, zoals wij dat bieden. Naarmate het bedrag groter wordt en met name boven het miljoen, wordt het voor banken wel weer interessant. Voor ons ligt de bovengrens bij 5 ton."

### Wat zijn voor ondernemers de voordelen om op deze manier hun zakelijke vastgoed te financieren?

"Een belangrijk voordeel is dat je te allen tijde de gelegenheid hebt om geheel of gedeeltelijk boetevrij af te lossen, dat geeft flexibiliteit. Alle processen zijn ingestoken op snelheid en gemak. En als derde voordeel is het onderpand belangrijker dan de jaarrekening. Ik bedoel daarmee dat het object zekerheid biedt voor de investeerder: dat staat op nummer een, twee en drie en daarna kijken we pas naar de jaarrekening. De meest recente jaarrekening is meer dan genoeg. Uiteindelijk moet het pand het doen. Een bank werkt andersom: daar wordt eerst naar drie jaarrekeningen en een prognose gevraagd en daarna pas naar het object."

### Voor wie is deze werkwijze goed geschikt?

"Voor mkb'ers die voor de stap staan om een eigen pand te kopen. Of een eigen pand hebben en dat moeten of willen herfinancieren. Wat we tegenwoordig veel zien, is dat een ondernemer met een eigen pand een deel van dat pand of het gehele pand wil verhuren. Dat is prettig, want het geeft extra inkomsten. Maar tegelijkertijd past dat bancair niet in de financiering, omdat het niet meer voor eigen gebruik van het bedrijf is. Bij Mogelijk financieren we zakelijke panden die (deels) verhuurd worden met

veel plezier. Ook panden die nu nog door de ondernemer voor zijn eigen bedrijf gebruikt worden, maar in de toekomst (deels) verhuurd zullen gaan worden, financieren wij. De ondernemer hoeft dan niet eerst toestemming aan ons te vragen. De akte is hier al op ingericht. Ook is ons model geschikt voor vastgoedbeleggers die op zoek zijn naar flexibiliteit. Ja, onze rente is hoger dan bancair, maar daar staan veel flexibele voorwaarden tegenover zoals het te allen tijde boetevrij geheel of extra mogen aflossen."

### Wat is precies de rol van Mogelijk?

"Mogelijk is een platform en onze rol is tweeledig: we zijn bemiddelaar en administrateur. Totale ontzorging van de partijen. Alles is netjes geregeld: we zorgen ervoor dat de financiering tot stand komt, dat de notaris de akte opstelt en dat de leningadministratie wordt gevoerd. Dus dat de maandoverzichten opgesteld en verstuurd worden, dat de rente en aflossing worden geïncasseerd, dat soort zaken."

### Waar krijgen ondernemers met een groeiend bedrijf mee te maken, wat zijn hun financiële uitdagingen?

"Groei van het bedrijf gaat vaak gepaard met belangrijke investeringen. In duurzame machines, in personeel of marketing. Als het goed is, komt er meer rendement uit de investering die een ondernemer in zijn bedrijf doet dan de rente die je bij ons betaalt. Ondernemers maken de afweging: financier ik met de liquiditeiten die ik beschikbaar heb mijn pand, of kies ik voor een zakelijke hypotheek en stop ik het geld in de groei van mijn bedrijf en kan ik daarmee de winst onderaan de streep vergroten? Dat zijn afwegingen die je als ondernemer moet maken."

### Hoe kunnen ondernemers een dergelijke financiering gebruiken om hun pand te verduurzamen?

"Dat zien we regelmatig. Als het pand in eigendom is en niet belast met een hypotheek, komt een ondernemer toch bij ons om een pand voor een deel te financieren. Op die manier komen er liquide middelen vrij om aanpassingen te doen voor de verhoging van duurzaamheid van het pand. Denk aan het verbeteren van het energielabel, de aanschaf van zonnepanelen, warmtepompen installeren of isoleren. Een prima ontwikkeling en ook investeerders zijn vatbaar voor deze maatregelen. Er zijn investeerders die voor financiering van een duurzaam pand of duurzame verbeteringen een lagere rente accepteren."

### Wat is een transformatiehypotheek?

"Veel winkelpanden in grote en kleine gemeenten kampen met leegstand. Geen fijne ontwikkeling, maar wel iets waar we als maatschappij mee te maken hebben. Winkelpandeigenaren, of ze nu één of meerdere panden bezitten, lopen tegen deze ontwikkeling aan. De huurders zeggen op, het pand komt leeg te staan en verpaupert. Het komt dan ook vaak voor dat eigenaren zo'n pand willen transformeren van winkelpand naar een pand met een woonbestemming. Er ontstaat een financieringsbehoefte om dat te doen en daarvoor is onze transformatiehypotheek. Op deze wijze heb je als vastgoedeigenaar voldoende tijd om het pand te transformeren naar een woning zodat het pand weer floreert en rendeert."

**"We denken altijd in een 'ja', ook als het ingewikkeld is. We zijn niet voor niets zelf ook ondernemers."**

### Is deze manier van werken innovatief?

"Zeker, het is uniek in Nederland. De manier van financieren door banken verandert snel en daardoor ontstaan allerlei nieuwe financieringsvormen. Het is een compliment voor ondernemend Nederland dat we ons niet laten vangen doordat er niet gefinancierd wordt, maar dat ondernemers creatief genoeg zijn om hun eigen manier van financieren op te zetten. Inmiddels is door Mogelijk Vastgoedfinancieringen voor 120 miljoen euro aan financieringen tot stand gebracht. Innovatief is ook dat dankzij onze Vastgoedkamer die dagelijks gevuld is met vastgoedspecialisten, we razendsnel een quickscan kunnen doen en binnen twee werkdagen aan de ondernemer uitsluitel kunnen geven van de haalbare leensom. We denken daarbij altijd in een 'ja', ook als het ingewikkeld is. We zijn niet voor niets zelf ook ondernemers!"

 **MOGELIJK**  
vastgoedfinancieringen

Meer informatie

Internet: [www.mogelijk.nl](http://www.mogelijk.nl)  
Telefoon: 0346 - 25 01 71