



Editie 9
2025

**“De lijnen bij
Mogelijk zijn
kort, dat is
heel prettig”**

DONATO DITANO, ONDERNEMER



**INTERMEDIAIR
MARIO VAN TEIJLINGEN:**

**“Een ijzersterk model
voor zowel de leen- als
investeerskant”**

REVIEWS

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



“De begeleiding van de medewerkers is erg goed, ze denken met je mee. Ze staan open voor ideeën en helpen je graag. Een aanrader!”

JITENDER MITTAL



“De gesprekken met de accountmanager waren erg prettig, alles werd rustig uitgelegd. Het contact via e-mail was ook zeer duidelijk. We zijn overal keurig doorheen geloodst.”

ROB VAN DER MONDE



“Helemaal top! Geen lange doorlooptijden, binnen een week weet je waar je aan toe bent. Duidelijke communicatie.”

PATRICK WAEGEMANS



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

Foto Verwonder

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.





“Bij Mogelijk wordt er naar je geluisterd. Ze snappen wat je als ondernemer belangrijk vindt en ze helpen en ondersteunen je.”

Lees over hoe veelzijdig ondernemer Arjan Tijmense dolgraag eerder van Mogelijk had gehoord op pagina 6.



4

Nieuws.

6

Extra ruimte voor 'De Oude Deurklink'.

8

Grootse plannen voor monumentaal pand van vader en dochter Ditano.

12

VSB Fonds Woerden maakt met het rendement de gemeenschap een beetje mooier.

14

Dirk Jan van der Hoeden: “We ontwikkelen nieuwe producten op basis van klantwensen.”

16

Nieuw: vastgoedfinancieringen in België.

18

Frank de Laat: “Met agrarisch ondernemers naar de toekomst kijken, dat kan bij Mogelijk.”

20

Maarten de Gruyter: “Beleggen in vastgoed blijft interessant voor waardeestijging op lange termijn.”

22

Intermediair Your Financials biedt maatwerk voor haar klanten.

Scan de QR-code

Ontdek alle
financierings-
opties van
Mogelijk.



NIEUWS

Update van Mogelijk en nieuws uit de wereld van vastgoedfinancieringen.



Gelijke kansen voor ondernemers

In de zomer tekende Mogelijk het convenant Code-V. Code-V wil de toegang tot financiering voor vrouwelijke ondernemers in Nederland verbeteren. Het initiatief streeft naar gelijke kansen voor iedereen. Bij Mogelijk vinden we het heel normaal dat alle ondernemers gelijke kansen

moeten hebben op het verkrijgen van een vastgoedfinanciering. Of je nu een startende ondernemer bent of een gevestigde naam, een mannelijke of vrouwelijke ondernemer; wij staan klaar voor het financieren van zakelijk vastgoed.

Doorbouwen op basis van stevig fundament

Vorig jaar verkreeg Mogelijk een ECSP-vergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) voor de rechtstreekse financieringen via het platform.

“Om vergund te worden, dien je als organisatie je werkwijze te beschrijven en procedures nog eenduidiger in te richten en op te volgen. Dit zorgt er ook voor dat er meer ruimte en tijd ontstaat om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen. Mooi voorbeeld hiervan is de start van het financieren van zakelijk vastgoed in België. Al met al kunnen we met de vergunning doorbouwen op basis van een stevig fundament”, aldus Sabine Loozen, manager Legal & Compliance bij Mogelijk.

Stichting Jarige Job

In Nederland zijn er kinderen die hun verjaardag niet kunnen vieren, omdat er thuis geen geld voor is. Stichting Jarige Job helpt deze kinderen door het geven van een verjaardagsbox. Hierin zit alles wat nodig is voor een echte verjaardag, thuis én op school! Jaarlijks vieren meer dan 150.000 kinderen hun verjaardag met de hulp van Jarige Job. Mogelijk steunt deze Stichting al zo'n zeven jaar. Dit doen wij onder andere door de geïnde boetes voor te late betalingen van geldnemers te doneren aan de Stichting. Maar wij steken ook zelf de handen uit de mouwen en helpen jaarlijks een avond met verjaardagsboxen inpakken. De laatste keer hebben onze collega's maar liefst 464 boxen ingepakt. Dat betekent dus 464 blijde kinderen! Meer weten? Ga naar stichtingjarigejob.nl.





Uitbreiding Mogelijk kantoor

Het team van Mogelijk groeit en dat betekent een noodzakelijke uitbreiding van het kantoorpand. Wie het pand bij Mogelijk binnenkomt ervaart een moderne kantooromgeving en een warme persoonlijke sfeer. Bij Mogelijk zetten we alles op alles om u als ondernemer, investeerder of belegger blij te maken. Daar hoort een prettige werk- en ontvangstplek bij. U bent van harte welkom!

Opstalverzekering geregeld via Mogelijk

Wanneer een ondernemer een zakelijke hypotheek afsluit bij Mogelijk, is het belangrijk om te weten dat een opstalverzekering een vereiste is voordat de hypotheek definitief wordt afgesloten. Een opstalverzekering dekt schade aan de bedrijfsgebouwen en bijbehorende constructies. Heeft een ondernemer nog geen opstalverzekering voor zijn of haar nieuwe pand, dan heeft Mogelijk hiervoor een samenwerking met Koot Financiële Diensten. Zij bieden ondernemers een eenvoudig afsluitproces voor een scherp tarief. Zo zorgen we dat ook dit bij de aanvang van de financiering goed geregeld is.

2 miljard euro aan verstrekte vastgoedfinancieringen

Mogelijk werd opgericht in 2016 en de groei zat er vanaf de eerste dag goed in. Aan het einde van 2024 staat een indrukwekkend bedrag van 2 miljard euro aan verstrekte vastgoedfinancieringen met ruim 6300 gefinancierde objecten op de teller. Wij zijn er ontzettend trots op dat ondernemers, vastgoedbeleggers en projectontwikkelaars voor hun zakelijke financieringen de weg naar ons weten te vinden. Daarnaast bieden wij investeerders- en beleggingsoplossingen voor institutionele partijen, family offices en private investeerders. De belangstelling voor de rechtstreekse investeringen en beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds blijft onverminderd groot. De flexibiliteit van ons model met onder meer zelfontwikkelde IT-automatisering en flexibele producten biedt een stevig toekomstperspectief waar verdere groei in zit.



