

INTERVIEW met Maarten Rövekamp

## Investeerders enthousiast over nieuwe vorm van rendement maken

Sinds de bankencrisis zijn banken terughoudend met het verstrekken van vastgoedfinanciering. De aangescherpte regelgeving resulteert in een hoog kapitaalbeslag. Dat in combinatie met een lage rente, maakt met name zakelijk hypotheecaire leningen tot 500.000 euro minder aantrekkelijk. Voor ondernemers die op zoek zijn naar financiering voor commercieel vastgoed betekent dit dat er nauwelijks nog loketten open zijn waar ze terecht kunnen, vertelt Maarten Rövekamp, projectontwikkelaar en partner bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen.

### Welke andere opties zijn er om bijvoorbeeld een bedrijfspand te financieren?

“Op het moment dat de bank niet geïnteresseerd is, heeft een ondernemer die naar financiering zoekt nauwelijks alternatieven. Af en toe gebeurt het via crowdfunding, maar dat is meer gericht op financiering over kortlopende perioden. Met vastgoed is dat vaak niet haalbaar, omdat de maandelijkse lasten dan te hoog worden. Vaak houdt het dan op voor de ondernemer.”

### Dit geldt niet alleen voor bedrijfspanden, ook niet-traditionele constructies zijn vaak lastig te financieren.

“Dat klopt. Banken geven vaak niet thuis als het een structuur betreft die afwijkt van de standaard. Bijvoorbeeld een ondernemer die een bedrijfspand koopt voor eigen gebruik en een deel verhuurt aan een ander bedrijf. Of een vastgoedbelegger die een woonhuis aankoopt voor de verhuur, maar dan in buitenstedelijk gebied. Of startende ondernemers die nog geen drie jaarrekeningen voorhanden hebben.”

**“Banken moeten een streng beleid voeren rondom risico en compliance, waardoor er minder ruimte is voor flexibiliteit. Dat wil niet zeggen dat het financieren van commercieel vastgoed geen interessante investering is.”**

### Als banken terughoudend zijn met vastgoedfinanciering, waarom zouden particuliere investeerders dan wel geïnteresseerd (moeten) zijn?

“De terughoudendheid heeft puur te maken met de wet- en regelgeving. Banken moeten een streng beleid voeren rondom risico en compliance, waardoor er minder ruimte is voor flexibiliteit. Dat wil niet zeggen dat het financieren van commercieel vastgoed geen interessante investering is.”

### Is die interesse er ook?

“Jazeker. Er is een groep private investeerders die over voldoende vermogen beschikt, bijvoorbeeld na het verkopen van een bedrijf. Die willen daar iets mee doen, het liefst zonder gedoe. De aandelenmarkt moet je liggen en je ziet dat veel mensen daar toch geen affectie mee hebben. De aankoop en verhuur van panden is een optie, maar gaat gepaard met het nodige onderhoud en zorg. Voor deze groep biedt het verstrekken van een hypotheecaire lening op zakelijk



Maarten Rövekamp, oprichter Mogelijk Vastgoedfinancieringen

vastgoed uitkomst. Tegelijkertijd zijn zij voor sommige ondernemers de enige bereidwillige financierer.”

### Dat laatste hebben jullie zelf ervaren.

“Dat klopt. Ons bedrijf komt voort uit de bouwsector en wij ontwikkelden veelvuldig kleinschalig bedrijfsmatig vastgoed, waarbij de kopers vaak gefinancierd werden door een bank. In 2011 moesten kopers structureel hun koopovereenkomst ontbinden omdat ze de financiering niet rond konden krijgen. Om de bouwprojecten toch van de grond te krijgen, hebben we private partijen aan ons verbonden die de financiering wilden verstrekken aan onze kopers. Dat begon met een klein aantal en zo zijn we de crisis redelijk doorgekomen. Langzamerhand merkten we dat er heel veel particuliere investeerders interesse hebben in het verstrekken van dit soort leningen en ondertussen zijn er 530 panden gefinancierd. Het was en is daadwerkelijk een gat in de markt. Wat ooit een probleem was binnen de vastgoedsector levert nu kansen op.”

