

**“Dankzij
Mogelijk kan
ik mijn droom
waarmaken”**

METTIN BILDIRICI, ONDERNEMER



**INTERMEDIAR
CHRISTINA DRAAISMA:**
“Bij Mogelijk wordt vanuit
het positieve gedacht”

REVIEWS

**Er wordt veel gesproken over Mogelijk.
Een selectie van online reviews.**



**“Heel fijn contact,
behulpzaam, geduldig
en goede uitleg.”**

REINTJE VAN VELDHUIZEN



**“Medewerkers zijn kundig
en prettig in de omgang.
Automatisering dik in orde.”**

MARC LATTMAN



**“Ik ben zo tevreden dat ik al meerdere
relaties heb meegenomen naar
de kennissessies die Mogelijk
regelmatig organiseert.”**

CEES BOS



Colofon

Mogelijk Magazine is een uitgave van Mogelijk B.V. en wordt in controlled circulation verspreid onder klanten en relaties. Wilt u een extra exemplaar ontvangen? Stuur dan een mail naar: marketing@mogelijk.nl. Wij sturen u met plezier een exemplaar van het Mogelijk Magazine toe!

Redactie

Anne-Marie Streng
Nikki Guichelaar

Teksten

lime-c.nl

Vormgeving

Studio Werkzaam

Fotografie

Fotoverwonder

Niets uit deze uitgave mag zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van Mogelijk B.V. worden overgenomen voor gebruik elders. Aan dit magazine kunnen geen rechten worden ontleend. Mogelijk B.V. maakt een voorbehoud op de juistheid en de compleetheid van deze informatie.

Mogelijk Vastgoed- financieringen

Amerlandseweg 2,
3621 ZC Breukelen

Afspraak maken?

Bel 0346 250 171 of mail naar
info@mogelijk.nl

Mogelijk heeft een ECSP-vergunning van de AFM verkregen voor de investeringsaanbiedingen die rechtstreeks aangeboden worden aan investeerders op het Mogelijk platform. Voor het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds geldt een ander vergunningstraject (AIFMD) dat Mogelijk nu aan het doorlopen is. Tot die tijd:

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht. Geen vergunningplicht voor deze activiteit.





“Mogelijk snapt ondernemers heel goed. Bovendien zijn ze gespecialiseerd in het financieren van vastgoed, denken ze praktisch en reageren ze snel.”

Lees het verhaal van adviseur Christina Draaisma en vastgoedeigenaar Janneke Stienstra op pagina 18.



4

Nieuws uit de wereld van vastgoedfinancieringen.

6

Woningbouwplannen vragen slimme financiering.

8

Mettin Bildirici maakt ondernemersdroom waar.

12

Investeerder René Dominicus: “Mogelijk ontzorgt mij en dat is prettig.”

14

Algemeen Directeur van Mogelijk Folkert Eggink: “Wij vertalen wensen naar oplossingen.”

16

Bring Your Own, voor ondernemers en investeerders die elkaar kennen.

18

Adviseur Christina Draaisma: “Mogelijk snapt ondernemers heel goed.”

19

Expert Jacqueline van der Stelt: “Investeren in vastgoed blijft aantrekkelijk.”

22

Arjan Buis, medeoprichter Capsearch: “Snel schakelen kan met Mogelijk.”

Scan de QR-code

Ontdek alle financierings-opties van Mogelijk.



NIEUWS

Update van Mogelijk en nieuws uit de wereld van vastgoedfinancieringen.

Zorgvuldig omgaan met kapitaal volgens wet- en regelgeving

Het bieden van zekerheid aan zowel investeerders als geldnemers staat bij Mogelijk hoog op de agenda. Met name in de wereld van de één-op-één financiering zijn de nodige 'cowboys' actief. Om dit een halt toe te roepen is de European Crowdfunding Service Providers (ECSP) verordening opgesteld. Ook Mogelijk heeft deze vergunning waarmee aantoonbaar is dat private investeerders volgens wet- en regelgeving bediend worden.

Wij vinden deze bewijskracht voor onze investeerders belangrijk, zodat zij comfortabel bij Mogelijk hun geld kunnen investeren.

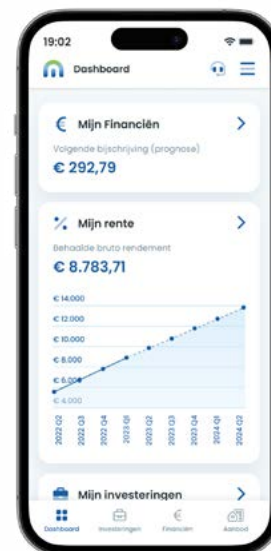


Verduurzaming loont, Mogelijk ondersteunt

Duurzame bedrijfsvoering gaat verder dan alleen ethisch handelen; het biedt aanzienlijke voordelen voor zowel het bedrijf als de maatschappij als geheel. Mogelijk biedt ondernemers en vastgoedbeleggers die willen verduurzamen op een toegankelijke manier de verduurzamingsfinanciering. Folkert Eggink, Algemeen Directeur bij Mogelijk: "Het enige wat ondernemers hoeven te doen is het invullen van de quickscan op onze site en wij gaan dan na of we kunnen financieren. Onze vastgoedspecialisten bekijken onder andere de financieringsbehoefte, het projectplan, de vergunningen en de bestemming."

De Mogelijk-app: uw overzicht direct bij de hand

Wanneer u één-op-één investeert in de zakelijke hypotheek van een ondernemer, kunt u gebruikmaken van de handige Mogelijk-app. "We bieden met de app een compleet overzicht van uw financieringen", vertelt Rozalinda van Leeuwen, Relatiemanager Investeerders bij Mogelijk. "De Mogelijk-app is makkelijk in gebruik en biedt een helder overzicht." Investeerders krijgen via deze app een overzicht van de lopende leningen, afgeloste leningen en gefinancierde panden. Ook is er een helder overzicht van de te verwachten en ontvangen stortingen. Daarnaast biedt de app de mogelijkheid om direct met Mogelijk te communiceren voor ondersteuning en informatie. Download de app via de App Store of Google Play.