Speciale kennissessies voor investeerders en beleggers

Zorgvuldig opgebouwd kapitaal vraagt een zorgvuldige afweging als u wilt investeren of beleggen. Mogelijk organiseert regelmatig speciale 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. Op de website van Mogelijk staan de data waarop deze sessies worden gehouden.

Wilt u naar een van onze kennissessies komen?

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

“Als ik eerder van het bestaan van Mogelijk had geweten, had ik ook veel eerder vastgoed aangekocht”

Van webwinkels voor kunstkerstbomen tot lichtmetalen velgen en opblaasbedden; ondernemer Arjan Tijmense heeft altijd oog voor nieuwe kansen. Toen hij jaren geleden op zoek was naar hoogwaardig, authentiek én betaalbaar deurbeslag, zag hij het gat in de markt. Hij richtte ‘De Oude Deurklink’ op, een bedrijf gespecialiseerd in het ontwerpen, produceren en verkopen van deur- en raambeslag. Dankzij een financieringsoplossing van Mogelijk kon hij onlangs een tweede pand in Leusden kopen.

“Als mensen een huis of kantoorpand inrichten, denken ze over bijna alles heel goed na: de kleur op de muur, de lampen, de aankleding. Maar het deurbeslag? Dat wordt vergeten. Terwijl het écht verschil maakt en de sfeer van een ruimte bepaalt,” vertelt Arjan. “Wij ontwerpen en maken zelf al het deurbeslag, raambeslag en toiletbeslag, tot in de details. Doordat we veel contact hebben met bedrijven

als vtwonon, blijven we op de hoogte van de nieuwste trends en kunnen we daarop inspelen. Elke keer weer geeft het een kick als we een schets gemaakt hebben van een klink of rozet en we die even later in onze handen hebben. Zeker als je dan hoort hoe blij mensen ermee zijn.”

ALTERNATIEVE FINANCIERING

De grote vraag leidde tot een snelle

groei van het bedrijf, en daardoor ook tot ruimtegebrek. Arjan: “Ik was al langer bezig met een nieuw pand. Maar ik zag er best tegenop: uit eigen ervaring en uit verhalen van medeondernemers wist ik dat de financiering bij een bank een tijdrovend traject is, waar vaak frustratie bij komt kijken.” Via via hoort Arjan over de vastgoedfinancieringen bij Mogelijk.

PERSOONLIJK EN SNEL

“Er ging een wereld voor me open,” vertelt Arjan. “Het is fijn dat ze bij Mogelijk naast je staan. Natuurlijk kijken ze naar de cijfers, maar juist ook naar jou als ondernemer. Ik heb het gevoel dat ze ook echt zien wie je bent en vertrouwen in je hebben. Dat maakt het warm en persoonlijk. Ze luisteren naar je verhaal en zijn helder over wat ze van je nodig hebben. Ze regelen dingen en ondersteunen je. Dat heb ik erg fijn gevonden.” Enkele dagen nadat Arjan alle benodigde documenten aangeleverd had, werd zijn aanvraag gepubliceerd op het platform en meldde zich een geïnteresseerde



Ondernemer Arjan Tijmense in zijn onderneming 'De Oude Deurklink'.

private investeerder. "Ik stond versteld van de snelheid. Twee dagen nadat we hadden besloten met elkaar in zee te gaan, kreeg ik al het bericht dat het rond was. Dat is precies wat je wil als ondernemer: gas geven en doorgaan."

TIJD OM TE ONDERNEMEN

Een groot voordeel dat Arjan benoemt, is de mogelijkheid om boetevrij af te lossen. Dit geeft hem de flexibiliteit om zijn financiële verplichtingen in te richten zoals hij dat wil. "Ik merk dat ondernemers vaak focussen op de rente: bij die bank is het een tiende goedkoper, of bij die bank een twintigste. Dat is naar mijn idee niet waar het over moet gaan. Je wilt ondernemen en je wilt doorgaan. Ook voor het pand wil je snelle keuzes kunnen maken. Het klopt dat de rente bij Mogelijk iets hoger is dan bij een

bank, maar een lang traject kost je veel energie en tijd. Tijd waarin je nu kan ondernemen. En laten we wel zijn, hoeveel levert je dat wel niet op?"

MEER VASTGOED, MEER MOGELIJK

"Als ik dit eerder had geweten, had ik veel eerder stappen gezet op het gebied van vastgoed," besluit Arjan. Hij is van plan om in de nabije toekomst meer vastgoed aan te kopen, en weet nu al dat Mogelijk daarbij zijn partner zal zijn. "Als ondernemer heb je iemand nodig die naast je staat om je te helpen groeien. Voor mij is dat Mogelijk. Dat is ook precies wat ik collega-ondernemers aanraad: ga in ieder geval eens een kop koffiedrinken en bekijken wat er mogelijk is. Ga het gesprek aan. Ik merk dat veel mensen behoudend zijn en alleen met een reguliere bank zaken willen doen; die zijn van oudsher

bekender. Maar de wereld is veranderd, net zoals we nu naast gewone valuta ook cryptomunten hebben, zijn er ook andere geldverstrekkers. Mijn tip: trek een half uurtje uit om met iemand van Mogelijk te bekijken waar je staat en welke mogelijkheden er voor jou zijn. En hou daarbij het hele traject in het oog. Als je maandenlang alleen maar met financiering bezig bent, ben je in je hoofd niet vrij genoeg om te doen wat je eigenlijk wil doen: ondernemen."

"Bij Mogelijk wordt er naar je geluisterd. Ze snappen wat je als ondernemer belangrijk vindt en ze helpen en ondersteunen je."

“AANKOOP, RESTAURATIE EN TRANSFORMATIE WORDEN REALITEIT”

Op een mooie plek in hartje Haarlem, aan de Grote Markt, staat een prachtig art deco monumentenpand uit 1890. Al tientallen jaren is op deze plek Restaurant-Pizzeria Piccolo te vinden. De familie Ditano runt er met succes het restaurant, biowinkel en traiteur. “Dankzij Mogelijk kunnen we onze doelen verwezenlijken. We hebben inmiddels financieringen afgesloten voor twee verschillende objecten. We voelen ons als ondernemer gezien en begrepen”, vertelt ondernemer Donato Ditano.



Ondernemer Donato Ditano met zijn dochter Donatella Ditano.

