

Mogelijk Magazine

januari 2017



**Belegger financiert
het vastgoed van de
ondernemer**

**‘Een win-win
situatie’**

**‘Waar krijg je 6,5%
rendement?’**



Inhoud

- 4-5** Belegger en ondernemer aan het woord
- 7** Stichting Mogelijk garandeert gescheiden geldstroom
- 8-9** Ondernemer Mutters: 'Wat de bank vroeg werd me te gortig'
- 12-13** De partners van Mogelijk
- 14** Belegger Bax: 'Het smaakte al snel naar meer'
- 16** Hoe werkt Mogelijk?
- 19** Ondernemer Ongerig: 'Overname familiebedrijf een feit'
- 20** Maarten Rövekamp: 'Ook maatschappelijk verantwoord ondernemen'
- 23** Belegger Ravesteijn: 'Mogelijk ontzorgt mij'



Concept en productie:

paapstvdam,
bureau voor communicatie

Vormgeving:

jenb grafisch ontwerp en dtp

Fotografie:

Ruud Voest

Teksten:

Harry van Dam, Marcel Paapst

Eindredactie:

Harry van Dam

Overname inhoud:

Niets uit deze uitgave mag zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van Mogelijk B.V. worden overgenomen voor gebruik elders.

Colofon Mogelijk Magazine

Mogelijk Magazine is een uitgave van Mogelijk B.V.. Mogelijk Magazine wordt in controlled circulation verspreid onder klanten en relaties. Als u voor toezending in aanmerking wilt komen, stuur dan een bericht naar: info@mogelijk.nl.

Dit is een reclame uiting, hieraan kunnen geen rechten worden ontleend. Mogelijk BV maakt een voorbehoud voor de juistheid en de compleetheit van deze informatie.

Voorwoord

Een vliegende start

Met gepaste trots presenteren wij u het Mogelijk Magazine!

In dit blad leggen wij u uit wat Mogelijk is, hoe wij werken, voor wie en mét wie. U maakt kennis met ons team en de mensen achter Mogelijk.

Mogelijk is ontstaan door een concrete behoefte in de markt. Enerzijds willen of moeten ondernemers steeds vaker hun commercieel onroerend goed anders dan bancair laten financieren. Anderzijds is er veel liquiditeit in de markt, onder andere vanwege de extreem lage rente, waardoor kapitaal bij de bank maar nauwelijks rendement opbrengt. Beleggers (vaak oud-ondernemers) zoeken dus naar een manier om hun geld beter te laten renderen. Maar ook veilig, nuttig en duurzaam.

Mogelijk laat de vraag naar zakelijke hypotheek en de aanwezige liquiditeit in de markt samenkomen. De belegger financiert de ondernemer, ofwel: de markt financiert de markt. Wij van Mogelijk zorgen ervoor dat dit correct en op consistente wijze gebeurt en blijven nauw bij het beheer betrokken. Bij Mogelijk hebben we een vliegende start gemaakt en het einde van deze groei is nog lang niet in zicht. Dat De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten al snel groen licht aan onze werkwijze gaven, heeft aan dit succes zeker bijgedragen.

In dit Mogelijk Magazine informeren wij u over ons initiatief en de uitwerking daarvan. Heeft u na het lezen nog vragen, dan weet u ons te vinden. Wilt u direct participeren, dan bent u van harte welkom!

Maarten Rövekamp,
initiatiefnemer Mogelijk





In het bedrijf waarin Barrie Goenée als ondernemer actief is, moet naar eigen zeggen 'heel hard worden gewerkt, met heel veel mensen en met hoge kosten om tot een rendement te komen dat ik als belegger bij Mogelijk behaal.' Edwin Zeegers kon door de financiering van Goenée het pand aankopen waarin BeamBrothers in Culemborg nu sinds 2015 is gehuisvest. "Een win-win situatie", zegt de 48-jarige Goenée daarover. Zeegers was blij verrast: "We hebben bij de banken zo lang moeten duwen en trekken en bij Mogelijk was het binnen een paar dagen rond."

Edwin Zeegers (50) richtte BeamBrothers in 2006 samen met zijn compagnon op en in 2015 betrokken ze het pand in Culemborg. "Het is een kantoor, werkplaats, studio en een ruime opslagruimte", zegt Zeegers. "We hebben het hier en daar aangepast na de oplevering, zodat we nu beschikken over een perfecte werkruimte voor ons bedrijf in hoogwaardige videoprojecties."



‘Een win-win situatie’

Gezond maar geen hypotheek bij de bank

Zeegers denkt met gemengde gevoelens terug aan de tijd die vooraf ging aan het daadwerkelijk aankopen van het pand. “Wij hebben altijd een goede relatie met onze bank gehad; de accountmanager kwam regelmatig op de koffie. Hij was het die zag dat we uit ons jasje groeiden op onze oude locatie”, vertelt hij. Toen we serieus gingen nadenken over verhuizen, was de bank enthousiast, ook over de mogelijkheid om te kopen. ‘Als jullie het resultaat dit boekjaar nog wat kunnen verbeteren, dan is financieren geen probleem’, was de boodschap”, herinnert Zeegers zich nog goed. “Om een lang verhaal kort te maken: nadat wij een voorlopig koopcontract hadden getekend voor het huidige pand en een kapitaal hadden uitgegeven aan het produceren van financiële rapporten, meldde de bank doodleuk dat zij geen hypotheek aan ons wilde verstrekken. En dat terwijl wij een gezonde onderneming zijn, met goede prognoses en mooie resultaten.”

Bij een andere bank kreeg BeamBrothers ook nul op het rekest. “We hadden toen 10% boete kunnen betalen aan de projectontwikkelaar en er van af kunnen zien, maar we hebben doorgepakt.” Het was diezelfde projectontwikkelaar die hen op het spoor van Mogelijk zette. “Ik heb toen contact opgenomen met Mogelijk en alles kwam in een stroomversnelling.”

Via Mogelijk kreeg Barrie Goenee het financieringsvoorstel onder ogen. “Het was een overzichtelijk verhaal”, zegt hij

terugkijkend. “In het pand investeerden de eigenaren ook substantieel eigen geld. Het was en is voor mij een heel acceptabel risico. Ik ben blij dat we de boel hebben kunnen vlottrekken.”

Goenee is één van de eerste relaties van Mogelijk die gingen beleggen volgens het concept ‘de belegger financiert de ondernemer’. “Ik had wat vermogen dat ik goed wilde beleggen. Nu ben ik van nature risicomijdend, maar deze propositie maakte mij enthousiast. En nog steeds. Het is zekerder dan het depositogarantiestelsel”, stelt hij met overtuiging. Met het 1^{ste} hypotheekrecht en de eigen inbreng van de debiteur ziet Goenee via Mogelijk meer dan voldoende zekerheid voor zijn beleggingen.

Respect

Voor Edwin Zeegers van BeamBrothers is het duidelijk. “De beleggers die via Mogelijk financieringen verstrekken, snappen de situatie waarin je als ondernemer zit beter dan een bank”, stelt hij. “Ik heb ook respect

voor Barrie Goenee. Respect dat hij een deel van zijn vermogen beschikbaar stelde. Wij konden daardoor verder.”