Vastgoedhypotheek Curaçao en Bonaire

Heeft u plannen om te beleggen in recreatiewoningen voor de professionele verhuur op Curaçao of Bonaire? Dan kunt u een zakelijke hypotheek bij Mogelijk afsluiten. Mogelijk kent de markt en financiert dit soort vastgoedbeleggingen met plezier. De regels rond hypothecaire rechten op Curaçao en Bonaire zijn gelijk of vergelijkbaar met die in Nederland. Wij zetten uw financieringsaanvraag om in een investeringsaanbieding voor investeerders uit ons netwerk in Nederland. Informeer naar de mogelijkheden!



Kennissessies voor investeerders en beleggers

Regelmatig organiseert Mogelijk kennissessies voor investeerders en beleggers. Wij vinden het belangrijk u als investeerder of belegger goed te informeren en op de hoogte te houden van ontwikkelingen in de markt en actuele thema's. Ook is er tijdens deze sessies volop gelegenheid om vragen te stellen, andere investeerders en beleggers te ontmoeten en natuurlijk het team van Mogelijk te spreken.

Investeerders enthousiast over zowel één-op-één financieren als de Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fondsen

Wij spreken veel investeerders die enthousiast zijn over onze investeringsopties. Wij stellen investeerders in de gelegenheid om een fatsoenlijk rendement te behalen. Dat kan op twee manieren. De traditionele manier is om één-op-één de zakelijke hypotheek van een ondernemer te financieren. Voor investeerders die actief ons aanbod volgen en zich willen verdiepen in de panden die ze financieren, is deze optie het meest geschikt. Naast deze één-op-één financiering bieden wij sinds 2022 ook de Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fondsen aan. In een fonds financieren meerdere investeerders het vastgoed van meerdere ondernemers. Over het algemeen kiezen hier mensen voor die op zoek zijn naar gemak; het is een kwestie van eenmalig geld inleggen dan doen wij de rest. Maar we zien regelmatig dat iemand voor beide opties kiest. Dit biedt een goede spreiding. Maak gerust een afspraak en ontdek wat het best bij u past.

Wilt u naar een van onze kennissessies komen?

Kijk op: <https://www.mogelijk.nl/bijeenkomsten/kennissessies-voor-investeerders/>

Woningbouwplannen vragen om slimme financiering

Wanneer drie van de locaties van De Bangroep te maken krijgen met gemeentelijke woningbouwplannen, is verhuizing op termijn noodzakelijk. De Bangroep telt een investeringsfonds, een autoschadebedrijf en drie dealerships. “Om voorbereid te zijn op de ontwikkelingen, waren we op zoek naar een herfinanciering.

Het team van Mogelijk kreeg snel inzicht in onze positie en begeleidde ons kundig naar een goede herfinanciering”, aldus

Arie Bast, CFO voor de Bangroep.

De eerste Bangarage vestigde zich in 1947 in de Banstraat in Amsterdam Zuid, waar eigenaren van Volvo's terecht konden voor onderhoud.

Bijna veertig jaar later neemt Theo Mulder Bangarage over en dan gaat het snel: de Banstraat wordt verruild voor een locatie in Amstelveen en Bangarage breidt uit. “Op dit moment hebben we een schadebedrijf en drie vestigingen voor reparatie en verkoop”, vertelt Arie. “Twee daarvan zijn in de wijk Amstelveen/Legmeer, die op de nominatie staan voor transformatie naar woningbouw. Het financieringsmodel dat we nu

met Mogelijk hebben afgesproken, past goed bij de toekomstige ontwikkelingen.”

HERFINANCIERING PAST ONS GOED

Arie Bast verdiende zijn sporen als CFO bij Wessanen in Amerika, automotivebedrijf Markeur holding en maakte daarna de overstap naar het mkb. Sinds 2018 is hij de financiële man bij de Bangroep. “We zochten herfinanciering voor onze panden op basis van de waarde van de locatie en een daarbij passende Loan-to-Value. Als familiebedrijf zijn wij daar conservatief in: liefst niet hoger dan

60% LTV, omdat je nooit weet hoe de markt van commercieel vastgoed fluctueert. Met Mogelijk is het goed gelukt om de vastgoedfinanciering van twee locaties in Amstelveen en Mijdrecht te realiseren. De condities passen heel goed bij de manier waarop wij naar de ontwikkelingen kijken.”

MUSEUM VOL OUDE VOLVO'S

“Voor de locatie in Leimuiden wilden we een herfinanciering. Dit pand is bedoeld als locatie voor ons investeringsfonds en ons museum: de verzameling klassieke Volvo's van CEO Theo Mulder wordt daar tentoongesteld. Het plan moet nog verder worden ingevuld want ook hier kan het woningbouw worden. Bij Mogelijk konden we een financiering afsluiten waarbij meerdere investeerders ons financierden.”

WONINGBOUWPLANNEN

“Je leest in de krant dat woningbouwplannen op veel langere termijn worden uitgevoerd dan we een paar jaar geleden dachten. Vanwege corona is veel uitgesteld, maar ook omdat bouwkosten flink zijn gestegen. Binnenstedelijke ontwikkelingen zijn lastig in te schatten en daar komen de marktontwikkelingen nog overheen. We zijn afhankelijk van besluiten van



Arie Bast, CFO Bangroep

de overheid, maar zodra de transitie naar woningen start, hebben we de mogelijkheid om voldoende geld te genereren om onze schuldsposities af te wikkelen.”