Toen Donato Ditano in 1978 vanuit Italië naar Nederland kwam, zou hij op de Holland America Line als machinist aan de slag gaan. Maar hij kwam te laat: bij aankomst in Rotterdam bleek het schip al vertrokken. Het betekende een keerpunt in zijn leven. Donato ging naar een vriend in Haarlem, die werkzaam was in een restaurant. Om wat geld te verdienen totdat hij iets anders vond, hielp Donato een handje mee in het restaurant. Na een tijdje nam hij de zaak over. "Uiteindelijk werd het mijn eigen pizzeria. Ik vond het in de horeca leuker dan verwacht en het verdiende goed", vertelt hij. "In de loop van de tijd kocht ik er wat naastgelegen panden bij en groeide de zaak van klein - piccolo in het Italiaans - naar groot, maar de naam is altijd Piccolo gebleven."

ART DECO AAN DE GROTE MARKT

"Vijf jaar geleden kwam aan de Jansstraat, ook in Haarlem, een pand in de verkoop. Dat wilde ik graag kopen en opknappen. De financiering had haast, want we wilden een snelle overdracht. Via Mogelijk kwam de financiering voor aankoop en verbouw vlot tot stand. Nu die lening bijna volledig is afgelost, is het tijd voor een volgende investering. "We willen het hele pand

van Piccolo aan de Grote Markt grondig restaureren en deels transformeren. De voorgevel en de geglazuurde tegels moeten worden opgeknapt. En de bovenverdieping willen we transformeren tot appartementen voor de verhuur."

TWEDE AANVRAAG BIJ MOGELIJK

"Na onze goede ervaringen van de vorige keer, dachten we voor deze nieuwe financiering ook aan Mogelijk. Bij Mogelijk zijn de lijnen kort, ze zijn heel pragmatisch en kijken naar wat wel kan. Je weet snel of het wat wordt. De investeerder die via Mogelijk zijn geld uitleent, heeft de zekerheid van het onderpand. De zakelijke hypotheek komt op zijn of haar naam. Mogelijk focust zich vooral op de waarde van het onderpand. Natuurlijk kijken ze ook naar ons als ondernemer. Het mooie is dat wij al heel lang met succes op deze plek zitten. We konden onze wensen en financiële situatie goed

onderbouwen en willen zakendoen. Dan hoef je als partijen onderling niet lang te discussiëren. Mogelijk heeft duidelijk toegevoegde waarde. We hadden heel goed contact met de mensen die ons hebben bijgestaan. Het klikte meteen. Ze waren erg positief en ze hebben ons heel goed en snel geholpen."

ONDSCHIEDEND VAN DE MASSA

Piccolo is een knusse plek in het centrum van Haarlem dat zich onderscheidt van de grote massa, want de restaurants zijn de afgelopen jaren als paddenstoelen uit de grond geschoten. Toen de familie Ditano begon, waren er rond de Grote Kerk drie restaurants. Nu zijn het er honderdvijftig. "Wij hebben bijna alleen maar vaste klanten, vooral Haarlemmers, die niet in massaproducten geloven", zegt dochter Donatella. "We gebruiken uitsluitend biologische producten die wij zelf importeren uit het Italiaanse

>

De ondernemer:

"Na onze eerdere goede ervaringen dachten we voor deze financiering ook aan Mogelijk."



Puglia, een streek in het uiterste zuiden van Italië. Op de menukaart staan traditionele gerechten uit deze streek, zoals parmigiana di melanzane, lasagne zonder bechamel, ravioli en rundvleesrolletjes braciola. De wijn is ook heel belangrijk. Toen de restaurants in coronatijd niet open mochten, ontstond het idee om een biowinkel en traiteur aan onze pizzeria toe te voegen. In die periode kwam de omzet alleen daarvandaan. De winkel en de traiteur zijn nog altijd open op zaterdag en zondag. Het loopt goed, mensen blijven komen. In de winkel verkopen we streekproducten als wijn, likeuren, balsamico en pasta. Ook deze producten importeren we zelf. Bij de traiteur kun je gerechten voor thuis kopen die ook in het restaurant geserveerd worden. We kunnen

ook cateren als je mensen thuis wilt uitnodigen voor een compleet driegangendiner.”

ITALIAANS TEMPERAMENT

Donatella vertelt dat de familie van oudsher geen horecaervaring heeft. “Maar we konden allemaal al wel heel goed koken. Als het nodig is, sta ik in de keuken of in de bediening. Daarnaast verzorg ik de administratieve kant.” Op de vraag wat de rol van haar vader is, roept Donato lachend vanuit de keuken: “De afwas!” Donatella: “Mijn vader werkt actief in de zaak en we proberen met z’n tweetjes geen ruzie te krijgen over belangrijke beslissingen die we moeten nemen. Dat lukt aardig, het gaat best de goede kant op.” Donato voegt eraan toe dat zijn dochter helaas haar temperament uit Italië heeft meegenomen.

De investeerder:

“Investeren bij Mogelijk biedt mij rendement zonder veel risico.”

Investeerder: “Pand en locatie zijn waardevast”

De investeerder die tekende voor de aanvraag en de zakelijke hypotheek van Piccolo financiert, was zelf ondernemer en werkte 35 jaar lang bij een succesvol productiebedrijf. “Inmiddels ben ik met pensioen en verdiep ik me in de opties om iets te doen met mijn beschikbare middelen. Mogelijk biedt een goede gelegenheid om daar verstandig mee om te gaan. Voor mij is het een kans om een deel van mijn vermogen aan het werk te zetten tegen een beperkt risico. Het is denk ik goed om een deel van je vermogen behoudend te beleggen. In dit geval investeer ik in de zakelijke hypotheek en daarbij krijg ik het vastgoed als onderpand. Dat geeft rust. Daarom spreekt deze investeringsvorm mij aan. Bij de selectie van objecten is het voor mij belangrijk dat een pand in een stad zit. Ik denk dat het pand en de locatie prima waardevast zijn. Het is een prettige gedachte dat Mogelijk dit faciliteert en het voorwerk doet, zelf heb ik er relatief weinig werk aan. Investeren bij Mogelijk biedt mij een stukje terugkerend rendement zonder veel risico.”

BESTE INVESTEERDER, BELEGGER



Regelmatig spreek ik vanuit mijn rol als Manager Vermogensopbouw en Fondsmanager investeerders en beleggers die het best lastig vinden de juiste keuzes te maken. Bij Mogelijk maken we vermogen opbouwen graag overzichtelijk. We bieden u twee mooie en eenvoudige opties om uw geld voor u te laten werken: u kunt rechtstreeks investeren in een zakelijke hypotheek van een ondernemer, of kiezen om te beleggen in ons Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. Beiden zijn krachtige manieren om vermogen op te bouwen.