Binnen een week geregeld

Het pand dat hij wilde laten financieren, kostte begin 2015 € 350.000,-. Zeegers: “Hiervan moesten we 30% zelf inbrengen. Dat was geen probleem en we hadden daarnaast ook nog middelen om het pand van binnen aan te passen aan onze specifieke wensen.” Dit gegeven bood Mogelijk voldoende basis om een belegger voor de financiering te vinden. “Binnen een week was het geregeld”, aldus een verraste Zeegers.

“Ik was daarover verbaasd en ook blij verrast”, zegt hij. “We hebben zo lang gestreden om de financiering bij de bank rond te krijgen en ik stond er versteld van toen de bank zich definitief terugtrok. Ik was echt verbaasd toen het via Mogelijk binnen een mum van tijd wél geregeld kon worden. En ik was en ben natuurlijk blij!” ►





Comfortabel gevoel

Belegger Goenee kiest bewust voor beleggen via Mogelijk. “Als ik investeer in stenen en ik wil weer beschikken over liquiditeit, dan ben ik zo een jaar bezig. Mocht het nu zo zijn dat ik mijn geld elders nodig heb, dan kan ik er via Mogelijk sneller over beschikken. Ik ben dus veel flexibeler”, legt hij uit. Voor Barrie Goenee is het rendement van meer dan 6% natuurlijk belangrijk. Maar er is meer. “Bijkomend voordeel is dat de financiering kan worden gecedeerd, de hypotheekakte

is namelijk overdraagbaar. Als ik er vanaf wil, dan weet ik dat via Mogelijk een andere belegger snel wil instappen.” Goenee is het niet van plan en heeft de behoefte ook niet, maar het geeft hem toch een comfortabel gevoel, net als het zicht op zijn rendement. “Rendement waarvoor we in ons bedrijf heel hard moeten werken, met heel veel mensen en met hoge kosten. Ik weet nu al met aan zekerheid grenzende waarschijnlijkheid welk rendement mijn beleggingen via Mogelijk in 2017 opleveren.”

BeamBrothers is op de audiovisuele markt een bedrijf dat zich onderscheidt door een nieuwe kijk op projectie. BeamBrothers denkt dat buiten het plaatsen van een beamer meer expertise van belang is. De onderneming uit Culemborg vindt dat de presentaties die worden gegeven altijd nét iets beter kunnen. Scherper door te werken met de nieuwste projectoren, high definition, 4k, strak door het gebruik van alleen de beste projectieschermen en met minder arbeidstijd door technici met ruime ervaring op dit gebied in te zetten.

Vooraanstaande klanten van over de hele wereld

Het zijn namen die klinken als een klok. “ING, Rabobank, maar ook grote internationale musea zijn klant bij ons. Van Barneveld tot New York, overal gaan wij naartoe om onze specialiteit te etaleren.” Dichtbij huis laat BeamBrothers rond de kerstdagen zien waar het toe in staat is. “In het Rijksmuseum in Amsterdam projecteerden we in 2016 voor het derde jaar op rij de kerstboom. En niet zo’n heel kleintje; we projecteerden een boom van acht meter hoog en zes meter breed op door ons speciaal bewerkt plexiglas. Iedereen was weer razend enthousiast. Wij ook, want er is inmiddels wereldwijd belangstelling voor. Zo gaan we in China deze techniek binnenkort ook toepassen.”

Stichting Mogelijk

Rente en aflossingen verlopen volledig via stichting

Stichting Mogelijk garandeert afgescheiden geldstroom

De Stichting Mogelijk is de financiële entiteit die de inkomende rente en aflossingen door debiteuren ontvangt en doorstort naar de belegger. Mogelijk heeft de stichting in het leven geroepen om een afgescheiden geldstroom te waarborgen voor de debiteur en de belegger. “Op deze wijze monitoren en administreren wij de geldstroom tussen de debiteuren en de beleggers”, legt Chantalle van Goethem uit. Zij is partner bij Mogelijk en als advocaat gespecialiseerd in vastgoed. “Stichting Mogelijk is gemodelleerd naar een stichting derdengelden die advocaten en notarissen gebruiken.”

Mogelijk werkt met maandelijkse incasso's waarmee de debiteur op een vast moment in de maand zijn rente- en aflossingsverplichting voldoet. De betaling aan de belegger vindt enkele werkdagen ná de incasso plaats. “Er zitten een paar dagen tussen om mogelijke stornering van de debiteur voor te zijn”, aldus Van Goethem. “Zo incasseert Stichting Mogelijk bijvoorbeeld op de laatste dag van de maand en ontvangt de belegger zijn geld op de tweede werkdag van de maand.”

Transparant model

De transparantie van het model is belangrijk

voor Mogelijk. Zowel voor de debiteur als de belegger ontzorgt een incassosysteem hen beiden. De betaling is voor Mogelijk via de Stichting real time zichtbaar, hierdoor kan er accuraat worden gehandeld mocht een betaling te laat of onvolledig zijn. Tevens worden extra aflossingen (die boetevrij zijn bij Mogelijk) inzichtelijk en kan het aflossings- en renteschema direct worden aangepast.

Vanuit de Stichting Mogelijk vinden de betalingen volledig geautomatiseerd plaats. Omdat het gaat om langjarige overeenkomsten, heeft Mogelijk ervoor gezorgd dat de betaalstroom steeds ‘top of mind’ blijft bij de debiteur en de belegger. Via mail worden beide partijen maandelijks

geïnformeerd. “Zo raakt de geldlening bij beide partijen niet uit beeld.”

Goedkeuring DNB en AMF

De handelwijze van Mogelijk is begin 2016 volledig gecheckt door De Nederlandse Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM). “Onze werkwijze is door AFM en DNB volledig goedgekeurd conform de geldende wet- en regelgeving”, vertelt Chantalle van Goethem. Aan de algemene voorwaarden van Mogelijk is op voorspraak van DNB en AFM uitsluitend toegevoegd dat de debiteur de gelden niet mag gebruiken of doorlenen voor privé doeleinden. “Een vanzelfsprekende toevoeging, aangezien het model van Mogelijk uitsluitend is bedoeld voor de financiering van commercieel onroerend goed.”



De ondernemer

Ondernemer haalde via Mogelijk bedrijfspand naar privé

“Zekerheden die de bank vroeg waren mij te gortig”

Rob Mutters dacht een eenvoudige transactie te doen. Hij wilde een pand in Heukelum dat hij zakelijk had aangekocht naar privé halen, zodat hij het in box 3 kon opvoeren. Als makelaar met vestigingen in Leerdam, Vianen en Culemborg weet hij wat er te koop is in de markt van onroerend goed en hypotheek. Het betrof een woon-werkobject waarvoor hij een goede huurder had. Zijn huisbankier zag geen problemen voor de financiering. Maar de zekerheden die de bank er vervolgens voor vroeg, gingen Mutters te ver. “Ja, zo kan ik het ook, dacht ik toen ik las wat ik moest inbrengen als zekerheid.” De makelaar zocht zijn heil elders. En dat was bij Mogelijk.

In het stadje Heukelum, net ten zuiden van Leerdam op de grens van Gelderland en Zuid-Holland, had makelaar Mutters zakelijk het pand al vele jaren in bezit. Hij gebruikte het als kantoorvestiging voor zijn makelaardij. Toen hij begin 2016 in Leerdam een groter pand betrok, besloot Mutters het object naar privé te halen.