VAN BEZIT NAAR GEBRUIK

“Omdat op onze locaties in Amstelveen de komende jaren woningbouw wordt gepleegd, gaan we op zoek naar een andere plek. Het dealerbedrijf zal in een ander jasje terugkeren, omdat de elektrische auto’s die we nu al verkopen veel minder onderhoud nodig hebben. Je ziet in de regio Groot Amsterdam een transitie van bezit naar gebruik, ook door de parkeerproblemen. We verwachten dat in de toekomst steeds meer gebruik wordt gemaakt van deelauto’s en abonnementenmodellen.”

SAMEN DELEN

“Volvo is onderdeel van het Geely concern, dat verschillende merken op de markt brengt. Wij springen daarop in met drie merken: Volvo, Lynk&Co

en Polestar. Met name Lynk&Co is een sterk groeiend merk dat een abonnementenmodel hanteert, waarbij je samen een auto kunt delen. Daarmee verlaag je de autokosten en benut je de auto optimaler. Dat heeft alles te maken met de duurzaamheidsdoelstellingen waar autofabrikanten ook mee te maken hebben. Volvo werkt aan duurzaamheid van de auto’s; zo zijn alle nieuw geïntroduceerde auto’s volledig elektrisch. Voor ons als bedrijf geldt ook een duurzaamheidsdoelstelling. Dat betekent dat wij de komende jaren fors investeren om de vestigingen energieneutraal te krijgen, en dat gaat verder dan alleen zonnepanelen. Denk aan afvalverwerking, energieverbruik en hergebruik. Dat zijn goede ontwikkelingen.”



Volvo Bangarage heeft drie dealervestigingen: in Amsterdam Zuidoost, Amstelveen en Mijdrecht. In Amstelveen heeft de Bangroep een Volvo erkend schadeherstelbedrijf. Gemeentelijke woningbouwplannen maakten een nieuwe financieringsstructuur noodzakelijk en op termijn zal worden gezocht naar nieuwe locaties voor drie van deze vier panden.

“Mogelijk begreep precies wat wij wilden en heeft ons kundig begeleid naar goede herfinancieringen”



**COVER
STORY**

“ZONDER
MOGELIJK
HAD IK DIT
NOOIT KUNNEN
REALISEREN.”

In 2018 richtte Mettin Bildirici (54) Zorgbakkerij Almere op, waar jongeren met een verstandelijke beperking en/of autisme ontwikkelingsgerichte dagbesteding wordt aangeboden. Zijn droom was om dit te laten uitgroeien tot een instelling waarbinnen meer mensen van verschillend niveau actief kunnen zijn. Dankzij Mogelijk kon hij die droom waarmaken.



Ondernemer Mettin Bildirici over nieuwbouw voor de Zorgbakkerij Almere.

De oudste zoon van Mettin heeft een verstandelijke beperking en autisme. Om zijn zoon en diens lotgenoten beter te kunnen begeleiden, volgde Mettin een opleiding tot autismecoach aan de Hogeschool Windesheim in Zwolle. Voor deze kinderen is er over het algemeen voldoende begeleiding zolang zij naar school gaan, maar daarna wordt het een stuk lastiger, merkte hij daar. Mettin is eigenaar van banketbakkerij Schep in Almere en besloot gebruik te maken van de mogelijkheden die binnen zijn handbereik liggen. “In een banketbakkerij kunnen kinderen met een verstandelijke beperking prima functioneren wanneer ze daarin worden begeleid”, vertelt Mettin. “Ik kon een aantal leerlingen binnen de bakkerij een plaats aanbieden en dat zijn er langzamerhand meer geworden. Met het werk dat zij doen worden ze niet alleen maar beziggehouden, maar zijn ze ook echt productief. Ze maken iets wat in de winkel in Almere Centrum verkocht wordt. Dat helpt niet alleen om de kosten te dekken, maar is voor hen zelf ook bevredigend. Het gaat natuurlijk onder begeleiding van een banketbakker; de appeltaarten moeten wel in de oven terechtkomen.

Er verdwijnt weleens een doos met taartjes per ongeluk in de kliko of er wordt zout gebruikt waar suiker de bedoeling was. Maar goed, dat hoort erbij.”

NIEUWBOW IN OOSTERWOLD

Al gauw liep Mettin tegen de beperkingen van zijn locatie op. Het pand was te klein. In deze bakkerij konden maximaal acht jongeren per dag werken, ondersteund door een bakker en een begeleider met een zorgachtergrond specifiek gericht op de doelgroep. Maar Mettin wilde meer. “Naast de bakkerij wilde ik ook andere activiteiten kunnen aanbieden, liefst onder één dak. Bijvoorbeeld werkzaamheden in de tuin, het verzorgen van dieren, schilderen, tekenen en koken, en dat voor een groep van 20 tot 30 jongeren. Toen ben ik op zoek gegaan en kwam uit in Oosterwold, daar was een kavel

te koop. Er ligt een hoofdweg, maar voor de rest moesten we alles zelf verzorgen. Er was bijvoorbeeld geen riolering en we moesten het filteren van water voor de douche ook zelf regelen. Ik nam een architect in de arm en samen stelden we een plan op. Dat kreeg al snel vorm – ik zag het helemaal voor me. Maar het moest natuurlijk ook gefinancierd worden. Ik stapte naar mijn huisbankier, maar die kreeg last van koudwatervrees. Voor de woning die ik ernaast wilde bouwen kreeg ik de financiering daar wel rond, maar de bedrijfsactiviteiten waren voor de bank te onzeker. Lang geleden had ik kennisgemaakt met George Engel van Vrijzathe Bedrijfsfinanciering, een financieel specialist die me al vaker had geholpen. Hij had goede ervaringen met Mogelijk en benaderde hen voor een financiering. En dat is gelukt. Ze hadden heel snel een investeerder gevonden die hier wel brood in zag. Desondanks ➤

“Ik ben ontzettend blij dat dankzij Mogelijk dit nieuwbouwproject gelukt is. Zij bieden echt de oplossingen waar je als ondernemer baat bij hebt.”