ZELF DE REGIE

Bent u iemand die graag zelf de touwtjes in handen heeft? Dan is rechtstreeks investeren echt iets voor u. Bij Mogelijk financiert u de zakelijke hypotheek van een ondernemer. Wat ik hier zo mooi aan vind, is dat u volledig grip heeft op de keuze waarin u wilt investeren. Sommige investeerders gaan zelfs even bij het object kijken of kennismaken met de ondernemer. U ziet precies waar uw geld naartoe gaat, én u ontvangt elke maand de rente en aflossing. Simpel en duidelijk!

GEMAK EN SPREIDING

Bent u iemand die meer spreiding wenst over diverse objecten, zonder al te veel tijd te steken in het selecteren van individuele financieringsobjecten, dan is ons Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds dé optie voor u. Het fonds biedt u de kans om te beleggen vanaf € 100.000 in een brede portefeuille van zakelijke hypotheek. Een slimme en zorgeloze manier om vermogen te laten groeien.

VASTGOED ALS ONDERPAND

Voor beide opties gelden stevige zekerheden. Het vastgoed dient als onderpand voor de lening. Ons team aan vastgoedspecialisten beoordeelt elke aanvraag op zaken als waarde van het pand, de alternatieve aanwendbaarheid en wederverhuurbaarheid. Er wordt gekeken naar de waarde van het vastgoed ten opzichte van de leensom, we vragen een flinke eigen inbreng van de ondernemer en hij of zij tekent in privé mee. Ik ben heel blij en trots op het succes van onze formule en dat we vele duizenden investeerders, beleggers en ondernemers blij hebben kunnen maken. Wilt u meer weten? Maak gerust een afspraak. Graag tot ziens!

Miranda Landkroon-Wiegmans

Manager Vermogensopbouw en Fondsmanager

Het recht van eerste hypotheek

Mogelijk financiert behoudend: tot maximaal 70-75% Loan-to-Value (LTV) bij een rechtstreekse investering en maximaal gemiddeld 65% LTV op portefeuilleniveau bij het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. De LTV is het percentage waarin de leensom wordt afgezet tegen de waarde van het onderpand.



Over VSB Fonds Woerden

Frank van der Heijden, eigenaar van de Van der Heijden Groep, is bestuurslid van het VSB Fonds Woerden. Perry Heijne is sinds dit jaar de nieuwe directeur van het VSB Fonds. Het VSB Fonds steunt projecten van organisaties, stichtingen en verenigingen in de gemeente Woerden. Jaarlijks ontvangen zij aanvragen variërend van de Voedselbank tot stichting Leergeld en van de Woerdense Vakantieweek tot de jaarlijkse ijsbaan. Daarnaast kent het fonds het burgerinitiatief, waarmee particulieren een initiatief kunnen indienen zonder een stichting te hoeven oprichten. Het fonds steekt jaarlijks zo'n € 350.000 in de Woerdense gemeenschap. En ze zijn altijd op zoek naar nog meer mooie initiatieven. "Met het rendement dat wij behalen op onze investeringen via Mogelijk kunnen we nóg meer betekenen voor de gemeenschap".

VSB Fonds Woerden

“Mogelijk is een mooi onderdeel van je beleggingsstructuur”

De gemeente Woerden een stukje mooier maken. Kortgezegd is dat het doel van VSB Fonds Woerden. Vanuit het fonds worden concrete projecten gefinancierd die zijn opgezet door stichtingen, verenigingen of groepjes inwoners uit Woerden. Om te zorgen dat er voldoende vermogen blijft in het fonds, wordt er gezocht naar manieren om rendement te maken. Directeur Perry Heijne en bestuurslid Frank van der Heijden richten zich op het beleggen van het vermogen van het fonds, dit doen zij onder andere bij Mogelijk.

Frank deed al zaken met Mogelijk met zijn eigen vastgoedbedrijf. Hij vertelt: “Op een gegeven moment droogden de mogelijkheden om ons fonds goed te laten renderen op; banken gaven geen rente meer en de obligaties waren niets meer waard. Toen zijn we overgestapt naar Mogelijk. Het vooronderzoek dat het team doet als het gaat om beoordeling van vastgoed en de snelle afwikkeling maken de samenwerking met Mogelijk erg prettig. Met het rendement dat wij behalen op onze investeringen via Mogelijk kunnen we nóg meer betekenen voor de gemeenschap.”

RECHTSTREEKS INVESTEREN

Het VSB Fonds Woerden investeert via Mogelijk rechtstreeks in zakelijke hypotheek. “Vanuit het VSB Fonds krijgen we een bepaald budget en een Loan-to-Value (LTV) als bandbreedte mee. Bij de keuze voor objecten kijken we naar de locatie van het gebouw, het type gebruik en naar wat de risico's zijn mocht het misgaan. Naast onze eigen analyse, kunnen we vertrouwen op de analyse van Mogelijk. Dit samen maakt dat we vrij snel kunnen besluiten of een object een goede investering voor ons is. Het administratieve deel verloopt daarna ook goed en snel. De jaaropgave

en de stukken die we periodiek aangeleverd krijgen van Mogelijk zien er keurig uit. Dat maakt onze administratie een stuk eenvoudiger.”

TRANSPARANTE MARKT

Momenteel investeert het VSB Fonds Woerden via Mogelijk in een viertal grotere objecten. Investeren via Mogelijk zou Frank ook anderen aanraden. “Het is een heel transparante markt. Zeker als je kiest om rechtstreeks te investeren in een zakelijke hypotheek van een ondernemer, weet je precies waar je geld in zit. Mogelijk is zeer aantrekkelijk voor investeerders en beleggers die uit het directe vastgoed willen stappen. Zij behalen misschien 4 à 5% rendement uit de maandelijks huur, maar kunnen nu hun beleggingsobject voor de hoofdprijs verkopen. Met het geld dat dat oplevert, kunnen zij bij Mogelijk redelijk zorgeloos een rendement halen van 6 à 7%. Dat lijkt mij een heel goed alternatief. Niet voor niets hebben wij voor ons fonds de keuze gemaakt bij Mogelijk te investeren. Mogelijk past heel goed in je totale beleggingsmix.”