Bank doodlopende weg

Financieren via de bank bleek een doodlopende weg. “Ik moest in privé meetekenen voor de financiering, maar ik moest daarnaast ook ander onroerend goed wat in mijn bezit is, inbrengen. Dat was me echt te gortig.” Mutters wist dat het bedrag dat hij wilde financieren ver onder de WOZ waarde lag. De waarde van het pand was €173.000,- en hij zocht een hypotheek van € 120.000,-. De rest zou hij uit eigen middelen betalen. “Dat de bank daarin dan niet tegen normale voorwaarden mee wilde gaan, was voor mij het moment om contact op te nemen met Mogelijk.”

Mutters had al eerder gehoord van het eigen model waarmee Mogelijk werkt. “Toen ik er via Pablo de Loor van hoorde, zag ik direct het gat in de markt waarin zij waren gesprongen”, vertelt Mutters. “Als makelaar tref ik veel ondernemers die vaak hard werken voor hun geld. Zeker als ze nog maar net zijn gestart, is een bank tegenwoordig niet enthousiast te krijgen. Mogelijk biedt hiervoor een oplossing.”

Rente afspiegeling markt

Het feit dat de rentevergoeding hoger is dan bij een bank, is volgens de bevlogen 64-jarige makelaar geen probleem. Het is voor Mutters een afspiegeling van de markt. De flexibiliteit van het model van Mogelijk is hem veel waard. “Het zijn voorwaarden die bij een ondernemer passen. Iedere ondernemer weet immers dat het ene jaar het andere niet is als het gaat om het eindresultaat. Dat geldt ook voor mij”, legt hij uit. “Is er ruimte, dan los ik via Mogelijk versneld af. Zonder gedoe of boetes. Maar het is ook prettig dat een deel aflossingsvrij



is. In mijn geval 50%. Een bank vraagt altijd een veel hogere aflossingscomponent. Niet iets waarop je als ondernemer altijd zit te wachten.” Pablo de Loor van Mogelijk vult aan: “Liquiditeit is cruciaal voor ondernemers. Bij Mogelijk geven we de debiteur de flexibiliteit om de mate van liquiditeit binnen een hypotheek te bepalen. Natuurlijk wel binnen gestelde kaders”.

Tijdens het tekenen van de hypotheekakte bij de notaris trof Mutters zijn financier voor het eerst. “Ik vond het leuk om hem te ontmoeten. Dat een belegger degene die hij financiert ook eens in de ogen wil kijken, kan ik me ook goed voorstellen”, zegt hij. “Ik vind het ook een sympathiek idee dat het een een-op-een relatie is, tussen de debiteur en de belegger. Het is voor mij een prettige gedachte dat de geldverstrekker geen anoniem persoon is, maar een man van vlees en bloed.”

‘Liquiditeit is
cruciaal’

Hoe werkt het voor de belegger?

Vragen die iedere belegger heeft als hij is geïnteresseerd in het beleggingsmodel van Mogelijk

Hoe werkt Mogelijk?

Mogelijk heeft een netwerk van vermogende beleggers die een deel van hun vermogen beschikbaar stellen voor de verstrekking van hypothecaire leningen aan ondernemers ofwel debiteuren om hun commercieel onroerend goed te kunnen financieren.

Wat voor mensen beleggen op deze manier?

De beleggers bij Mogelijk zijn divers. Het gaat om privépersonen, ondernemingen, vermogende families en (oud-)ondernemers.

Wat is hun doel?

De deelnemende beleggers wensen meer rendement op hun vermogen dan dat ze bijvoorbeeld bij de bank krijgen. Maar ze willen ook veilig beleggen en hun geld steken in nuttige projecten.

Welke zekerheden biedt Mogelijk beleggers?

Mogelijk biedt beleggers de juridische zekerheid van een recht van 1^{ste} hypotheek via de notaris als zekerheid voor de verstrekte geldlening. Indien onverhoopt niet wordt betaald, kan de belegger zijn vordering via executoriale verkoop uitwinnen. Met deze zekerheid staat de belegger dus nooit met lege handen.

In welke orde van grootte zijn financieringen bij Mogelijk af te sluiten?

De hoogte van de financieringen waar Mogelijk in bemiddelt ligt tussen de € 50.000,- en € 500.000,-.

Hoe koppelt Mogelijk financieringsaanvragen aan beleggers?

Mogelijk heeft een nauwe band met zijn relaties en kent de voorkeur voor wat betreft de hoogte van de te verstrekken financieringen. Zo zijn er beleggers die de voorkeur hebben enkele keren per jaar een groot bedrag uit te lenen en zijn er partijen die kiezen voor spreiding. Per situatie maakt Mogelijk hier een inschatting van.

Wat is de toegevoegde waarde van Mogelijk?

De slagkracht van Mogelijk zit in het snel kunnen schakelen en snel kunnen beschikken over financiële middelen van beleggers. Indien een financieringsobject bij Mogelijk is geaccepteerd, is deze veelal binnen enkele werkdagen door een belegger aanvaard. De debiteur kan op deze wijze vaak binnen enkele weken over zijn benodigde financiering beschikken. Verder voert Mogelijk de administratie voor de belegger en voorziet het de debiteur en de belegger van de jaaropgaven. Vanuit de Stichting Mogelijk incasseert het de rente en aflossing bij de debiteur en stort dit door aan de belegger.

Hoe heeft Mogelijk snel de beschikking over de benodigde gelden?

Mogelijk biedt zijn beleggers een bereidstellingsprovisie. Met een bereidstelling spreekt de belegger de intentie uit tot financieren. Dat honoreert Mogelijk met 1% bereidstellingsprovisie per jaar. Deze provisie betaalt Mogelijk aan potentiële beleggers tot het moment dat er een beleggingsaanbieding door de belegger wordt geaccepteerd en de akte daarvoor passeert bij de notaris. Tot dat moment blijven de gelden gewoon op de rekening van de belegger staan. De bereidstellingsprovisie is vrijblijvend. De belegger is niet verplicht iedere belegging zonder meer te accepteren. Zonder opgaaf van reden kan de belegger de aanbiedingen die Mogelijk wekelijks doet weigeren.



Hoe lang bestaat Mogelijk al en wat is het track record?

Mogelijk is in het voorjaar van 2016 opgericht en heeft inmiddels voor meer dan € 10.000.000,- aan hypotheekaktes tot stand laten komen.

Wat zijn de partijen waartussen een overeenkomst tot stand komt?

Er komt een rechtstreekse hypotheekakte tot stand tussen de belegger en de debiteur. Mogelijk speelt alleen een faciliterende rol. Mogelijk instrueert de notaris en zorgt voor het incasseren van de maandelijkse rente en aflossing van de debiteuren.

Hoe ontvangt de belegger rendement op zijn geïnvesteerde vermogen?

De debiteur betaalt maandelijks rente en aflossing via Mogelijk aan de belegger. Het rentepercentage ligt tussen de 5,25% en 6,75% nominaal per jaar. De aflossing geschiedt lineair over een periode tussen de 5 en 30 jaar naar 50% tot 100% van de koopsom.

Wat doet Mogelijk tijdens de leningovereenkomst?

