

**“Deze  
bed & breakfast  
was precies wat  
ik zocht”**

ONDERNEMER RIANA SNELDERS

**+** Hoe project-  
ontwikkeling,  
juist in deze  
markt, kansen  
kan bieden

# REVIEWS

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



BLIJE  
KLANTEN

**“GEWELDIG ALTERNATIEF  
VOOR DE BANKEN DIE ONS  
NIET KONDEN HELPEN”**

LAWAN THOTPA,  
OP MOGELIJK.NL

**“DE PROFESSIONALITEIT  
EN SNELHEID  
IS VERBLUFFEND!”**

TITUS FRANZEN,  
OP MOGELIJK.NL

**“ZE REAGEREN SNEL EN  
HANDELEN VLOT. IK BEN  
ZEER TEVREDEN”**

MIKE PLEVIER  
OP MOGELIJK.NL



**Colofon**

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

**Redactie**

Wieke Ringeling  
Annemieke Schoonderwoerd  
Karin Versteegh  
Astrid Warntjes

**Vormgeving**

Karen Broekhuizen

**Verder werken mee**

Leonard van den Berg  
Jaël Hoekstra  
Maarten Noordijk  
Anne-Fleur Pel  
Mike Raanhuis  
Saskia Vonk

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 voor 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



6



COVER  
STORY

8



10



12

**“Een financiering regelen is een samenspel tussen klant, intermediair en financier. Als je weet wat je aan elkaar hebt, kun je prettig en efficiënt met elkaar werken.”**

Lees het verhaal van Bastiaan en zijn klant Oompie op pagina 6.



16



20

- 5** Kort nieuws uit de wereld van vastgoedfinancieringen.
- 6** Bastiaan Breugem in gesprek met zijn klant Oompie Thakoersingh.
- 8** Ondernemer Riana Snelders: “De financiering was in no-time geregeld.”
- 10** Rob Weers investeert al 4 jaar bij Mogelijk.
- 12** In gesprek met de directie van Mogelijk: “We zetten alles op alles om klanten blij te maken.”
- 16** Van zuivelbond naar creatieve broedplaats.
- 18** Niels Doorenspleet, Senior Risk Manager bij NLInvesteert, over kansen in de vastgoedmarkt.
- 20** Investeerder Alexander Hendriks is hard op weg zijn droom te realiseren: verhuizen naar de zon.
- 23** Terugblik op de PROVADA.

Scan de QR-code

Hoe denkt  
Mogelijk over  
het financieren  
van vastgoed?



# VOOR DE INTERMEDIAR



## Vastgoedfinancieringen voor je klant: gemakkelijk en snel

Ben jij intermediair en adviseer je ondernemers en vastgoedbeleggers over het financieren van hun bedrijfs- of beleggingspand? Mogelijk is jouw one-stop-shop voor vastgoedfinancieringen. Bij Mogelijk maken we vastgoedfinancieringen graag gemakkelijk. We hebben een portal, speciaal voor intermediairs, waarmee je aanvragen kunt indienen en beheren. Met een quickscan ontvang je binnen enkele minuten een voorlopige offerte en een rente-indicatie. Via het portal zijn ook portefeuilleaanvragen in te dienen. Gemakkelijk en snel!

## Jouw 5 voordelen

- 1 Snel proces voor jou en je klant
- 2 Veilig zakendoen
- 3 Handige portal speciaal voor intermediairs
- 4 Beveiligde omgeving waar je documenten kunt uploaden
- 5 Binnen 5 minuten een voorlopige offerte voor je klant

Scan de QR-code

Hoe denkt  
Mogelijk over  
het financieren  
van vastgoed?



# NIEUWS

**Update van Mogelijk en nieuws uit de wereld van vastgoedfinancieringen.**

### Bijzondere mijlpaal

Inmiddels heeft Mogelijk meer dan een half miljard aan verstrekte zakelijke hypotheek gerealiseerd. We hebben ruim 5.000 ondernemers en investeerders blij gemaakt met een vastgoedfinanciering. Een bijzondere mijlpaal die we in 5 jaar na de oprichting van Mogelijk al hebben kunnen bewerkstelligen. Algemeen directeur Folkert Eggink: "Wij zijn bijzonder trots en dankbaar voor het vertrouwen van investeerders, intermediairs en aanvragers. Het bevestigt dat wij een betrouwbare partner zijn voor zakelijke en institutionele investeerders. De groei zit erin. Jaarlijks verwachten we een verdubbeling in aanvragers, investeerders en in het aantal gefinancierde objecten. Eigenlijk zijn we nog maar net begonnen."