WIJ ONTWIKKELEN PRODUCTEN OP BASIS VAN KLANTWENSEN

“Dat we de twee miljard aan verstrekte financieringen dit jaar bereiken is fantastisch. Dat we op zo veel vertrouwen mogen rekenen van investeerders, beleggers, ondernemers en intermediairs geeft ons ontzettend veel positieve energie. Het kost ons geen moeite om onze missie: ‘elke dag alles op alles zetten om klanten blij te maken’ waar te maken”, vertelt Folkert Eggink, Algemeen Directeur van Mogelijk. Samen met Commercieel Directeur Dirk Jan van der Hoeden gaat hij in op de ontwikkelingen bij Mogelijk.



Dirk Jan van der Hoeden, Commercieel Directeur, en Folkert Eggink, Algemeen Directeur.

"Wij zitten kort op de bal, luisteren naar wat investeerders, beleggers, ondernemers en intermediairs belangrijk vinden en scherpen zo onze processen aan. Ook ons productportfolio ontwikkelt zich op basis van klantwensen in combinatie met onze eigen inzichten. Ik denk absoluut dat dat de kracht is van Mogelijk", vervolgt Folkert. "Daarnaast werken we voortdurend aan kwaliteit. Vorig jaar zijn we voor onze directe financieringen vergund door de AFM. Veel investeerders die al langer zaken met ons deden, hebben wel even moeten wennen aan het feit dat we vanwege die vergunning nu meer stukken bij hen opvragen dan voorheen. Voor ons is het de voortdurende uitdaging om te voldoen aan de hoogste standaarden en tegelijk te zorgen dat het proces voor onze klanten zo eenvoudig mogelijk blijft. We hebben als doel gemak en kwaliteit blijven bieden."

BIJDRAGEN AAN TRANSPARANTE EN EERLIJKE FINANCIERINGSMARKT

Een transparante en eerlijke financieringsmarkt is in het belang

van iedereen. "Ik vind het logisch en essentieel dat we daar vanuit Mogelijk actief op acteren. Daarom zet ik mij bijvoorbeeld in voor de branche via de Stichting MKB Financiering en branchevereniging Nederland Crowdfunding. Ik doe dit omdat ik geloof in de kracht van het midden- en kleinbedrijf als motor van de Nederlandse economie. Door ondernemers toegang te geven tot verantwoorde en passende financieringen, dragen we bij aan hun groei en succes. Met mijn ervaring in de financiële sector wil ik bijdragen aan een gezonde markt waarin ondernemers de juiste middelen en kennis krijgen om hun ambities waar te maken en dat investeerders erop kunnen vertrouwen dat er goed wordt omgegaan met hun geld."

GEDEGEN FINANCIERINGSBELEID

Bij Mogelijk kunnen investeerders direct de zakelijke hypotheek van een ondernemer financieren of beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. Dirk Jan: "We financieren behoudend en hebben strikte beoordelingscriteria als het gaat om toetsen van de kwaliteit van het vastgoed en de financiële

gezondheid van de ondernemer. Die manier van werken biedt investeerders en beleggers comfort. Zelfs de uitgestelde belastingbetalingen van de coronaperiode hebben niet tot problemen voor investeerders geleid. Dit toont wel aan hoe sterk ons platform is en dat ons financieringsbeleid robuust is", aldus Dirk Jan.

INNOVATIE

Naast het bieden van kwaliteit, is innovatie essentieel voor Mogelijk. Folkert: "We zijn dit jaar bijvoorbeeld begonnen met het financieren van vastgoed in België. Bijzonder hoe dit is ontstaan vanuit een ondernemer met een financieringsbehoefte in België. 2025 wordt ons eerste volledige jaar in België, en het is ons doel om daar een solide positie te verkrijgen. Daarnaast gaan we door met onze successen zoals het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. We vullen meerdere fondsen per jaar en zien een toename in belangstelling hiervoor, met name ook bij family offices. Het voorziet, naast onze directe investeringen, in een grote behoefte."

KOPLOPER BLIJVEN

"We blijven ons platform verbeteren en luisteren goed naar de feedback van klanten om te zorgen dat we altijd voorop blijven lopen. En we gaan verder met het verbreden van ons productaanbod. Dat zorgt ervoor dat ons model duurzaam en toekomstbestendig is en blijft", besluit Dirk Jan.

**"We bieden niet alleen
schaalbare oplossingen
maar we blijven
innoveren om de markt
optimaal te bedienen."**

**Relatiemanager
investeerders en beleggers
Dion Temmink**



Nieuw: vastgoed-financieringen in België

“Een van de mijlpalen van 2024 is denk ik wel dat we zijn gestart met vastgoed-financieringen in België. Deze uitbreiding over de grens is ontstaan vanuit de vraag uit de markt. Dat is typisch Mogelijk: goed kijken naar wensen die er spelen en nagaan of we daar iets mee kunnen. In dit geval is dat dus gelukt”, vertelt relatiemanager Dion Temmink.

Mogelijk was, naast uiteraard in Nederland, al actief op Curaçao en Bonaire en nu dus ook in België. “We kregen regelmatig de vraag of we ook in België vastgoed financieren. Dit leidde tot een marktverkenning. We zagen dat veel trends vergelijkbaar zijn met die in Nederland. Ook in België trekken grote banken zich steeds meer terug uit de markt. Door strengere regelgeving en toenemende schaalgroottes kunnen zij ondernemers vaak niet meer de snelheid en flexibiliteit bieden die zij nodig hebben.”

AANTREKKELIJK VOOR INVESTEERDERS EN BELEGERS

Uit het onderzoek bleek ook dat Belgisch vastgoed een stabiele waarde heeft. De prijzen worden nauwelijks beïnvloed door algemene

marktontwikkelingen en tonen historisch gezien een geleidelijke stijging. Dat maakt de markt ook aantrekkelijk voor onze investeerders en beleggers. Dion: “Met de ECSP vergunning van de AFM beschikken wij over de juiste papieren om in alle EU-lidstaten vastgoed te financieren. Wij zien dit als een mooi stap voorwaarts.”

AANVRAAGPROCES EN BEOORDELING VASTGOED

Het aanvraag- en selectieproces verloopt voor de objecten hetzelfde als in Nederland. Dion: “We financieren, zoals we altijd doen, in de basis tot zeventig procent van de waarde van het object, de ondernemer tekent in privé mee en investeerders krijgen het recht van eerste hypotheek.” Inmiddels zijn de eerste financieringen aan Belgische

ondernemers verstrekt. In 2025 zal België een vast onderdeel worden van ons aanbod voor investeerders.