Adviseur George Engel

was er nog niet voldoende budget voor de 500 m² die we op het oog hadden. George heeft een kleiner deel elders laten financieren, waardoor we voldoende hadden om aan de slag te gaan. Maar zonder het leeuwendeel van Mogelijk was dit absoluut nooit gelukt.”

HET RESULTAAT

Dat bouwen in coronatijd geen sinecure is, heeft Mettin aan den lijve kunnen ondervinden. Materiaalkosten werden steeds duurder en goed gekwalificeerde bouwvakkers vinden werd een steeds groter probleem. Uiteindelijk kon in februari 2021 de verhuizing daadwerkelijk plaatsvinden en krijgt nu ook de uitbreiding met de andere activiteiten steeds meer gestalte. “Vroeger verkochten we onze producten alleen in een winkel in Almere Centrum, maar nu hebben we ook een winkeltje op eigen terrein, gerund door eigen mensen. Sinds de verhuizing hebben we ook een variagroep. Dat is een groep met belevingsgerichte dagbesteding voor mensen met een laag niveau. Het is de bedoeling dat deze groep het huishouden gaat doen, dus zaken

als strijken en de was. Ze tekenen en schilderen en we zijn ook gestart met muziekles. En als de tuin klaar is, gaan zij zich ook daarmee bezighouden. Nu hebben we al wat konijnen die door deze groep verzorgd worden, maar er gaan meer dieren bij komen. Op deze manier proberen we deze jongeren wat meer zelfredzaam te maken.”

TERUGBLIK

Bij de vraag hoe hij terugkijkt op het verloop van het proces, verschijnt er een glimlach op Mettin's gezicht. “Ik ben ontzettend blij met Mogelijk. Zij kijken naar je plan, maar vooral ook naar het vastgoed. De waarde daarvan is leidend voor de financiering. Ik weet zeker dat veel ondernemers baat kunnen hebben bij de zienswijze van Mogelijk. Ik ben erg blij dat het nieuwbouwproject gelukt is. Niet alleen voor mijn zoon, maar ook voor die andere kinderen met een verstandelijke beperking. Nu

komen er dagelijks 15 jonge mensen met plezier naar hun werk. Zij kunnen zich ontwikkelen en ervaren dat ze een bijdrage leveren aan de maatschappij. Dat is mooi.”

HET FINANCIËLE ASPECT

George Engel is sinds 2003 werkzaam als zelfstandig tussenpersoon voor bedrijfsfinanciering onder de naam Vrijzathe Bedrijfsfinanciering en heeft jarenlange ervaring in het bankwezen. Hij is ook als vrijwilliger werkzaam bij de stichting Geldfit Zakelijk, die probeert ondernemers met problemen te helpen om deze op te lossen. “Ik heb Mettin jaren geleden leren kennen. Toen hij zijn oog had laten vallen op Oosterwold zag ik dat in het ondernemingsplan de financiële onderbouwing ontbrak. Daar ben ik op ingesprongen. Ik heb goede ervaringen met Mogelijk. Banketbakkerij Schep heeft een gezonde basis. Voor de bouwfinanciering voor de uitbreiding van de zorgactiviteiten schoven we bij Mogelijk aan. Mogelijk financiert behoudend, dat betekende dat we niet een volledige 100% financiering konden krijgen. Ik heb de aanvullende financiering bij een financier met een maatschappelijke insteek weten te verkrijgen. Mogelijk vond snel een investeerder die wilde financieren. De investeerder had nog wel wat vragen over de geldstroom middels het PGB. Omdat daarvoor nog het een en ander uitgezocht moest worden, duurde het iets langer dan de gebruikelijke snelheid van Mogelijk. Maar het allerbelangrijkste is dat het gelukt is. Ik kijk dan ook met een positief gevoel terug op dit bijzondere project.”

“Mogelijk kijkt naar de waarde van het vastgoed, dat heeft veel voordelen.”

VOOR DE INVESTEERDER

Investeren in zakelijke hypotheek: aantrekkelijk rendement met het recht van eerste hypotheek

Bent u op zoek naar manieren om uw geld te investeren? Vindt u kapitaalbehoud belangrijker dan maximaal rendement? Investeren in zakelijke hypotheek is een goed alternatief voor beleggen in aandelen en vastgoed. Bij Mogelijk kunt u één-op-één in de zakelijke hypotheek van een ondernemer investeren of u kunt beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheek Fonds. Met de inleg financiert Mogelijk zakelijke hypotheek van ondernemers. We financieren behoudend en de investeringen zijn geborgd met de zekerheid van eerste hypotheek.

Uw zekerheden

- 1 Recht van eerste hypotheek
- 2 Debiteur tekent in privé mee
- 3 Eigen inbreng debiteur
- 4 Secundaire opstalverzekering
- 5 Vastgoed als veilig onderpand

Scan de QR-code

**Investeren?
Bekijk onze
twee opties
op de site.**



**“Het Mogelijk Zakelijke
Hypotheek Fonds biedt
helderheid en rust met
een mooie gespreide
portefeuille”**



Fondsmanager Miranda Landkroon - Wiegmans en fondsbelegger René Dominicus

Investeerder René Dominicus over
het Mogelijk Zakelijk Hypotheken Fonds

“Mogelijk ontzorgt mij”

René Dominicus is ondernemer in hart en nieren, al 35 jaar lang. Hij was

20 jaar algemeen directeur en mede-eigenaar van een familiebedrijf.

Onder zijn leiding groeide het bedrijf, mede door succesvolle overnames.

