

INTERVIEW met Pablo de Loor

## 'Vastgoedfinanciering houdt niet op bij drie keer nee'

Op zoek naar financiering voor een passend bedrijfspand komen sommige ondernemers bij banken voor een dichte deur te staan. Voor hun gevoel geven ze hun koopwens noodgedwongen op en vallen terug op huur, met relatief hoge maandlasten en een lagere liquiditeit als gevolg. Zonde, want een 'nee' van de bank hoeft een aankoop niet tegen te houden, vertelt Pablo de Loor, voormalig bedrijfsmakelaar en partner bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen.

### Welke rol speelt vastgoed voor het succes van een onderneming?

"Goede huisvesting is voor elke ondernemer van belang. Het object moet passend zijn; niet te klein want dat werkt niet, niet te groot want dat is zonde. Daarnaast bestaat er de keuze uit huur of koop. Dat eerste biedt met name voordelen op het gebied van flexibiliteit; het is een kwestie van het huurcontract uitdienen en men kan er vandoor. Als je daarentegen iets koopt maar er over drie jaar toch vanaf wil, is de vraag of de verkoopprijs voldoende gestegen is om quitte te spelen na aftrek van zaken als overdrachtsbelasting en notariskosten. Als er de intentie is om voor langere termijn in het pand te verblijven, is kopen echter wel interessant, omdat de maandlasten vaak lager liggen dan maandelijkse huur zou zijn. Het zo laag mogelijk houden van die lasten is zeker voor een groeiende onderneming nuttig, omdat je je geld dan liever besteedt aan een extra bus, machine of personeelslid dan aan je stenen. Het streven is altijd om liquiditeit te behouden zodat men de groei kan financieren."

### Hoe gaat het verkrijgen van de financiering voor een bedrijfspand in zijn werk?

"Bij de grootbanken is het gefinancierd krijgen van leensommen onder 1 miljoen euro verdraaid lastig. Zeker onder de 500.000 wordt slechts mondjesmaat gefinancierd. Dat heeft te maken met de regelgeving waaraan banken zich moeten conformeren, waardoor een aanvraag van 150.000 euro niet aantrekkelijk is voor de bank. Bedrijfstechnisch is dat begrijpelijk, maar banken hebben ook een maatschappelijke rol en die laten ze hier varen. Op zo'n moment loopt een ondernemer tegen een muur aan, want waar kan je dan wel terecht voor het financieren van het benodigde vastgoed? Als het bij de bank niet lukt en de kennis over alternatieven ontbreekt, dan valt iemand misschien terug op huren, terwijl kopen financieel voordeliger zou kunnen zijn. Gelukkig zijn steeds meer tussenpersonen zoals financieel adviseurs zich bewust van alternatieve mogelijkheden, zodat zij ondernemers kunnen helpen de juiste richting in te slaan."

### Hebben ondernemers voldoende vertrouwen in aanbieders van alternatieve financiering, in het kader van onbekend maakt onbemind?

"Dat merken we eerder op bij sommige investeerders. Die moeten het geld verstrekken en zijn daar terecht heel zuinig op. Bij de aanvragers zien we een andere instelling. Ondernemers laten zich niet afwimpelen door een 'nee' van de bank; de ware ondernemer gaat op zoek naar een 'ja'. Of dat nu via crowdfunding of familie of bij een bedrijf als Mogelijk is,



Pablo de Loor

die ondernemer wil verder. Wij vinden dat alleen maar gaaf, zo'n blijk van ondernemerschap."

### Logisch, want dat is ook jullie eigen achtergrond.

"Bij Mogelijk doe je inderdaad zaken met ondernemers. De drie partners komen niet uit de bancaire sector, maar zijn van hetzelfde DNA gemaakt als onze aanvragers; we spreken dezelfde taal. Mogelijk is namelijk ontstaan nadat wij zelf van dichtbij meemaakten hoe moeilijk het kan zijn om als ondernemer de financiering voor een bedrijfspand rond te krijgen. Wij zaten op dat moment in de vastgoedmarkt en zagen een koper noodgedwongen vertrekken omdat de bank de financiering niet wilde verstrekken. Terwijl het een prima partij was met een goed vermogen en goede financiële geschiedenis. Op dat moment besloten we het dan maar zelf te gaan financieren en zo onze kopers te helpen. Vanuit deze situatie is in 2016 Mogelijk ontstaan en inmiddels zijn we een volwassen bedrijf met 22 collega's."