STEEDS MEER KANSEN

“Ik vind het mooi dat we steeds meer ondernemers kunnen financieren. Vanuit Mogelijk is het fijn dat we ons aanbod voor de rechtstreekse financieringen verder uitbreiden en dat we de vastgoedportefeuille voor onze fondsen kunnen diversifiëren. Vanuit het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds worden ook objecten uit België gefinancierd. Hiermee ontstaat nog meer spreiding en variatie. Voor ondernemers, investeerders en beleggers biedt deze verbreding weer mooie nieuwe kansen”, besluit Dion.

BESTE ONDERNEMER,



Als Manager Commercie bij Mogelijk heb ik het voorrecht om dagelijks in contact te staan met gepassioneerde ondernemers die hun doelen willen waarmaken. Het is geweldig om de variatie in verhalen van ondernemers te horen; dat verveelt nooit! Wij kunnen elk type zakelijk vastgoed financieren. Of u nu een pand hebt in de drukke binnenstad of juist in een kleinere kern; in Nederland, België of zelfs recreatief vastgoed op Bonaire en Curaçao. Lenen kan vanaf € 50.000.

Onze kracht is ons gespecialiseerde model: wij financieren uitsluitend zakelijk vastgoed. Dit stelt ons in staat om onze processen volledig te richten op het tot stand brengen van zakelijke hypotheek. Doordat wij ons specifiek in deze niche bevinden, kunnen we zeer efficiënt werken en ondernemers snel duidelijkheid bieden. Bovendien kijken veel andere geldverstrekkers voornamelijk naar de financiële situatie van de ondernemer, terwijl wij juist de waarde van het vastgoed centraal stellen. Dit biedt ondernemers meer mogelijkheden om hun plannen gefinancierd te krijgen,

VAN NIEUWBOUW TOT VERDUURZAMING EN HERFINANCIERING

Of het nu gaat om het verduurzamen van een pand, het financieren van nieuwbouw of het transformeren

van een bestaand gebouw; wij denken in oplossingen. Daarnaast is het ook mogelijk om werkkapitaal vrij te spelen, zodat ondernemers de flexibiliteit hebben om te investeren in groei.

KANSEN CREËREN EN DROMEN WAARMAKEN

Het leukste aan mijn werk is ondernemers blij maken met het nieuws dat de financiering rond is. Kansen creëren, dromen waarmaken en meebouwen aan de toekomst van bedrijven is waar wij dagelijks aan werken. Wilt u als investeerder weten hoe u een ondernemer kunt financieren? Neem gerust contact met ons op. Wij gaan graag met u in gesprek.

Benjamin Westdorp
Manager Commercie

De zakelijke hypotheek van Mogelijk

Bij Mogelijk kunnen ondernemers, vastgoedbeleggers of -ontwikkelaars een zakelijke hypotheek afsluiten. Deze wordt gefinancierd door ons netwerk aan private investeerders. Dit kan een rechtstreekse financiering zijn door een investeerder óf een financiering vanuit het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. We bieden de mogelijkheid tot boetevrij tussentijds aflossen en kennen looptijden van 6 maanden tot 30 jaar. Ondernemers die een pand op het oog hebben en zelf een investeerder meebrengen, die wil financieren, bieden wij Bring Your Own. Met Bring Your Own regelen wij alle zakelijke aspecten rondom de financiering.

“Wij zijn hofleverancier van agrarisch vastgoed bij Mogelijk”

“Een boer heeft geen tijd om te wachten op lange financieringsprocedures, maar wil door. Wij zoeken financieringsoplossingen en alternatieven, daarbij is Mogelijk een heel belangrijke speler”, vertelt Frank de Laat, financieringsadviseur bij Financieringsgilde. Hij heeft zich na een loopbaan van 40 jaar in het bankwezen gespecialiseerd in agrarisch vastgoed. Agrarische ondernemers zijn bij Frank aan het juiste adres wanneer zij financiering zoeken voor hun bedrijfsactiviteiten.

Financieringsgilde deed vóór de komst van Frank geen zaken in de agrarische vastgoedsector. Frank zag kansen en wilde dit wel proberen. Nu, vijf jaar later, delen drie van zijn collega's hetzelfde specialisme. “En we groeien nog steeds”, vertelt Frank. “Financiering bij grootbanken is ingewikkeld, maar boeren laten zich niet zomaar opzijzetten en zoeken alternatieven.” Al in het begin van zijn carrière als financieringsadviseur kwam hij in contact met Mogelijk. “Toen deed Mogelijk nog niet heel veel met agrarisch vastgoed, maar inmiddels

weten we elkaar goed te vinden en helpen we elkaar vooruit. Onlangs heb ik via Mogelijk een financiering gerealiseerd ter waarde van € 3,5 miljoen via het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. De financiering is voor een melkveehouderij met zo'n 300 koeien die een lastige tijd achter de rug had. Om weer rendabel te worden, wonnen ze advies in bij Exlan, onderdeel van Agrifirm. Door hun hulp is de opbrengst van gemiddeld 25 liter melk per koe naar 40 liter melk per koe gegaan, waardoor de rentabiliteit weer goed is. Ze wilden meteen verder

investeren, maar voor een bank is dat veel te vroeg. Die willen eerst zien dat een bedrijf minstens 3 jaar goed draait. Samen met de melkveehouder heb ik andere opties onderzocht en zo kwamen we uit bij Mogelijk. Mogelijk kijkt in zo'n geval naar de toekomst, het onderpand en denkt mee. Banken willen wel een plan voor de toekomst zien, maar kijken vooral naar de historie.”

MAXIMALE SPREIDING

Volgens Frank is Mogelijk op het juiste moment begonnen met het aanbieden van het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. “Het mooie van Mogelijk is dat ze door het Zakelijke Hypotheken Fonds goed grotere obligo's (het totaalbedrag aan verplichtingen) aankunnen. Andere partijen werken veelal enkel met individuele investeerders, waardoor investeringen boven de € 750.000 lastiger te financieren zijn. Het is wel jammer dat Mogelijk in het fonds beperkt ruimte heeft voor agrarisch vastgoed. Op zich wel logisch, want ze willen binnen het fonds maximale spreiding in type vastgoed. Agrarische grond en -vastgoed is en blijft een goede investering dus wat mij betreft doen we nog veel meer zaken met elkaar.”



Frank de Laat heeft zich na een loopbaan van 40 jaar in het bankwezen gespecialiseerd in agrarisch vastgoed.