In 2019 werd het bedrijf verkocht. Om de opbrengst van de verkoop

optimaal te laten renderen, nam hij contact op met Mogelijk. Daar is hij

nog altijd hartstikke tevreden over; inmiddels heeft hij zich voor de vijfde

keer ingeschreven voor een Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds.

Voordat Mogelijk in beeld kwam, belegde René al in panden. Hij financierde huizen die door een relatie veelal op een veiling werden opgekocht, maar constateerde dat zo'n verdienmodel met individuele woningen in de praktijk steeds lastiger werd. Toen hij kennisnam van de mogelijkheid om bij Mogelijk in zakelijke hypothekenfondsen te beleggen, hoefde hij niet lang te aarzelen. “Fondsbeleggen trekt mij erg aan”, vertelt René. Eén van de grote voordelen van het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds is volgens hem dat het zowel de investeerder als de ondernemer ontzorgt. “Mogelijk faciliteert ondernemers. Het is voor hen steeds lastiger om de financiering rond te krijgen, omdat banken steeds vaker de hand op de knip houden. Mogelijk is heel strategisch in die markt

gesprongen. Voor mij als belegger is het ook bijzonder plezierig, want Mogelijk ontzorgt mij ook. Je kunt als belegger aangeven hoeveel je wilt beleggen. Beleggen kan vanaf € 100.000,-. Vooraf lever je een aantal documenten aan, de Fondsmanager van Mogelijk geeft aan wanneer je je geld kunt overboeken en het uitgangspunt is dat je inleg 8 weken na sluiting van het fonds gaat renderen. Na het overboeken hoeft je verder niets meer te doen. Dat werkt voor mij prettig.”

VELE VOORDELEN

Nog een voordeel voor René is dat beleggen in het Zakelijke Hypotheken Fonds anoniem gebeurt. “Mijn naam staat niet op de akte, het fonds heeft recht van eerste hypotheek. Tot slot is een voordeel van fondsbeleggen dat

je met veel mensen in verschillende objecten investeert. Dat levert beslist een betere risicospreiding op.”

Naast het beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds belegt René zijn vermogen ook op andere manieren. “Die combinatie vind ik heel interessant. Fondsbeleggen biedt helderheid, een mooie spreiding en een aantrekkelijk geprognosticeerd rendement. Mijn andere beleggingen zijn risicovoller. Ik probeer een zo ideaal mogelijke verdeling te vinden van het geld dat ik via Mogelijk investeer en daarbuiten.”

SAMENWERKING MET MOGELIJK

René is bijzonder te spreken over de samenwerking met Mogelijk. “Ik heb fijne contacten met Mogelijk en administratief is het goed afgebakend en tot in de puntjes verzorgd. Al met al ben ik erg tevreden over wat Mogelijk levert: de ontzorging, de afdekking met het recht van eerste hypotheek en de eenvoud. Voor iedereen die vermogen heeft waar hij graag iets mee doet, is Mogelijk een aanrader!”

ONZE KRACHT: WENSEN VAN ONDERNEMERS EN INVESTEERDERS VERTALEN IN OPLOSSINGEN

Zeven jaar na de oprichting is Mogelijk uitgegroeid tot een niet meer weg te denken speler op de financiële markt. Het basisidee is onveranderd; de markt financiert de markt. “Onze kracht is dat wij continu inspelen op wensen van investeerders en ondernemers én dat we snel inspelen op marktontwikkelingen. Het is heel fijn dat wij als organisatie dusdanig zijn ingericht dat we op het juiste moment met de juiste oplossingen kunnen komen”, vertelt Folkert Eggink, Algemeen Directeur van Mogelijk.



Commercieel Directeur Dirk Jan van der Hoeden (l) en Algemeen Directeur Folkert Eggink van Mogelijk

“Eén van de zaken die we het afgelopen jaar signaleerden, is een groeiende behoefte bij ondernemers aan werkkapitaalfinanciering. Dit komt omdat veel ondernemers te maken hebben met zaken als inflatie en hogere inkoop- en energiekosten. Daardoor is het lastig om voldoende werkkapitaal achter de hand te houden. Wij bieden ondernemers die een eigen pand bezitten de optie die bij Mogelijk te herfinancieren. Met deze vorm van werkkapitaalfinanciering kunnen ondernemers afscheid nemen van hun rekening-courant krediet. We hebben veel ondernemers op deze manier goed kunnen helpen”, vertelt Dirk Jan van der Hoeden, vanuit de directie commercieel eindverantwoordelijk voor de verschillende productlijnen.

FINANCIERING PROFESSIONEEL REGELEN

“Een ander mooi voorbeeld waarmee we actief inspelen op behoefte uit de markt, is ons nieuwe product ‘Bring Your Own’. We zien regelmatig dat een ondernemer zelf een familielid, vriend of andere bekende heeft gevonden die hem of haar wil financieren. Hartstikke fijn natuurlijk, maar het is wel belangrijk dat een dergelijke financiering professioneel wordt geregeld. Bring Your Own is de oplossing hiervoor. Met Bring Your Own zorgen wij onder andere voor de

hypotheekakte, de leningadministratie, automatische incasso's en we nemen als nodig tijdelijk het debiteurenrisico op de maandelijkse rente en aflossing over. Ook voeren we de complete leningadministratie en zorgen daarbij voor maand- en jaaroverzichten. Bring Your Own is enthousiast ontvangen. Men kan gewoon op elkaars verjaardag komen, zonder dat ‘de lening’ in de lucht hangt. Dat geeft beide partijen rust en comfort”, legt Folkert uit.