Mogelijk beheert de hypothecaire lening voor de belegger en stuurt maandelijks een rente- en aflossingsoverzicht naar de debiteur. Tevens stelt Mogelijk jaarlijks het financieel jaaroverzicht op van de rente en aflossing en de actuele stand van de lening. Na iedere incasso en betaling ontvangt de belegger hiervan bericht.

Welke kosten brengt Mogelijk in rekening aan beleggers?

Indien de hypotheek tot stand komt, brengt Mogelijk eenmalig 2% emissiekosten in rekening over het financieringsbedrag. In dat bedrag zijn de beheerkosten verdisconteerd voor de eerste periode. Hierna wordt een bedrag in rekening gebracht van € 29,50 exclusief btw per maand.

Waarom moet een belegger voldoen, wil hij deelnemen?

Na een persoonlijk gesprek vragen wij de belegger een Verklaring Omtrent Gedrag (VOG) aan te leveren. Aansluitend daarop wordt de belegger regelmatig geïnformeerd over nieuwe beleggingsaanbiedingen.

Waarom moet een belegger een VOG overleggen?

Dit doet Mogelijk om de betrouwbaarheid van zijn netwerk te borgen.

Hoe lang duurt het voordat een aanvraag tot daadwerkelijke financiering komt?

Vanaf het eerste kennismakingsgesprek met de debiteur duurt het zo'n vier weken tot het moment dat de hypotheekakte passeert. De tussenliggende tijd is nodig om gedegen onderzoek te doen naar de financiële gezondheid van de debiteur en de kwaliteit van het onderpand. Als het gaat om het herfinancieren van onroerend goed dat met eigen geld is gefinancierd, kan deze periode met twee weken verkort worden.



De partners bij Mogelijk B.V.

Pablo de Loor (1978)

Makelaar BOG

pablo@mogelijk.nl

Als ervaren makelaar in bedrijfshuisvesting is Pablo degene die bij iedere aanvraag de inschatting maakt of de onderliggende waarde van het onroerend goed in verhouding staat tot het gevraagde financieringsbedrag. "Het kunnen inschatten van de waarde van onroerend goed, los van een vaak subjectief taxatierapport, is een belangrijk deel van mijn werk", zegt Pablo. "Onze beleggers moeten natuurlijk wel de zekerheden hebben die horen bij een dergelijke financiering." Vanuit zijn makelaarspraktijk De Loor Bedrijfshuisvesting zag Pablo de afgelopen jaren de tendens dat banken financieringen onder één miljoen structureel links lieten liggen. "Wij worden geholpen door de houding van banken". Meest gehoorde opmerking van de klanten die De Loor spreekt: 'Ik ben al twintig jaar klant bij mijn bank. Nu heb ik een financieringsbehoefte en willen ze daar niet eens met mij over in gesprek'. Deze houding bij banken is veelal het gevolg van nieuwe wet- en regelgeving. "Hier kunnen de banken zelf niets aan doen. Maar wij wel, door de koppeling van beleggers aan geldleners", aldus Pablo. De persoonlijke benadering van zowel de investeerder als de aanvrager, de transparante en overzichtelijke handelwijze van Mogelijk draagt volgens Pablo de Loor in grote mate bij aan het succes van Mogelijk.

Chantalle van Goethem (1966)

Vastgoed advocaat

chantalle@mogelijk.nl

Chantalle is al 27 jaar advocaat en onder-tussen ook nog drie jaar actief geweest als rechter. Bouw(ontwikkeling) en vastgoed is haar specialisatie. Een vakgebied waarover ze ook les geeft aan de Academie voor de Rechtspraak. Ze publiceert veel over aannemers, eigenaren van vastgoed en ontwikkelaars. Binnen Mogelijk is zij het juridische slot op de deur. 'Ik pas voorwaarden, modellen aan in overleg met de fiscaal advocaat en notaris. Bij ingewikkelde vraagstukken schuif ik aan.' Chantalle is als partner aan Mogelijk verbonden omdat ze het product dat Mogelijk aanbiedt één van de meest zekere producten vindt die ze kent in de financiële wereld. "En anders was ik hier ook niet ingestapt. Als het geen goede deal is voor de belegger of de debiteur, dan doet Mogelijk het ook niet. Dat is typerend voor onze onderneming. Met het geboden rendement en daarnaast het recht van 1^{ste} hypotheek, de eventuele bereidheidsstellingsprovisie en de gegarandeerde inning van de gelden kent ons product voor beleggers uitstekende en sterke zekerheden en voorwaarden" zegt de advocaat. "De ondernemers vinden bij ons de financiering die ze nodig hebben. Nu de banken de deur dichthouden, kun je als ondernemer kiezen. Of je blijft op je handen zitten óf je zet door en zoekt een alternatief voor de bank. Mogelijk biedt dan uitkomst."

"Het is één
van de meest
zekere financiële
producten die
ik ken!"

Chantalle van Goethem



"Mogelijk is
gecreëerd door
de markt"

Pablo de Loor

'Als ondernemer
zelf op die stoel
gezeten'

Annemieke Schoonderwoerd



"Ook na de crisis
blijkt deze opzet
goed te werken"

Maarten Rövekamp

Annemieke Schoonderwoerd (1976)

Ondernemer - directeur

annemieke@mogelijk.nl

Bij Mogelijk vervult Annemieke de rol van operationeel directeur en heeft ze de dagelijkse praktische leiding. "Ik ben inhoudelijk nauw betrokken bij het beoordelen van de debiteur en zijn aanvraag. Het beoordelen van jaarrekeningen, IB aangiftes, onderzoek bij het Kadaster en de Kamer van Koophandel horen daar allemaal bij. Uiteindelijk brief ik de notaris voorafgaand aan het passeren van de akte", aldus Annemieke. Ze stelt de debiteur zo nodig kritische vragen, maar kan zich ook goed in zijn positie verplaatsen. "Als ondernemer heb ik zelf meermalen op die stoel gezeten met een financieringsbehoefte, waarbij ik merkte dat het geen vanzelfsprekendheid is dat je als ondernemer bij een bank terecht kunt." Annemieke heeft na haar studie en de nodige ervaring te hebben opgedaan in het bedrijfsleven gekozen voor het ondernemerschap. Ze richtte eind 2007 het bedrijf GRIPP op, een onderneming die zich richt op in- en verhuur van langlopende outdoor reclamerechten. Als nevenactiviteit richtte ze samen met drie compagnons Holland Wind Ontwikkeling op, ontwikkelaar van windenergieprojecten dat drie jaar later succesvol werd verkocht aan de marktleider. Eind 2015 verkocht Annemieke haar aandelenpakket in GRIPP waarna zij met drie partners Mogelijk oprichtte.