FINANCIEREN VAN VERDUURZAMING

Met zijn contactpersoon bij Mogelijk kan Frank goed van gedachten wisselen over wat het beste is voor een klant. "We spreken samen een dossier door en komen zo tot een passend antwoord voor de klant. Een goed voorbeeld hiervan is een melkveehouderij die zijn bedrijf wilde verduurzamen. Het transitieplan vonden de banken goed, maar de cijfers van de afgelopen 2 jaar waren wat hen betreft onvoldoende. Banken willen dan dat je eerst je bedrijfsplan verbetert. Mogelijk kijkt in zo'n geval naar de mogelijkheden op korte termijn. Voor deze klant was het passend om de verduurzaming bij Mogelijk te financieren. De looptijd van deze financiering is vijf jaar, daarna zal deze klant eventueel terugkeren naar bancaire financiering. Bij een bank is de rente lager, maar daar horen dan wel weer aflossingsverplichtingen bij. Ik probeer steeds na te gaan wat er op dat moment het best past bij de klant."

EFFICIËNTERE BEDRIJFSVOERING

Bij het zoeken naar de juiste financieringsmogelijkheden kijkt Frank ook goed naar de bedrijfsvoering.

Zo stapte hij 3 jaar geleden binnen bij een andere melkveehouder. Hij zag direct dat de bedrijfsvoering veel efficiënter kon. "Hij had 200 koeien, maar de productievoorzieningen voor het dubbele aantal. De melkcarrousel draaide op halve kracht, het productieproces was daardoor veel te kostbaar. Daarop zijn we eerst op zoek gegaan naar financiering om de stal vol te krijgen. Inmiddels heeft hij 400 koeien en draait hij heel goed. Nu kan hij zijn verdere ambities gaan verwezenlijken."

"Mogelijk doet echt moeite om ervoor te zorgen dat het financieringsproces soepel verloopt. En je weet binnen een paar dagen of de financiering lukt of niet. Als ik nieuwe aanvragen heb, dan zal ik zeker opnieuw bij Mogelijk aankloppen", zegt Frank met een glimlach.

Frank de Laat is sinds 2019 erkend financieringsadviseur bij Financieringsgilde. Daarvoor was hij 40 jaar actief in de bancaire sector en was hij onderdeel van het management van een bank. Financieringsgilde is intermediair in bedrijfsmatige financieringen voor ondernemers in Nederland, maar Frank is nu ook bezig in België. Binnen de agrarische sector loopt dit uiteen van de landerijen en melkinrichtingen tot zonnecellen, mestvergisters en tractoren. Kortom, alles wat op een agrarisch bedrijf staat, rijdt of ligt.

Radioprogramma en podcastserie Vastgoed Gezocht

Maarten de Gruyter is wekelijks te horen in het radioprogramma van BNR Vastgoed Gezocht. Hierin komen verschillende vraagstukken rondom vastgoed aan de orde. Denk aan de uitdagingen in de woningbouw, het veranderende gebruik van kantoren en het transformeren van de vele leegstaande winkelpanden. Deze radioreeks is ook als podcastserie te beluisteren via uw favoriete podcastapp.



EXPERT

“Beleggen in vastgoed blijft interessant voor waardeestijging op langere termijn”

Maarten de Gruyter – medeoprichter en -directeur van vastgoedonderneming Boelens de Gruyter, co-host van de BNR-radioprogramma Vastgoed Gezocht, groot FC Den Bosch fan en vader van vier dochters – is van jongs af aan al gefascineerd door de vastgoedwereld. “Het tastbare van projectontwikkeling en de maakbaarheid van de bebouwde omgeving vind ik bijzonder interessant.” Hij deelt zijn visie op de huidige ontwikkelingen in de wereld van vastgoed.

“Toen ik jaren geleden in Amsterdam studeerde, was de Wibautstraat in Amsterdam een brede, grauwe straat. Nu is het een hippe buurt. Dat komt mede doordat wij daar de Parooltoren & Trouwgebouw en het voormalige Jan Bommerhuis hebben ontwikkeld. Door mooie gebouwen neer te zetten, kun je een hele buurt transformeren. Ik kan mijn kinderen laten zien wat we gemaakt hebben en je kunt het aanraken. Dat is toch prachtig?”

MEER VRAAG DAN AANBOD

“In Europa is Nederland het land met een van de laagste default ratio's. Dat maakt dat investeren in vastgoed relatief veilig en zeker is. De vraag naar woningen is bovendien enorm groot.

Dan weet je dat de waarde alleen maar zal stijgen, en dat geldt ook voor zakelijk vastgoed. Maar de medaille heeft ook een andere kant. Lokale overheden stapelen wens op wens waar woningen aan moeten voldoen op het gebied van duurzaamheid en architectuur, waardoor het voor een ontwikkelaar niet meer rond te rekenen is. De eis vanuit overheden om tachtig procent gereguleerd te bouwen en maar twintig procent vrije sector zorgt ook voor de stagnatie in de ontwikkeling van projecten. Hierdoor komen de directe rendementen op de korte termijn onder druk te staan. Toch ben ik ervan overtuigd dat de enorme delta tussen vraag en aanbod de waarde van de woningen opstuwt. Beleggen voor het directe rendement is op dit moment niet zo interessant, maar beleggen voor de waardeestijging op termijn is dat wel degelijk. Ben je afhankelijk van het directe rendement, dan kun je beter in iets anders beleggen. Het gevolg van de regulering vanuit de overheid is wel dat mensen die voor hun cashflow afhankelijk zijn van huuropbrengsten massaal uitponden.”

KANTOORPANDEN WEER IN TREK

“Op dit moment is er weinig interesse

voor kantoorpanden op een B-locatie. Kantoren op een goede locatie met goed openbaar vervoer en grote duurzaamheidsambities zijn echter wél heel erg in trek. Ik zie dat de vraag naar dit soort kantoren groeit. Tijdens de coronacrisis heeft het thuiswerken een grote vlucht genomen, maar nu gaan steeds meer mensen terug naar kantoor. Bedrijven die voor de coronatijd al heel flexibel waren, bijvoorbeeld de grote techbedrijven, proberen de medewerkers te verleiden om toch vooral weer naar kantoor te komen. Dat doen ze door het kantoor zo aantrekkelijk mogelijk te maken. De kantoortuin is passé. Nu worden er steeds vaker andersoortige ruimtes gecreëerd waar je op verschillende manieren samen kunt komen. Techbedrijven zagen als geen ander welke invloed massaal thuiswerken heeft op innovatie van nieuwe producten. Producten ontwikkel je samen, je moet samenzijn om een band te creëren, om een bedrijfsgevoel te ontwikkelen. Jongeren die net beginnen, willen leren. En dat doe je niet alleen achter je laptop aan de keukentafel. In tegenstelling tot wat veel mensen denken, zie ik wel degelijk een groei in de kantoormarktsector en is het interessant voor ontwikkelaars.