### Wat maakt deze constructie gunstig voor zowel ondernemers als investeerders?

“Voor ondernemers is het voordelig dat er een partij is die bij hun financieringsaanvraag in een ‘ja’ denkt. Wanneer iemand een aanvraag indient bij Mogelijk kijken we allereerst naar het object, dat moet kwalitatief goed zijn en een grote alternatieve aanwendbaarheid hebben. Is dat in orde, dan stellen we bepaalde eisen aan de *loan-to-value*-ratio: we vragen ondernemers om minimaal 30 procent van de waarde zelf in te leggen, waaruit hun betrokkenheid blijkt. Een volgende stap is een kennismakingsgesprek waarin

de ondernemer meer vertelt over zichzelf, de onderneming en de reden van de financieringsaanvraag. Zijn wij tevreden en voelt het voor de ondernemer ook goed, dan tekenen we een offerte. Dit hele proces van de eerste aanvraag via de website tot het tekenen van de offerte hoeft nog geen week te duren. Dat wil niet zeggen dat we niet streng zijn bij de selectie. We krijgen momenteel 150 aanvragen per week binnen en zijn selectief aan de poort. Dat is uiteraard van belang voor onze investeerders, maar ook voordelig voor de ondernemers met wie we in zee gaan. Als wij een financieringsaanvraag in ons bestand opnemen, kan ik met trots zeggen dat het nog nooit is gebeurd dat we daar geen investeerder voor hebben gevonden. Wat financiering via Mogelijk verder aantrekkelijk maakt, is het feit dat de financiering aflossingsvrij is tot 50 procent van de koopsom en dat boetevrij geheel of gedeeltelijk aflossen altijd is toegestaan. Dat biedt de ondernemer flexibiliteit.”

### Geselecteerde ondernemers zijn dus zeker van een financier. Welke zekerheden heeft een investeerder die zich aan Mogelijk verbindt?

“Om te beginnen de zekerheid dat er iedere dinsdagochtend keuze is uit een aantal solide investeringen. Gaat een investeerder in op de investeringsaanbieding en is de akte getekend bij de notaris, dan heeft hij vanaf dat moment het eerste hypotheekrecht op het door hem gefinancierde pand. Om investeerders te ontzorgen, voert Mogelijk de leningadministratie en neemt Mogelijk het debiteurenrisico op de maandelijkse betaling van rente en aflossing over. Iedere eerste werkdag van de maand staan deze bedragen bij de investeerder

op de rekening, ook als de debiteur een keer laat is met de betaling. In dat geval betaalt Mogelijk de investeerder. Een andere belangrijke zekerheid is dat op alle panden die via Mogelijk zijn gefinancierd een secundaire opstalverzekering rust. Zo is het object altijd goed verzekerd, zelfs als de debiteur een betaling mist voor de primaire opstalverzekering. Tot slot biedt investeren via Mogelijk veel flexibiliteit. Mocht een investeerder op enig moment weer over het geïnvesteerde bedrag willen beschikken, dan kan dat: verstrekte leningen zijn overdraagbaar. Dat kan bijvoorbeeld aan naasten via een akte van cessie, maar ook via het loket van Mogelijk. Als wij die vraag krijgen, zijn we in staat snel een volgende investeerder te vinden. Immers: de *loan-to-value*-ratio is verbeterd en wij hebben de betalingsmoraal van de debiteur goed in beeld.

Uiteindelijk zitten er bij de notaris altijd twee lachende gezichten. De investeerder heeft een mooi rendement met veel zekerheden en de ondernemer kan het pand kopen waarmee hij zijn groei kan realiseren.”

### Meer informatie

Bij Mogelijk Vastgoedfinancieringen financiert een investeerder het zakelijk vastgoed van een ondernemer. De markt financiert de markt.

Tip: Mogelijk organiseert op 4 april 2019 in Breda een speciale kennissessie voor potentiële investeerders.  
[www.mogelijk.nl](http://www.mogelijk.nl)