GROEIEND MARKTAANDEEL

“Ondernemers blijven doorgaan met ondernemen”, merkt Dirk Jan op. “En dat moet gefinancierd worden. Banken trekken zich steeds meer terug als je kijkt naar financiering voor het mkb, daardoor zien wij ons marktaandeel alleen maar groeien.” Folkert beaamt: “De vraag naar en aanbod van kapitaal is enorm. We doen op dit moment veel meer financieringen boven de miljoen. Die financieringen realiseren we vanuit de Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fondsen. In een fonds leggen meerdere investeerders geld in waarmee diverse panden van ondernemers gefinancierd

worden. Binnen een fonds kunnen ook hogere leensommen prima worden gefinancierd. Interessant te weten is dat de Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fondsen zijn ontstaan vanuit de behoefte van investeerders die zochten naar gemak en meer spreiding wat betreft type objecten, regio en type ondernemer.”

VERDUURZAMING VAN VASTGOED

Dirk Jan: “Nieuwste thema waar we mee aan de slag zijn gegaan, is verduurzaming van vastgoed. Voor ondernemers wordt dit steeds relevanter. Wij kunnen hiervoor financieringen verstrekken met looptijden tussen de 3 en 36 maanden en leensommen vanaf € 50.000,-. We verwachten dat we de komende periode hier veel mkb-ondernemers mee kunnen helpen.”

Folkert besluit: “Met onze producten en dienstverlening kijken we continu hoe wij toegevoegde waarde kunnen blijven leveren. Ik ben er trots op dat Mogelijk robuust is en dat wij ons tegelijkertijd heel flexibel kunnen bewegen.”

“Wij bewegen mee met wensen van ondernemers en investeerders en kijken continu hoe we toegevoegde waarde kunnen bieden.”



BRING YOUR OWN

Het pand van een bekende financieren? Regel het professioneel en goed bij Mogelijk

Op een feestje is de belofte gedaan: u wilt het zakelijke pand van uw familielid, vriend of andere relatie financieren. U kent uw familielid als geen ander, het is een ondernemer in hart en nieren en hard werkend. U heeft vertrouwen. Maar na deze 'match' begint het eigenlijk pas. Mogelijk neemt u alle rompslomp uit handen en zorgt voor professionaliteit en zekerheid. We zorgen voor de hypotheekakte, de

maandelijkse leningadministratie, automatische incasso's en we nemen als nodig zelfs tijdelijk het debiteurenrisico op de maandelijkse rente en aflossing over. Ook zorgen we voor maand- en jaaroverzichten. En als u als investeerder uw geld weer liquide wilt maken, dan kunnen wij een opvolgende investeerder zoeken via ons platform. Dat geeft een hoop rust en comfort.

Uw 5 zekerheden

- 1 Recht van eerste hypotheek
- 2 Debiteur tekent in privé mee
- 3 Eigen inbreng van de debiteur
- 4 Overname debiteurenrisico door Mogelijk Plus
- 5 Secundaire opstalverzekering

VOOR DE ONDERNEMER

Wij financieren het vastgoed van ondernemend Nederland met zakelijke hypotheeklen voor bedrijfspanden en beleggingspanden

Mogelijk financiert vastgoed in heel Nederland, zowel panden in grote steden als kleine dorpen. Zolang het kwalitatief en courant vastgoed is voor uw bedrijf of voor de verhuur, kan Mogelijk het financieren. Uw object is leidend en voor ons belangrijker dan uw cijfers. Ondernemers en vastgoedbeleggers kunnen een zakelijke hypotheek afsluiten vanaf € 50.000,-. Dit geldt voor bedrijfspanden, winkels, kantoren, horecapanden, agrarische grond, project- of transformatiepanden. Ook kunt u bij ons terecht voor herfinancieringen waarmee u werkkapitaal kunt genereren!

Uw 4 voordelen

- 1 Snelle realisatie
- 2 Financiering in heel Nederland
- 3 Vastgoed is leidend
- 4 Lage aflossing

Scan de QR-code

Weten welke leensom haalbaar is? Doe de quickscan.



“De manier van werken van Mogelijk is echt hard nodig”

Nadat Janneke Stienstra voor de financiering van een winkelcentrum en een appartementencomplex is vastgelopen bij haar bank, komt ze in aanraking met mkb-adviseur Christina Draaisma. En als deze twee vrolijke Friezinnen iets willen, dan gebeurt het ook. Gelukkig heerst er bij Mogelijk dezelfde mentaliteit en de samenwerking tussen de partijen bleek voor deze portefeuille dan ook een perfecte match. “Bij Mogelijk word je als ondernemer begrepen en ze bekijken het positief.”

“Ik heb vastgoed in bezit wat ik wilde herfinancieren en ik zocht een alternatief voor de bank”, zegt Janneke. “Bij grootbanken zijn ze een andere route ingeslagen en dat past niet altijd bij het ondernemerschap. Er komen steeds nieuwe voorwaarden. Ik wil daar niet mee bezig zijn, ik wil ondernemen. Overigens bracht de accountmanager van mijn bank mij zelf in contact met Christina omdat zij betere oplossingen kan aanbieden.”

ALS BESTE UIT DE BUS

“Ik ben mkb-adviseur en help

ondernemers bij diverse financiële vraagstukken waaronder ook financieringen”, vertelt Christina. “Ik heb gekeken naar de wensen van Janneke en heb afgewogen welke financier voor haar het meest geschikt zou zijn. Daarvoor heb ik onder meer gebruikgemaakt van de software van Capsearch. Dat gaf me een overzicht van wat eventueel een mogelijke match zou kunnen zijn. Na verder onderzoek kwam Mogelijk in dit geval als beste uit de bus.”

Janneke wilde een winkelcentrum in Lelystad en appartementen in

Leeuwarden laten herfinancieren. “Ik had direct een goed gevoel bij de mensen van Mogelijk. Ze vroegen eerst of wij naar Breukelen wilden komen, maar wij zeiden dat het in het Noorden ook mooi is en dat ze ook bij ons welkom waren. Daar moesten ze om lachen. Het was een hartstikke leuk bezoek.”

