

PERSBERICHT

Breukelen, 30 juni 2016

2 pagina's

'Mogelijk': Nieuw initiatief op markt van vastgoedfinanciering

Beleggers verstrekken ondernemers één op één zakelijke hypothecaire leningen

Mogelijk BV uit Breukelen, onderneming in vastgoedfinancieringen, brengt met een geheel nieuw initiatief één op één zakelijke hypothecaire leningen tot stand tussen ondernemers die vastgoed willen kopen of herfinancieren en beleggers die een nuttige en veilige bestemming voor hun kapitaal zoeken.

Mogelijk beschikt over een netwerk van vermogende beleggers (onder wie particulieren, vermogende families en oud-ondernemers, maar ook bijvoorbeeld expats met een hoog inkomen en weinig kosten) die meer rendement wensen dan de rente die banken tegenwoordig op kapitaal verstrekken. Door de extreem lage rentestand is er veel liquiditeit in de markt. Aan de andere kant groeit de vraag van ondernemers die hun vastgoed anders dan bancair willen of moeten laten financieren. "Wij stemmen de funding en de aanvraag één op één op elkaar af", zegt Maarten Rövekamp, directeur van *Mogelijk*. "Als intermediair stellen wij een belegger die wil investeren en een ondernemer die financiering zoekt letterlijk aan elkaar voor, brengen hun samenwerking tot stand, zorgen dat de akte bij de notaris wordt gepasseerd en begeleiden ze vervolgens in het verdere traject."

Ontzorgen

De belegger kan rekenen op een veilig rendement van minimaal 5,25 procent en in de praktijk vaak zelfs 6,75 procent. "En wij ontzorgen de belegger door hem alle administratieve rompslomp uit handen te nemen en ook zorg te dragen voor maandelijkse correcte betaling van rente en aflossing", aldus Rövekamp. "Gaat het onverhoopt toch een keer mis, dan loopt de belegger geen risico. Die heeft namelijk het eerste hypotheekrecht op het gefinancierde onroerend goed, waardoor hij zelfs vóór de Belastingdienst gaat. Bovendien tekent de ondernemer, die minimaal vijftien procent eigen inbreng moet meenemen, hoofdelijk mee."

'Markt financiert de markt'

Mogelijk is afgelopen maart opgericht, nadat Rövekamp in zijn dagelijkse praktijk als ontwikkelaar merkte dat vermogende particulieren en (gestopte) ondernemers niet goed wisten hoe ze hun kapitaal op een veilige en goed renderende manier moesten investeren. "Maar ik kwam ook ondernemers tegen die bij de banken niet of nauwelijks meer terecht konden, omdat die tegenwoordig wel erg strenge eisen stellen en eigenlijk ook niet meer zo zijn geïnteresseerd in het verstrekken van relatief kleine kredieten", zegt hij. "Toen een paar jaar geleden enkele door ons ontwikkelde kantoorunits voor het MKB lastig te financieren bleken, terwijl er wel vraag naar was, ben ik naar wat

vermogende relaties gestapt met de vraag of zij niet één op één wilden financieren met het pand als borg. Dat idee sloeg aan en bleek absoluut een gat in de markt te zijn. De markt financiert de markt, daar komt het op neer.”

Als projectontwikkelaar werd Rövekamp dus eigenlijk door de bankencrisis gemotiveerd om alternatieve financieringen voor zijn klanten aan te boren, maar hij beseftte ook dat een bredere expertise nodig was om zijn idee van een degelijke basis te voorzien. Vandaar dat hij *Mogelijk* oprichtte samen met de ervaren bedrijfsnonroerend goedmakelaar Pablo de Loor, vastgoedadvocaat Chantalle van Goethem en financieel en marketingspecialiste Annemieke Schoonderwoerd.

Mogelijkheden en zekerheden

Inmiddels zijn landelijk via de nieuwe werkwijze zo'n veertig aktes gepasseerd en heeft een 'poule' van tien à vijftien beleggers voor ruim zes miljoen euro aan bedrijfsnonroerend goed gefinancierd. “De belangstelling van beleggers en de vraag van ondernemers namen het afgelopen jaar zo toe, dat we zijn overgegaan tot het oprichten van *Mogelijk*”, vertelt Rövekamp.

De belangstelling voor het model van *Mogelijk* (waarvan ook De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten hebben laten weten dat het initiatief geheel nieuw is) blijft van beide kanten nog steeds groeien. Rövekamp haast zich te zeggen, dat de werkwijze van *Mogelijk* niets te maken heeft met crowd funding. “Dan is de markt weliswaar ook aan zet, maar wij doen het zonder de crowd”, legt hij uit. “Bij ons gaat het echt op een één op één relatie met grote mogelijkheden en zekerheden over en weer.”

#einde persbericht

Noot voor de pers

Voor meer informatie:

Mogelijk BV, Maarten Rövekamp, 0346 250 171 / maarten@mogelijk.nl

Zie ook: www.mogelijk.nl.