Maarten Rövekamp (1969)

Projectontwikkelaar

maarten@mogelijk.nl

Maarten kwam op het idee van Mogelijk door wat hij zelf in de markt meemaakte. "Sinds 2000 ben ik actief als projectontwikkelaar, voornamelijk in de utiliteitsbouw", vertelt hij. "Vanaf het begin van de economische crisis merkte ik, dat banken steeds terughoudender werden in het verstrekken van vastgoedfinancieringen. En dat bracht de voortgang van ons toenmalig bedrijf in gevaar. De ondernemers die een bedrijfspand aankochten, deden steeds vaker een beroep op het financieringsvoorbewoud. Simpelweg omdat er op enig moment geen bank meer bereid was te financieren. En dat terwijl de ondernemer in kwestie vaak beschikte over een flinke eigen inbreng en goede jaarcijfers had. Reden voor ons om deze ondernemers een-op-een te koppelen aan enkele van onze vermogende relaties. Ook nu de crisis enigszins achter ons ligt, blijkt deze opzet heel goed te werken." Dankzij de uiteenlopende expertise van de drie andere partners in Mogelijk kan Maarten zich voornamelijk richten op het uitbreiden van de groep beleggers. "Vraag en aanbod moeten met elkaar in balans blijven en vanwege de toenemende behoefte aan financiering is het van belang dat de groep beleggers groeit. En dat lukt gelukkig prima."

Het verhaal van de belegger



Henny Bax na zijn eerste financiering via Mogelijk:

'Het smaakte al snel naar meer'

Door een artikel in het Financieele Dagblad maakte Henny Bax kennis met het model van Mogelijk. Het idee sprak hem direct aan. Inmiddels heeft hij één financiering afgesloten en dat beviel goed. Zo goed, dat hij in 2017 met Mogelijk nog een aantal objecten wil financieren.

"Het idee sprak mij aan vanaf het moment dat ik er in de krant over las. Ik had wat geld om te beleggen en voor de hand ligt dan dat je instapt in een groot fonds of je meldt je bij een vermogensbeheerder. Maar ik heb graag zicht op wat er met mijn geld gebeurt. Bij een fonds, met obligaties of bij een beheerder zijn er altijd verborgen zaken. Niet dat ze het daar niet netjes doen, maar er is altijd een grote onbekende factor. Via Mogelijk weet ik waar mijn geld naar toe gaat, wat het me kost en hoe mijn geld rendeert.

Nu heb ik de mogelijkheid om direct in contact te treden met degene in wie ik beleg. Ik heb inzicht in zijn cijfers en in zijn achtergrond. Je kunt vragen stellen. Dat is heel prettig. Tja, en waar krijg je 6,5% rendement en kun je ook nog eens een keer de risico's goed inschatten? Het smaakte voor mij al snel naar meer.

De transparantie van het model van Mogelijk vind ik een erg positief punt. De man die ik van financiering voorzie, ken ik niet persoonlijk. Maar door alle informatie die ik van Mogelijk heb gekregen, heb ik goed zicht op zijn situatie. Zelf heb ik ook wel even rondgevraagd en mijn conclusie was al snel dat het hier om een ondernemer ging met een goede reputatie. Het appartement waarvoor ik de financiering heb geleverd, ken ik ook niet. Dat maakt mij ook niet uit, want ik ken de WOZ-waarde, heb kennis van het taxatierapport en heb foto's gezien. Ik weet dat het is verhuurd en dat het een courante woning is. Van de waarde ben ik me goed bewust.

Het is voor mij wel van essentieel belang dat het appartement waar het om gaat door de koper ook voor een deel met eigen geld is gefinancierd. Hij heeft het als belegging in bezit en zit er echt met eigen centen in. Dat is toch een vorm van risicospreiding. Zo ben ik door mijn recht van 1^{ste} hypotheek ook verzekerd dat mijn geld terugkomt. Als de ondernemer in de problemen komt, is hij zelf het haasje.

Ja, mijn ervaringen zijn goed. Bij Mogelijk zitten mensen die een duidelijk verhaal vertellen, to the point. Ik ben doende om nog een aantal financieringen te doen. Niet voor hele hoge bedragen, maar altijd met de zekerheden die Mogelijk mij biedt."

'Waar krijg je 6,5% en kun je de risico's goed inschatten?'

Hoe werkt het voor de ondernemer?

Vragen die iedere ondernemer heeft bij het financieringsmodel van Mogelijk

Hoe beschikt Mogelijk over de financieringsmogelijkheden?

Mogelijk heeft een netwerk met vermogende beleggers, vaak oud-ondernemers, die een deel van hun vermogen beschikbaar stellen voor het verstrekken van een lening om commercieel onroerend goed te kunnen financieren.

Welke zekerheid heeft een belegger als hij via Mogelijk een onroerend goed financiert van een ondernemer?

Naast de zekerheid van een goed rendement hebben beleggers het 1^{ste} recht van hypotheek.

Welk deel van het te financieren bedrag dient de ondernemer (de debiteur) zelf in te brengen?

Afhankelijk van de locatie, overige zekerheden en hoogte van de lening dient de debiteur tenminste 15% eigen geld in te brengen en is hij privé aansprakelijk voor het voldoen van rente en aflossing.

Kan ik mijn woonhuis ook op deze wijze financieren?

Nee, dat kan nadrukkelijk niet. De mogelijkheid om via Mogelijk te financieren bestaat alleen voor commercieel onroerend goed, een beleggingsobject of een eigen bedrijfspand.

Welke partijen zijn betrokken bij de akte van hypotheek?

Er komt een rechtstreekse hypotheekakte tot stand tussen de debiteur en de belegger, uiteraard te passeren bij de notaris.

Aan wie betaalt de debiteur?

De debiteur betaalt via Stichting Mogelijk maandelijks rente en aflossing aan de belegger.

Bestaat de mogelijkheid om eerder af te lossen dan in de hypotheekovereenkomst staat opgenomen?

Indien de debiteur behoefte heeft aan versneld aflossen, geheel of gedeeltelijk, dan kan dat altijd én bovendien boetevrij.

Welke zekerheden heeft de debiteur als hij zijn financiering voor aankoop van onroerend goed via Mogelijk afsluit?

Mogelijk biedt de debiteur de juridische zekerheid van een notariële geldleenovereenkomst met transparante rechten, plichten en kosten. De debiteur weet precies van wie hij leent en wat hij betaalt.

Wat zijn de kosten voor de debiteur?

Indien de hypotheekakte tot stand komt, brengt Mogelijk eenmalig 2,95% bemiddelingsfee in rekening over het financieringsbedrag bij de debiteur. Daarnaast dient een jaarlijks bedrag voor administratiekosten van 0,25% over het initiële financieringsbedrag te worden voldaan.

Aan welke voorwaarden dient een debiteur te voldoen?

Naast transparant inzicht in zijn financiële situatie kan de debiteur worden gevraagd om een VOG (Verklaring Omtrent Gedrag). Dit vraagt Mogelijk aan zijn relaties om hen te screenen op financiële gegoedheid. Dit doet Mogelijk om de betrouwbaarheid van het netwerk te borgen.

Over welke periode wordt de rente vastgesteld?

De rentevaste periode staat altijd op 5 jaar.

Hoe wordt de rente na de rentevaste periode bepaald?

In samenspraak met de belegger doet Mogelijk een marktconform rentevoorstel.

Wat gebeurt er als de belegger een te hoog rentepercentage verlangt?

Indien de belegger staat op een rentepercentage dat niet marktconform is, dan zal Mogelijk voorstellen de lening bij een andere belegger onder te brengen. Indien de debiteur een goed betalingsgedrag kan laten zien in de periode van 5 jaar, zijn er volop mogelijkheden voor herfinanciering binnen Mogelijk.

Wat is de situatie als een debiteur na verloop van de rentevaste periode een te laag rentepercentage vraagt?

