

Financieren van zakelijk vastgoed makkelijk, toegankelijk en dus Mogelijk

Ervaringsdeskundigen. Zo zou je de oprichters van zakelijk-vastgoedfinancier Mogelijk kunnen noemen. Want toen ze in 2014 en 2015 aan den lijve ondervonden dat grootbanken onder invloed van de kredietcrisis steeds minder bereid waren om zakelijk vastgoed te financieren, besloten ze om de kansen te grijpen die daardoor ontstonden. Precies vijf jaar na de start, in maart 2016, maken Maarten Rövekamp (projectontwikkelaar/partner) en Dirk Jan van der Hoeden (directeur BTL & Institutional Investors) de balans op. “Ook bouwers en projectontwikkelaars kloppen steeds vaker met succes bij ons aan.”

Door de coronacrisis zou je bijna vergeten dat de Nederlandse economie vijf, zes jaar geleden nog steeds worstelde met de naweeën van de kredietcrisis. In het Mogelijk-kantoor in Breukelen weet Maarten Rövekamp het nog als de dag van gisteren. “Ik was al twintig jaar projectontwikkelaar, gespecialiseerd in bedrijfsverzamelgebouwen op bedrijventerreinen. Bij een project in Bodegraven dreigden we plotseling met zes units te blijven zitten, omdat ondernemers de financiering ervan niet meer rond kregen. Onder invloed van de kredietcrisis en de nieuwe regels en eisen die eruit voortvloeiden, bleken de grootbanken zich terug te trekken uit het MKB en het zakelijk vastgoed.”

Succesverhaal

Rövekamp liet zich niet uit het veld slaan: met makelaar Pablo de Loor en marketeer Annemieke Schoonderwoerd richtte hij begin 2016 Mogelijk op, dat zich specialiseerde in ‘peer-to-peer leningen’: hypotheektransacties zonder tussenkomst van traditionele financiële instanties als grootbanken. “Wat begon met de financiering van die zes bedrijfsunits in Bodegraven, groeide uit tot een succesverhaal. Het financieren van zakelijk vastgoed makkelijk en toegankelijk maken, dat is wat we voor ogen hadden, en dat is buitengewoon goed gelukt.” Aan de ene kant realiseerde Mogelijk een pool



Dirk Jan van der Hoeden, directeur BTL & Institutional Investors.

van bijna 1.100 private investeerders, vaak oud-ondernemers, die op zoek zijn naar investeringsmogelijkheden met een aantrekkelijk rendement. “Oftewel: zakelijk vastgoed,” verzekert Rövekamp. “In de wetenschap dat de rol van banken een stuk kleiner was geworpen, wisten ondernemers die een zakelijke hypotheek nodig hadden ons al snel te vinden. Wat Mogelijk doet is in feite heel simpel: vraag en aanbod bij elkaar brengen op het gebied van de financiering van zakelijk vastgoed. Daarbij denken we altijd in oplossingen en altijd vanuit de ondernemer. Transformatie, een nieuwbouwproject, buy-to-let... Zolang het zakelijk vastgoed is kunnen we het financieren, met een leensom van € 50.000 tot ongeveer drie miljoen euro.”

Stad én platteland

Uit het actuele overzicht op de Mogelijk-site, blijkt dat de afgelopen vijf jaar ruim zowel in steden als op het platteland 2.000 objecten werden gefinancierd met een totale financieringswaarde van ruim € 380 miljoen euro. Rövekamp: “Daar komen er iedere week ongeveer dertig projecten bij, van een transformatie in Amsterdam tot een nieuwbouwontwikkeling in Zeeuws-Vlaanderen. Via een digitaal systeem kunnen onze investeerders daarbij dinsdagochtend om 11.00 uur online aantrekkelijke proposities claimen, waarna zich weer een nieuwe week aandient vol kansen en mogelijkheden in de vorm van nieuwe financieringsaanvragen.”

Opvallend is volgens Rövekamp dat ook ontwikkelaars en bouwers Mogelijk steeds beter weten te vinden voor project- en transformatiefinancieringen. In het verlengde daarvan is vaker sprake van buy-to-let (BTL): nieuwbouw of transformatie die bijvoorbeeld resulteert in een gebouw met appartementen die de bouwer of ontwikkelaar gaat verhuren. “Daarvoor hebben we een hybride vorm ontwikkeld, waarbij een rente van 6,5 procent na de oplevering van het project wordt teruggebracht naar een scherpe rente van 2,9 procent.”



Maarten Rövekamp, projectontwikkelaar/partner.

Substantiële marktpositie

Mede dankzij zijn bancaire achtergrond, is Dirk Jan van der Hoeden een half jaar geleden aangesteld om die BTL-financieringsmarkt uit te bouwen. “Omdat ze een minimale rente van 4,5 tot 5,25 procent willen, is dat marktsegment minder aantrekkelijk voor private investeerders om in te stappen als financier,” legt hij uit. “We zijn echter een samenwerking aangegaan met een buitenlandse investerings-

“Ontwikkelaars en bouwers weten Mogelijk steeds beter te vinden voor project- en transformatiefinancieringen”

bank, die onder de indruk was en is van onze strategie, marketing, automatisering en snelheid. Zij zorgen voor de financiering van nieuwe BTL-projecten tegen 2,9 procent rente, wij regelen de rest, conform de Mogelijk-methode die zich de afgelopen jaren in de praktijk heeft bewezen en dat zal blijven doen.”

Veel meer dan peer-to-peer is BTL volgens Van der Hoeden een vechtmak. “Daarin willen we de komende jaren puur op basis van onze kwaliteiten ook een substantiële marktpositie realiseren. Dankzij de wisselwerking tussen BTL en peer-to-peer kunnen we ontwikkelaars en bouwers aantrekkelijke rentes en veel interactie- en combinatiemogelijkheden bieden.”

Wat goed is...

Dat Mogelijk de afgelopen jaren zo snel is gegroeid én de ambitie heeft om zijn marktleiderschap de komende jaren te verstevigen, is volgens Rövekamp een kwestie van ‘wat goed is komt snel’. “Omdat alle processen volledig zijn geautomatiseerd, hebben ze een extreem korte doorlooptijd die niet ten koste gaat van de veiligheid en zorgvuldigheid, integendeel. Uniek is ook dat voor de hele portefeuille een secundaire opstalverzekering geldt en dat we het debiteurenrisico van investeerders overnemen. In ruil voor 0,5 procent rente, behoudt hij of zij het eerste hypotheekrecht terwijl wij ervoor in staan dat de maandelijkse rente en aflossing op de eerste dag van de maand op zijn of haar rekening staan.”

Essentieel is volgens Rövekamp dat Mogelijk geworteld is in de bouw- en projectontwikkelaarswereld. “Daardoor weten we waar we over praten en kunnen we ieder plan waarvoor financiering wordt aangevraagd heel snel en adequaat beoordelen, qua bestemmingsplan, vergunningen, risico's en financiële onderbouwing. Ook bij bouwprojecten waar miljoenen mee zijn gemoeid, kunnen we binnen een week bij de notaris zitten. Dat is ongekend in de wereld waarin we opereren.”

Dit artikel is gesponsord door Mogelijk.