“Janneke kreeg een compliment over haar vastgoedportefeuille”, vult Christina aan. “Dat geeft al een goed gevoel, je voelt je welkom. Bij Mogelijk wordt vanuit het positieve gedacht. Niet vanuit ‘nee, want...’, maar vanuit ‘ja, wat leuk. Hoe gaan we dit doen?’”

MONSTERKLUS

Niet alles ging van een leien dakje. Zo had bijvoorbeeld de taxatie van de objecten nogal wat voeten in de aarde. “Dat was nog wel een wonderlijk verhaal”, lacht Janneke. “Ja, nu kan ik erom lachen, maar het heeft me veel energie gekost. Als je er goed over nadenkt was het wel een monsterklus.” Christina bevestigt dat: “Er kwamen ineens allerlei vragen van de taxateur naar boven. Je moet soms haar op de tanden hebben en doorzetten.



Adviseur Christina Draaisma (l) en vastgoedeigenaar Janneke Stienstra

De wereld van de regelgeving in vastgoed wordt steeds zwaarder en moeizamer. Het gaat te vaak over punten en komma's."

BEGRIP

"Gelukkig begreep Mogelijk ons", zegt Janneke. "Hoofdzaken worden er van bijzaken gescheiden. Er zijn korte lijnen en dat werkt prettig. Fijn ook dat ik direct met mensen kon schakelen met kennis van zaken. Ik heb een goed gevoel en de rust dat het nu goed is geregeld. Ik wil niet de hele tijd op mijn vingers worden gekeken en dat is bij Mogelijk niet het geval. Er is nu weer een stukje vrijheid om verder te kunnen met het ondernemerschap."

PRAKTISCH GEDACHT

Christina is het helemaal met Janneke eens en prijst de kennis die er bij Mogelijk aanwezig is. "Mogelijk snapt de

sector heel goed. Je merkt dat ze zijn gespecialiseerd in vastgoed, ze denken praktisch en zijn relatief snel. De tijdslijnen die ze communiceren worden ook gehaald. Ik zal niet zeggen dat je áltijd naar Mogelijk moet voor een financiering. Maar ze hebben een mooie propositie. Als adviseur kijk ik of Mogelijk bij de financieringsbehoefte van mijn klant past. Het gaat mij uiteindelijk altijd om het belang van de klant."

MOGELIJK IS HARD NODIG VOOR ONDERNEMERS

Janneke: "Wat mij opvalt is dat Mogelijk denkt in oplossingen. Natuurlijk houden ook zij rekening met alle kaders, maar binnen die kaders denken ze goed mee en zorgen ze dat de financiering tot stand komt. De manier van werken van Mogelijk is echt hard nodig voor ondernemers. Ik ben er in ieder geval heel blij mee."

Christina Draaisma is adviseur en helpt mkb'ers aan een financiering. Zij maakt daarvoor onder meer gebruik van de software van Capsearch, die ondersteuning biedt in het grote aanbod van financiers op de markt. Daarmee kun je een eerste selectie maken en vervolgens is het maatwerk om als adviseur alle opties uit te zoeken en het proces goed te managen. Mogelijk is een van de 50 financiers die Capsearch via haar platform aanbeveelt."

"Mogelijk snapt de sector goed. Je merkt dat ze zijn gespecialiseerd in vastgoed en ze denken praktisch"



EXPERT

Wees proactief; investeren in vastgoed blijft aantrekkelijk

De carrière van Jacqueline van der Stelt draait om vastgoed, al 25 jaar lang. Ze was eerder projectontwikkelaar bij Bouwfonds, directeur ING Real Estate Finance en startte een kleine 10 jaar geleden haar eigen vastgoedinvesterings- en -financieringsboutique – VANDERSTELT op. Met een compact team helpt VANDERSTELT vermogende families in het samenstellen van een vastgoedportefeuille via aan- en verkopen en met een lange termijn klantbelang. Daarnaast is zij commissaris en extern lid van een vastgoed-investeringscommissie. Ze heeft een scherpe visie op de vastgoedmarkt die ze graag deelt.

ER IS HET NODIGE GAANDE OP DE VASTGOEDMARKT. WAT ZIE JIJ EN HOE WERKT DAT UIT VOOR INVESTEERDERS?

“Er gebeurt en speelt inderdaad veel en tegelijk: de rente is afgelopen 1,5 jaar met 4% gestegen, de belastingregels en -tarieven voor Box 3 zijn veranderd, de Wet excessief lenen is van kracht, we hebben met inflatie te maken en de huurregulering van Hugo de Jonge hangt boven de markt. Dat doet het nodige met de exploitatiecijfers van vastgoed, het vertrouwen in de markt en dus ook met de prijs. Mensen zijn zoekende naar een nieuw evenwicht in zowel prijzen als in de samenstelling van hun portefeuille. Er zijn op dit moment 60% minder transacties dan een jaar geleden, dat zegt wel wat.” Maar

we zijn inmiddels wel 1,5 jaar verder en ‘afwachten’ kent ook een prijskaartje, alleen al vanwege het feit dat de inflatie het familievermogen uitholt.

IS HET VERSTANDIG OM NU EVEN AF TE WACHTEN MET INVESTEREN?

“Nee, dat vind ik niet. Wees proactief zou ik eerder adviseren. Investeren in vastgoed blijft wat ons betreft aantrekkelijk en hoort in ieder vermogen thuis. De rente is weliswaar gestegen maar historisch nog steeds laag en bovendien is vastgoed minder inflatiegevoelig, waardoor het juist nu interessant kan zijn om hierin te investeren. Mensen van wie hun geld nu in stenen zit, doen er goed aan om in kaart te brengen wat dit alles betekent voor de portefeuille en de exploitatie. Hoe zit het met de energielabels van de panden? In welke categorie/segment vallen de woningen straks eventueel? Hoe is het gefinancierd? Wat is de rentevervaldatum? Manage je assets goed door deze tijd heen. Voor mensen die over liquide middelen beschikken, is het juist het uitgelezen moment om nu in te stappen en de kansen te benutten.”