Als de debiteur echt niet meer wil betalen dan Mogelijk marktconform acht, verzoeken wij hem om zijn financieringsverzoek elders onder te brengen.

Beschrijving proces

Hoe werkt Mogelijk?

Mogelijk koppelt beleggers die een deel van hun vermogen willen investeren op een manier die een goed rendement oplevert, aan ondernemers die bij de bank hun commercieel onroerend goed niet krijgen gefinancierd. Hoe gaat dat proces in zijn werk?

“Bijna altijd begint het met een telefoontje van een ondernemer die op zoek is naar financiering”, vertelt Annemieke Schoonderwoerd, één van de partners in Mogelijk.

‘Financieren jullie ook bedrijfshuisvesting? Bij de bank krijg ik geen gehoor’, krijgt Mogelijk dan te horen. “Onze eerste weder-vraag is dan of de ondernemer het echt wel goed bancair heeft geprobeerd. Want bij ons moet hij vaak 6,5% rente betalen en bij de bank is de rente doorgaans lager.” Maar meestal heeft de ondernemer echt nul op het rekest gekregen. “Bovendien, als de bank al wil financieren, moet de aflossing vaak in tien jaar gebeuren”, aldus Schoonderwoerd. “En de ondernemer geeft er dan de voorkeur aan om wat meer rente te betalen, maar met een lagere maandelijkse aflossing.”



Quick scan

Blijkt het te gaan om een project met een goede kans van slagen, dan voeren de mensen van Mogelijk een quick scan uit. Wat is de WOZ-waarde van het project, wat is de leensom, beschikt de aanvrager over substantieel eigen geld? Blijken deze kernvragen positief te kunnen worden beantwoord, dan gaat het proces verder en moeten stukken worden overlegd als jaarrekeningen, IB-aangiften en eventueel een taxatierapport en een VOG. “Kost een pand vijf ton en is de financieringsbehoefte € 480.000,-, dan beginnen we daar natuurlijk niet aan.”

Vier ogen principe

“Op basis van alle dan beschikbare gegevens beoordelen we de aanvraag”, legt Annemieke uit. “Dat doen we altijd met z’n tweeën, volgens het vier ogen principe dus. Vanwege de gewenste zorgvuldigheid zijn het altijd twee partners die een beoordeling doen. Voorts doen we nog onderzoek, bijvoorbeeld bij de Kamer van Koophandel of het Kadaster.” Is het beeld dan nog altijd positief, dan volgt binnen een week een gesprek met de aanvragende ondernemer. “We willen iemand namelijk aan tafel hebben gehad, in de ogen hebben gekeken en echt weten met wie we te maken hebben”, aldus Annemieke Schoonderwoerd. “We moeten zelf een goed gevoel hebben bij iemand die we aan een belegger koppelen.” Bevalt de kennismaking wederzijds goed, dan brengt Mogelijk een offerte aan de debiteur uit. Gaat hij daarmee akkoord, dan komt de belegger concreet in beeld.



Die belegger is er in de meeste gevallen al. “We beschikken over een bestand van beleggers, mensen die veelal geld vrij hebben om te beleggen”, licht Annemieke toe. “Al eerder heeft zo’n belegger zich bereid verklaard kapitaal beschikbaar te stellen en voor die bereidheid ontvangt hij van ons 1% vergoeding, dus ook al in de periode dat we nog geen beroep op zijn geld doen.”

Zelf beoordelen

Mogelijk doet één of meer beleggers vervolgens een beleggingsaanbieding, waarbij alle cijfers en feiten op tafel komen. “De belegger kan dus zelf de casus beoordelen en de risico’s inschatten, puur op basis van cijfers en andere concrete gegevens”, aldus Annemieke. “En vaak wil hij ook een bepaald gevoel hebben bij de te verstrekken financieringen en de ondernemer met wie hij in zee gaat. In sommige gevallen

ontmoeten beide partijen elkaar, wat voor de debiteur vaak van toegevoegde waarde is.”

Gaat de belegger akkoord, dan maakt Annemieke Schoonderwoerd het papierwerk in orde en brieft ze de notaris om de hypotheekakte te laten passeren. Daarmee is de een-op-een relatie tussen belegger en debiteur een feit en ontvangt eerstgenoemde maandelijks via de Stichting Mogelijk rente en aflossing en periodiek een overzicht van de stand van de lening.

‘Geen zorgen’

“Via Stichting Mogelijk worden de bedragen aan het begin van de maand aan de belegger overgemaakt”, zegt Schoonderwoerd. “Alles gaat via onze administratie, zodat de financier zich daarover geen zorgen hoeft te maken.” En dat is een prettige wetenschap voor de belegger. “Wij regelen alles. Meer dan eens kregen wij, nadat een belegger twee of drie keer keurig rente en aflossing had ontvangen de opmerking; ‘doe nog maar zo’n belegging voor me, dit bevalt me heel goed zo’. Ik begrijp dat wel. Hij krijgt een heel behoorlijk rendement voor zijn geld en heeft er zelf geen omkijken naar.”

“Doe nog maar
zo’n belegging
voor me”

Gerealiseerde projecten

Mogelijk heeft financieringen verzorgd voor verschillende objecten door heel Nederland. De marktwaarde, leensom, rentepercentage en de looptijd geven een goed beeld van de portefeuille met gerealiseerde financieringen. Een greep uit een aantal gerealiseerde projecten.



Karakteristiek winkelpand in de Pijp Amsterdam

Marktwaarde	€ 500.000,-
Leensom	€ 250.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	20 jaar



Bedrijfsruimte met bovenwoning in Utrecht

Marktwaarde	€ 150.000,-
Leensom	€ 100.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	20 jaar



Kantoorvilla in Laren NH

WOZ waarde	€ 1.100.000,-
Leensom	€ 350.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	5 jaar



Woonhuis bestemd voor de verhuur in Delft

WOZ waarde	€ 272.000,-
Leensom	€ 100.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	20 jaar

Het verhaal van de ondernemer

'Met de financiering van Mogelijk werd overname familiebedrijf een feit'

"Marcel Ongering is met zijn 28 jaar de trotse eigenaar van een mooi historisch winkelpand in de binnenstad van Groningen. Via Mogelijk kon hij het van zijn vader overnemen, met ook de gelegenheid om de bovenliggende woonruimte op te knappen en uit te breiden. In het winkelpand zit de kunsthandel en lijstenmakerij van zijn vader waarin hij nu ook een deel van zijn tijd stopt. "Met de financiering via Mogelijk werd de overname van het familiebedrijf een feit." Marcel doet zijn verhaal over wat er voor hem mogelijk werd."

"Het pand in de binnenstad van Groningen is al bijna honderd jaar familie-eigendom. Toen mijn vader met pensioen ging, bespraken we in de familie wat we zouden doen met

het onroerend goed waarin het bedrijf van mijn vader was gevestigd. Kunsthandel en lijstenmakerij Ongering is in de stad al tientallen jaren een begrip. Mijn vader woonde vroeger met zijn ouders boven de winkel. Eén collega is al meer dan veertig jaar in dienst. In overleg met mijn familie hebben we besloten dat ik het pand zou aankopen. En dat ik naast mijn baan in de supermarkt ook de kunsthandel en lijstenmakerij zou overnemen. Maar er moest natuurlijk wel worden afgerekend."