### Zijn er specifieke groepen ondernemers die goed bij jullie terecht kunnen?

"Een heel spectrum aan ondernemers kan bij ons terecht en we financieren door heel Nederland. We zouden vlaggetjes kunnen planten van Zeeuws Vlaanderen tot Groningen. Als alternatieve financier zijn we extra interessant voor groepen die moeite hebben met het verkrijgen van een bancaire lening. Een voorbeeld daarvan is de ondernemer die tegen de zestig loopt. Op het moment dat hij zijn pand wil herfinancieren, vinden banken dat leeftijdstechnisch spannend. Zonder herfinanciering is verkopen het enige alternatief. Dat kan echter knap lastig zijn in een vastgoedmarkt waar geen smeerolie in zit, omdat banken niet

financieren: wie kan het pand dan wel kopen? Dan ontstaat er een probleem voor de ondernemer die dacht een appeltje voor de dorst te hebben door het pand nog een jaar of vijftien te verhuren.

**"Als alternatieve financier zijn we extra interessant voor groepen die moeite hebben met het verkrijgen van een bancaire lening."**

Moet hij het verkopen, dan houdt hij misschien 2 ton over. Daarmee kan hij die vijftien jaar niet overbruggen. Bij ons staat de ondernemer centraal en kijken we echt naar de mogelijkheden. Wij zien in een zestigjarige bedrijfseigenaar een ouwe rot met veel ervaring en een goede historie. Ook voor starters en expats die moeizaam bij banken terechtkunnen, zien wij kansen. Soms lopen we ergens tegenaan en moeten we op zoek naar een oplossing. Met enige regelmaat zoeken we echt met een ondernemer mee naar de route waarlangs we er wel kunnen komen. De gedeelde ondernemersgeest waarmee dat gebeurt wordt door onze klanten erg gewaardeerd."

**"Bij Mogelijk financiert één investeerder het zakelijk vastgoed van een ondernemer, peer-to-peer financieren dus."**

**In ruil daarvoor ligt het rentepercentage wel iets hoger dan bij de bank.**

"Ons model is gebaseerd op financiering vanuit de markt. Eén investeerder financiert het zakelijk vastgoed van een ondernemer, peer-to-peer financieren

dus en iets heel anders dan crowdfunding waar we wel eens mee verward worden. Onze investeerders zijn vaak oud-ondernemers die op zoek zijn naar een investering met een goed afgewogen risico en een mooi rendement. Als we die momenteel vragen om akkoord te gaan met een rente van 4 procent in plaats van de huidige 6 procent, vinden ze dat waarschijnlijk net te laag. Als deze markt zich echter blijft ontwikkelen, verwacht ik dat steeds meer investeerders zullen willen instappen. De vraag voor ons is of zij in kleine stapjes te bewegen zijn naar een rentepercentage wat de ondernemer ten goede komt. Het gaat onze investeerders namelijk niet enkel om het rendement, het biedt ook emotionele voldoening en lol om te investeren in mensen waarin ze zichzelf herkennen. Aan de andere kant is het goed voor ondernemers om zich te realiseren dat de kosten van de hogere rente snel genoeg zijn terugverdiend als het betekent dat je het pand kunt kopen en uitbreiding kan verwezenlijken. Die keuze moet iedereen voor zich maken. Ons doel is om alternatieve financiering als product meer bekendheid te laten verkrijgen, zodat ondernemers weten dat ze ook een andere route kunnen nemen. Weet dat het niet ophoudt bij drie keer nee van de banken."

 **MOGELIJK**  
bankvrij vastgoed financieren

#### Meer informatie

Bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen financiert een investeerder het zakelijk vastgoed van een ondernemer.  
De markt financiert de markt.  
[www.mogelijk.nl](http://www.mogelijk.nl)