WAT IS JE ADVIES VOOR BELEGGERS?

“Begin met een plan. Wil je het vermogen in stand houden voor de volgende generatie of wil je kunnen leven van de cashopbrengsten? Welk risico ben je bereid te lopen? Bouw met dat plan als basis een goede portefeuille op. Denk aan spreiding over segmenten, over regio's. Zonder plan kun je je zomaar door elke kans die langskomt laten verleiden en eindig je met een ‘ketting vol opportunites’. En hou altijd een buffer achter de hand voor tegenslag.

Vergeet ook niet dat vastgoedbeleggen een vak is en bovenal voor de lange termijn. Soms is het met vastgoed – net als met het Nederlands elftal – dat we ineens 18 miljoen deskundigen hebben, maar was het maar zo eenvoudig, het vereist echt oog voor detail, kennis van de markt en een goed netwerk. Is direct beleggen in vastgoed voor jou niet de juiste keuze, dan kun je bij Mogelijk ook investeren in een zakelijke hypotheek of beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. Dat is mijn alternatieve advies.”



Specialist in beleggen

VANDERSTELT is specialist in beleggen in vastgoed en investeren van familiekapitaal in onroerend goed en helpt bij het initiëren, begeleiden en ontzorgen van aan- en verkooptransacties. Scan de QR-code voor het VANDERSTELT beleggingsmagazine

**Medeoprichter
van Capsearch
Arjan Buis**



“Snel schakelen met Mogelijk”

Voor een ondernemer kan het vinden van een passende financiering complex en tijdrovend zijn. Door samen te werken met platform Capsearch kunnen adviseurs inspelen op een groeiende vraag naar begeleiding. We spraken Arjan Buis, medeoprichter van Capsearch, over initiatieven om adviseurs te ondersteunen.

“Bij traditionele mkb-financiers zijn er steeds minder relatiemanagers,” zegt Buis. “Een ondernemer moet meer zelf doen als hij een financiering nodig heeft. Het intermediair speelt daarom een belangrijke rol bij de begeleiding. Wij helpen de adviseurs met onze adviessoftware op weg om op een slimme manier contact te hebben met financiers. Voor de adviseurs die wat minder kennis hebben van bedrijfsfinanciering zijn onze specialisten er als vraagbaak.

VRAAG EN AANBOD

“Voor een adviseur is het financierings-landschap soms best ingewikkeld”, constateert Buis. “Er is een groeiend aantal spelers op de zakelijke financieringsmarkt, die elk hun eigen

voorwaarden hebben. We hebben daarom adviessoftware ontwikkeld om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Adviseurs kunnen eenvoudig kredietaanvragen indienen en snel in contact komen met financiers, waaronder grootbanken en alternatieve financiers, zoals Mogelijk. Het voordeel: financiers ontvangen direct de benodigde informatie, ondernemers vergroten hun kansen op een succesvolle financiering en een adviseur krijgt meer tijd voor advies.”

ALTERNATIEF

Een van de meer dan 50 financiers die zijn aangesloten bij Capsearch is Mogelijk. “Het is mooi dat een partij als Mogelijk ondernemers een alternatief biedt voor grootbanken. Zij zijn voor

ons een belangrijke aanvulling op de partijen waar we mee samenwerken. Een ondernemer wil snel weten ‘ben ik financierbaar of niet’ en Mogelijk geeft snel antwoord. Ze zijn heel toegankelijk. We hebben één aanspreekpunt en dat werkt prettig.”

Inmiddels zijn er mooie transacties gedaan. Zoals die voor intermediair Christina Draaisma die voor haar klant een winkelcentrum in Lelystad en appartementen in Leeuwarden een financiering nodig had (zie pagina 18 voor het interview met Christina).

GROTE EN KLEINE KLANTEN

Capsearch en Mogelijk startten ongeveer gelijktijdig met hun dienstverlening en kennen elkaar vanaf het eerste uur. “Wij zijn interessant voor Mogelijk omdat zij een aanvraag van ons heel efficiënt kunnen verwerken omdat ze direct de benodigde gegevens van ons ontvangen. Bovendien bereiken zij via ons een groot aantal adviseurs. Onze werkwijzen komen overeen. We hebben zowel grote als kleine aanvragen, doen veel online, maar als het op maatwerk aankomt, doen ook wij net dat stapje extra”, aldus Buis.

VOOR DE INTERMEDIAR

Mogelijk is jouw one-stop-shop voor vastgoedfinancieringen

Zoek je een financiering voor een bedrijfspand, appartement of woning voor de verhuur, kantoor, horecapand, agrarische grond, nieuwbouw, project, transformatie of winkel? Zolang het zakelijk vastgoed is, kunnen wij het financieren. Mogelijk financiert vastgoed in heel Nederland, van grote stad tot kleine kern. Wij zijn jouw persoonlijke aanspreekpunt en denken in oplossingen. Vastgoed zit in ons DNA en heeft 100% onze focus. Mogelijk verstrekt financieringen vanaf € 50.000,-. Kom gerust eens langs, de koffie staat voor je klaar!

Daarom kies je voor Mogelijk

- 1 De beste optie voor jouw klant
- 2 Eenvoudig en veilig aanvraagproces
- 3 Van aanvraag t/m administratie onder één dak
- 4 Korte lijnen en persoonlijk contact

Scan de QR-code

Vraag direct
jouw account
als intermediair
aan!



GELD LENEN OF GELD UITLENEN?



Mogelijk financiert vastgoed voor ondernemend Nederland
en brengt hiermee investeerders en ondernemers bij elkaar.

Wilt u meer weten? Scan de QR-code of kijk op mogelijk.nl