Ben nog jong

"Via de adviseurs van Credion liet ik uitzoeken wat mijn opties waren. Ik ben met mijn 28 jaar nog jong en met mijn baan als bedrijfsleider bij Albert Heijn wist ik dat financiering geen abc'tje zou zijn. Maar Credion zette mij op het spoor van Mogelijk. Via hen hoorde ik dat

er voor mij absoluut mogelijkheden waren. Toen ik dat hoorde, ben ik in de auto gestapt en naar Breukelen gereden. Daar sprak ik met Maarten Rövekamp en Pablo de Loor en dat gesprek verliep voorspoedig. Ik vond het fantastisch toen ik van hen vernam dat zij een financier hadden die een hypotheek aan mij wilde verstrekken. Daardoor kon de deal doorgaan die wij als familie hadden uitgestippeld."

Helemaal fris

"Afgelopen zomer tekende ik de hypotheekakte. Ik heb mijn financier nog nooit ontmoet, maar mogelijk komt dat er nog eens van. Met de hypotheek die ik kreeg, heb ik het pand van mijn vader overgenomen en ben ik direct de bovenverdieping gaan verbouwen. Van vier verouderde kamers en een kantoortje maak ik vijf moderne goed geïsoleerde studentenkamers. Ondertussen verwijderen we asbest en maken we het pand weer helemaal fris. Klaar voor de toekomst."

Lekker om te weten

"De inkomsten uit de kamerverhuur gebruik ik om de overname van de winkel te financieren en dat lukt goed. Met de huurinkomsten die ik nu ontvang uit de lijstenmakerij los ik de hypotheek af. Ik weet precies wat mijn lasten zijn de komende vijf jaar. Dat is lekker om te weten, want dan weet ik ook wat ik overhoud. Op dit moment is het nog te kostbaar om mezelf op de loonlijst van de lijstenmakerij te zetten, maar dat moet er op termijn wel van gaan komen. Toch mooi dat het mogelijk is!"



Visie van...

Maarten Rövekamp:

'Eigentijds ondernemen is ook maatschappelijk verantwoord ondernemen'

"Door de economische en financiële crisis die inmiddels nu zo goed als achter ons ligt, is veel veranderd in de economie. Veel meer dan vroeger wordt nu scherp gekeken naar kwaliteit en prestaties en daar word je op afgerekend. Hoe groot je pand of je auto is, telt veel minder. Ik vind dat een goede ontwikkeling die veel ruis en schijn wegneemt. Maar niet alles is ten goede veranderd. Zo merken ondernemers steeds meer dat banken weinig bereid zijn om zakelijke hypotheek te verstrekken. Ook als daaraan nauwelijks een risico zit. De serieuze ondernemer die commercieel vastgoed wil aankopen voor eigen gebruik of verhuur, lukt het nauwelijks meer om een financiering te verkrijgen. Zelfs niet indien deze 30 tot 50% eigen geld meebrengt. Vastgoed financieringen onder € 1.000.000,- zijn voor banken nauwelijks interessant. Daardoor hebben de banken een vacuüm veroorzaakt waardoor wij als Mogelijk nu in korte tijd succesvol opereren. Onze aanpak is één van de nieuwe financieringsvormen die zich na de crisis hebben aangediend."

"Maar hoe alternatief en creatief ook, beleggers willen optimale zekerheid. En dat bieden wij. Sinds kort in een nog grotere mate. Facultatief kan de belegger afstand doen van 0,5% van het rendement waarna hij zekerheid krijgt dat de rente en aflossing

iedere maand tijdig wordt voldaan. Die zekerheid kunnen wij bieden aangezien wij als eerste signaleren of de incasso geslaagd is of niet. Als een incasso voor de rente en aflossing bij de debiteur, door bijvoorbeeld een tijdelijk saldo-tekort, niet kan worden uitgevoerd, dan zal Mogelijk de betaling aan de belegger voldoen. Vervolgens zal Mogelijk de betaling alsnog bij de debiteur incasseren. Dit gebeurt achter de schermen. De belegger wordt hier dus niet mee vermoeid en ontvangt te allen tijde aan het begin van de maand zijn geld. Met deze bijkomende service kunnen we dan echt spreken over een gegarandeerd rendement van 6% voor de belegger. Wat er ook gebeurt."

"Bij eigentijds en nieuw ondernemerschap past ook maatschappelijk verantwoord ondernemen. Bij Mogelijk staat dat hoog in het vaandel en geven wij er op creatieve wijze invulling aan. Wie via ons een object met het energielabel A laat financieren,

krijgt op voorhand een korting van € 350,- op de te betalen bemiddelingsfee. Op deze wijze dragen wij een steentje bij aan de verduurzaming van het onroerend goed in Nederland."

"Maar we doen meer. Mogelijk steunt de goede doelen Jarige Job, Rupingh en Joy for Children. Stichting Jarige Job bezorgt jaarlijks vele kwetsbare kinderen toch een leuke verjaardag. Stichting Rupingh zet zich in voor maatschappelijke projecten en weeskinderen in Indonesië en Joy for Children biedt hulp aan kansarme kinderen in de Derde Wereld. Ze kunnen rekenen op de sympathie van Mogelijk. Wij betalen ontvangen boeterente van te laat betalende debiteuren aan hen door."

"Wij van Mogelijk zijn inmiddels overtuigd van het moderne ondernemerschap en dat betekent dat we ook maatschappelijk onze verantwoordelijkheid nemen!"





Notaris Brigit Colaris
van Westdam Netwerk Notarissen:

'Pand kopen is voor ondernemers vaak veel voordeliger dan huren'

Westdam Netwerk Notarissen verzorgt voor Mogelijk alle hypotheekaktes. En dat zijn er een groeiend aantal. Notaris mr. Brigit Colaris is bij bijna alle transacties betrokken samen met haar

collega mr. Jeroen van Brummelen. Ze heeft goed zicht op de markt en ziet louter blijde en tevreden mensen bij haar aan tafel als er moet worden getekend.

Westdam Netwerk Notarissen spreekt gewone mensentaal en weet precies wat er speelt in de wereld. De echte én de virtuele. Zo kun je bij Westdam terecht voor een social media testament. Kom daar maar eens om bij een traditionele notaris. Vandaar dat ze durven te zeggen dat ze net iets meer notaris zijn. Niet voor niets is het kantoor de vaste partner van Mogelijk. Dit model van vastgoedfinanciering biedt beleggers en ondernemers net iets meer dan elders verkrijgbaar is in de markt.

Brigit Colaris ziet in haar werk wel wat bancaire financiering van commercieel vastgoed voorbij komen, maar niet veel. "De voorwaarden zijn streng, er moeten veel zekerheden worden gegeven en de hoeveelheid eigen geld is vaak moeilijk op te brengen. Mogelijk is een mooi alternatief."

Als notaris ziet ze ook een groot voordeel voor startende ondernemers die zakelijk onroerend goed willen aankopen. "Een pand kopen is nu eenmaal voordeliger dan een pand huren. Dan snap je ook wel dat ondernemers die via Mogelijk hun financiering overeenkomen iets meer rente willen betalen. Uiteindelijk zijn ze toch voordeliger uit. En het mooie voor de beleggers is dat ze een 'knettergoed' rendement krijgen, want wie krijgt er nou nog 6,5% rente op zijn spaarrekening?"