**Your Financials helpt
financiële doelen te bereiken**



Inzicht en oplossingen om de toekomst vorm te geven

Van comfortabel leven, ervoor zorgen dat de volgende generatie er warmpjes bij zit, kapitaal behouden tot rentenieren in het buitenland. De financiële experts van Your Financials geven hun klanten inzicht in hoe zij hun droom of wens kunnen realiseren. Daarnaast bemiddelt Your Financials bij de gevonden oplossingen. Mario van Teijlingen en Agnes Glastra vertellen.

De klantenkring van Your Financials is heel divers. Het team begeleidt als family office vermogende families, voor wie zij alle financiële zaken regelt en afhandelt. En een ander deel van de klantenkring bestaat uit mensen die weliswaar een idee hebben van wat ze zouden willen, maar niet weten hoe dat te realiseren. Agnes vertelt: "Veel mensen hebben geen goed overzicht van hun eigen financiële situatie. Ze hebben bepaalde doelen en dromen maar geen duidelijk plan hoe daar te komen of wat er mogelijk is. Daar komen wij om de hoek kijken."

VAN OVERZICHT NAAR OPLOSSING

"Allereerst zorgen wij voor overzicht en luisteren naar de droom of wens van onze klant," vult Mario aan. "Wij creëren inzicht in wat er nodig is om dat doel te bereiken. Wat is iemands pensioenopbouw en wat heeft hij of zij nodig om comfortabel te leven? Iemand die eerder wil stoppen met werken moet daar wel wat voor doen, of juist voor laten, en dingen regelen. Zo brengen we in kaart welke oplossingsmogelijkheden er zijn. Desgewenst voeren we de oplossingen ook uit."

MAATWERK

Veel vraag komt van mensen die willen dat hun spaargeld beter rendeert dan op een spaarrekening. Dat is altijd maatwerk. Mario: "Wij maken om te beginnen een inschatting met welke persoon we te maken hebben. Vervolgens kijken we vanuit welke situatie die persoon vertrekt, want sommige mensen hebben meer bewegingsruimte dan anderen. Ten slotte bekijken we hoe realistisch de doelen zijn, en hoeveel risico een persoon bereid is te nemen om dat doel te bereiken. Dat ligt voor iedereen anders."

MOGELIJK IN BEELD

Steeds vaker is investeren in zakelijke hypotheek bij Mogelijk een van de oplossingen voor de klanten van Your Financials. "Mogelijk is een goede aanvulling op wat banken laten liggen, zeker in de vastgoedsector," vertelt Mario. "De markt is nog steeds op zoek naar manieren om bakstenen te financieren. Mogelijk is daarop ingesprongen met een ijzersterk bedrijfsmodel, doordat het zowel aan de leenkant als aan de vermogenskant opereert. Bij Mogelijk kunnen beleggers hun geld laten renderen. Sommige klanten vinden het prachtig om rechtstreeks te investeren in een object van een ondernemer, anderen kiezen voor het gemak van het Mogelijk Zakelijke Hypotheek Fonds. Dat voelt als een pakketje met een strik erom. Het is voor veel van onze klantgroepen interessant. Op welke manier je de investering ook vormgeeft, Mogelijk helpt veel van onze klanten hun toekomstdroom te realiseren."

BESTE INTERMEDIAR,



Als regiomanager bij Mogelijk heb ik het voorrecht om dagelijks samen te werken met intermediairs, taxateurs, makelaars, family offices en andere business partners. Daar krijg ik enorm veel energie van! De passie waarmee we samen ondernemers, investeerders en beleggers helpen bij het realiseren van hun doelen, is inspirerend. En dat is precies waarom ik graag bij Mogelijk werk. Voor alle partners met wie we samenwerken, willen wij bij Mogelijk méér zijn dan alleen de partij met de beste deal.

SAMENWERKING EN KENNISDELING

We hebben veel kennis van vastgoedfinancieringen en organiseren regelmatig inhoudelijke sessies over onze verschillende financieringslijnen. Het zijn goede momenten om onze business partners te ontmoeten en van hen te horen wat er speelt in de markt. Dat persoonlijke contact vinden wij heel belangrijk. Bij complexere aanvragen houden we als regiomanagers de voortgang in het oog en bewaken we het overzicht. Uiteindelijk is het ons doel om er samen voor onze klanten een succes van te maken.

EFFICIËNT EN VOORSPELBAAR PROCES

Een ander aspect waar we bij Mogelijk continu aan werken, is efficiëntie en voorspelbare processen. Regelmatig halen we bij intermediairs input op

en gaan na waar zij behoefte aan hebben. We focussen ons op hoe we blijvend waarde kunnen toevoegen. Wat intermediairs bijvoorbeeld enorm waarderen is de mogelijkheid om via ons portal direct rente-indicaties te zien. Intermediairs kunnen hierdoor al tijdens het adviesgesprek hun klanten meer duiding geven en zo sneller schakelen. We staan altijd open voor nieuwe ideeën en blijven samen met onze intermediairs werken aan hoe we het beter, slimmer en toegankelijk kunnen blijven voor investeerders, beleggers en ondernemers. Maak gerust een afspraak om met mij of één van mijn collega's in gesprek te gaan.

Niek Soetekouw
Regiomanager

Mogelijk is de one-stop-shop voor vastgoedfinancieringen

Mogelijk biedt de Ondernemershypothec en de Verhuurhypothec. Met de Ondernemershypothec financiert Mogelijk onder andere bedrijfspanden, kantoren, horecapanden of winkels, transformaties, agrarische gronden en -vastgoed en nieuwbouw. De Verhuurhypothec is bedoeld voor vastgoedbeleggers voor het financieren van appartementen of woningen voor de verhuur.



mogelijk

FINANCIERT VASTGOED

GELD LENEN OF GELD UITLENEN?

Mogelijk financiert vastgoed en brengt
investeerders en ondernemers bij elkaar.

Wilt u meer weten?

Scan de QR-code of kijk op mogelijk.nl