Brigit Colaris ziet de behoefte aan vastgoedfinanciering voorlopig niet minder worden. "Bij Mogelijk zie ik dagelijks de behoefte die er is in de markt. Regelmatig krijg ik op maandag de melding van een mogelijke transactie en passeert de hypotheekakte bij ons op vrijdag. En als de belegger en de ondernemer dan bij mij aan tafel zitten, zie ik louter blijde en tevreden gezichten!"

WESTDAM NETWERK NOTARISSEN

Westdam 3c, 3441 GA Woerden, (0348) 41 29 41
www.westdam.nl



Charles Langereis
van Wintertaling Advocaten & Notarissen:

'Model van Mogelijk is beproefd door DNB en AFM'

Wintertaling Advocaten & Notarissen is gevestigd aan de rand van de Amsterdamse

Zuidas. De meeste partners zijn afkomstig van grote kantoren, maar hebben bewust gekozen voor een menselijke schaal. In de behandeling van zaken staan persoonlijke service, maatwerk en betrokkenheid centraal. Het kantoor biedt excellente professionele dienstverlening tegen een redelijk tarief. Wintertaling is hands-on en helpt ondernemers en start-ups die zich kenmerken door ondernemerskracht, groei en innovatie. En dat is direct de link die het kantoor heeft met Mogelijk. Partner en advocaat Charles Langereis begeleidt Mogelijk om het juridische kader van het model te waarborgen.

Advocaat Langereis weet dat het banken niet is toegestaan om te doen wat Mogelijk wél doet. Bankieren staan onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten en de kapitaaleisen zijn nu eenmaal hoog. "Namens Mogelijk zijn mijn collega Dennis Evertsz en ik in contact getreden met DNB en AFM om

er zeker van te zijn dat alles volgens de wet- en regelgeving verloopt. Beide organisaties hebben het model van Mogelijk beoordeeld en geconcludeerd dat het een toegelaten systematiek is", zegt hij. "De enige restrictie is dat financieringen van Mogelijk niet mogen worden aangewend voor eigen woningen. Maar dat is ook niet het segment waarop Mogelijk zich richt."

Langereis: "Mogelijk is een belangrijke loot aan de financiële boom. De restricties waarmee ondernemers tegenwoordig worden geconfronteerd, staat de ontwikkeling van het bedrijfsleven in de weg" vindt de advocaat. "Mogelijk levert een belangrijke bijdrage aan het goed functioneren van ondernemingen. Maar het mooie is dat het mes aan twee kanten snijdt. De ondernemer is blij met een financiering en de belegger krijgt een veel beter rendement dan elders."

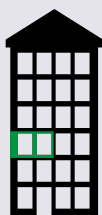
"Banken gaan gebukt onder de regelgeving", weet Langereis. "Die is heel zwaar. Voorlopig zie ik hen ook niet snel terugkeren op de markt van zakelijke vastgoedfinancieringen. Mogelijk is het alternatief en daar zijn veel mensen blij mee. Mogelijk maakt daardoor echt vrienden!"

WINTERTALING | ADVOCATEN & NOTARISSEN

Antonio Vivaldistraat 66, 1083 HP Amsterdam, (020) 520 7687
www.wintertaling.nl

Gerealiseerde projecten

Mogelijk heeft financieringen verzorgd voor verschillende objecten door heel Nederland. De marktwaarde, leensom, rentepercentage en de looptijd geven een goed beeld van de portefeuille met gerealiseerde financieringen. Een greep uit een aantal gerealiseerde projecten.



Bedrijfsunit in nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouw

Koopsom	€ 189.950,-
Leensom	€ 125.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	20 jaar



Winkelpand in Breda

WOZ waarde	€ 153.000,-
Leensom	€ 100.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	20 jaar



Kantoorpand gecombineerd met agrarisch vastgoed

Marktwaarde	€ 810.000,-
Leensom	€ 398.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	5 jaar



Grachtenpanden bestemd voor verhuur in Amsterdam

WOZ waarde	€ 1.600.000,-
Leensom	€ 566.000,-
Rente	6,5% nominaal per jaar
Looptijd	20 jaar

Laatste woord belegger

Belegger Ronald van Ravestein:

‘Mogelijk ontzorgt mij, zodat ik kan doen waar ik goed in ben’

Ronald van Ravestein heeft geleerd dat hij zich als ondernemer druk moet maken om waar hij goed in is. En dat is het runnen van zijn eigen onderneming. Hij weet dat hij zijn kostbare tijd niet moet spenderen aan zich zorgen maken over het geld dat hij heeft verdiend. Zijn beleggingen doet Van Ravestein dan ook via Mogelijk.

Waarom heeft u voor Mogelijk gekozen?

“Het ontzorgen is voor mij de doorslaggevende reden. Ik heb gewoon letterlijk minder zorgen, doordat Mogelijk alles in vaste afspraken voor mij heeft gegoten. Alles is financieel goed uitgewerkt en ik heb er als het ware geen omkijken naar, terwijl het wel allemaal goed is geregeld. Bij zaken doen speelt vertrouwen vaak een voorname rol. Nou, ik vertrouw de mensen van Mogelijk.”

Maar het rendement zal u toch ook aanspreken?

“Zeker, maar rendement staat altijd in verhouding tot risico's. Er is nu eenmaal een marktwaarde voor geld dat je kunt verstrekken. Voor de ondernemers die via Mogelijk worden gefinancierd, geldt ook dat ze het kunnen betalen. Als die paar procent extra hen te veel zouden zijn, dan zou Mogelijk ze ook niet bij beleggers voorstellen. Die zekerheid is prettig.”

Wat spreekt u nog meer aan in dit financieringsmodel?

“Ik vind het belangrijk dat geld rolt. Op de bank gebeurt er niks mee. Door deze wijze van financieren kunnen ondernemers verder, kunnen ze hun bedrijf ontwikkelen en kunnen ze belasting betalen. Ze zijn belangrijk, want ze zorgen dat de economie blijft draaien. Banken beperken dat en via Mogelijk draag ik mijn steentje bij.”

“Wat mij ook aanspreekt, is de mogelijkheid die ik heb om een geldlening te verstrekken aan ondernemers die investeren in een duurzaam gebouw. Daar geloof ik heilig in. Ik sta ook open voor meer financieringen via Mogelijk, maar ik heb duidelijk aangegeven dat ik het alleen doe als het om een duurzaam pand gaat.”

Waar denkt u dan aan?

“Met isolatiemaatregelen en zonnepanelen kun je bijvoorbeeld al veel doen om de footprint als bedrijf te beperken. Op die wijze draag je bij aan het verduurzamen van de samenleving. Mooi als dat hand in hand gaat, waarbij ik als belegger andere ondernemers kan stimuleren om dit soort maatregelen door te voeren. Mijn eigen pand heb ik ook verduurzaamd. Als ondernemer bespaar ik al aanzienlijk door bijvoorbeeld zonnepanelen en verminder ik de uitstoot die mijn bedrijf produceert. Heel goed als de ondernemers die ik financier ook duurzaam te werk gaan.”

‘Goed als ondernemers die ik financier duurzaam te werk gaan’





MOGELIJK B.V.
De Corridor 21J 3621 ZA Breukelen
0346 - 250 171 info@mogelijk.nl
www.mogelijk.nl