### Radioprogramma en podcast Vastgoed gezocht

Mogelijk is trotse sponsor van het BNR-radioprogramma 'Vastgoed gezocht'. In 'Vastgoed gezocht' duiken presentatoren Maarten Bouwhuis en Maarten de Gruyter wekelijks in de wereld van het vastgoed. Ze onderzoeken onder andere de rol van technologie op de vastgoedmarkt, kijken hoe corona de vastgoedwereld heeft veranderd, nemen een kijkje in de woonwijk van de toekomst en analyseren welke impact de hoge grondstofprijzen hebben op vastgoedprojecten. Benieuwd naar 'Vastgoed gezocht'? Scan de QR-code.



### In de versnelling

Mogelijk heeft de afgelopen jaren een flinke groei doorgemaakt en dat blijft niet onopgemerkt. Mogelijk mag zich namelijk FD Gazelle 2021 noemen. De FD Gazelle is een initiatief van Het Financieel Dagblad. Om het label FD Gazelle te mogen dragen, moet de onderneming binnen drie jaar een omzetgroei van minimaal 20% realiseren, een positief nettoresultaat behalen en financieel gezond zijn. Ook worden organisaties gewaardeerd op basis van jaarcijfers en betaalgedrag. Een mooie erkenning voor ons werk!

### Liquide reserveringen

Bij Mogelijk beperken we de risico's voor investeerders graag. We nemen het debiteurenrisico op de maandelijkse rente en aflossing over. Dat betekent dat een investeerder altijd op de eerste werkdag van de maand de rente en aflossing ontvangt. Mocht de debiteur onverhoopt niet aan zijn betalingsverplichting voldoen, dan betalen wij de investeerder uit. De investeerder hoeft bij het selecteren van een propositie zich dus minder druk te maken over de financiële positie van de debiteur. Om eventuele storningen van de automatische incasso van de maandelijkse rente en aflossing op te vangen, houden wij een liquide buffer aan van 20 tot 25% van het totale incassobedrag. Aan het einde van 2021 was dat bedrag aan liquide reservering op de bank €550.000,-. Dat bedrag stijgt iedere maand.

### Rapportcijfer: 8,8

Mogelijk luistert graag naar de feedback van klanten. Daarom vragen we aan onze klanten een review achter te laten via de Feedback Company, een onafhankelijk digitaal reviewplatform. Gemiddeld worden we door onze klanten met een 8,8 beoordeeld. En daar zijn we eerlijk gezegd best een beetje trots op.

TUSSENPERSOON BASTIAAN BREUGEM  
EN ZIJN KLANT OOMPIE THAKOERSINGH

# “Als je weet wat je aan elkaar hebt, kun je efficiënt werken”

De afgelopen 20 jaar heeft Oompie Thakoersingh een mooie vastgoedportefeuille opgebouwd. Toch had hij de wens om die portefeuille nog verder te laten groeien. Dankzij een slimme herfinanciering bij Mogelijk krijgt hij nu die kans. Bastiaan Breugem van adviesbureau Financieringsgilde hielp hem daarbij.

Oompie Thakoersingh (60 jaar) heeft al het nodige opgebouwd; een tropische supermarkt en een groothandel met webwinkel in haar- en verzorgingsproducten. Toch trok het vastgoed als mogelijkheid om zijn geld te laten renderen. Rond de eeuwwisseling kocht hij zijn eerste pand, kort daarop het tweede. “Daarna heb ik het een tijd gelaten voor wat het was. Ik kreeg huuropbrengsten, kon aflossen en dat was het wel”, aldus Oompie. “Maar een jaar of drie geleden besefte ik dat ik toch meer met het vastgoed wilde doen. Daar zat voor mij meer uitdaging in dan in de business die ik al had. En natuurlijk zag ik financiële kansen.”

## FINANCIEEL ADVISEUR IN DE ARM

Bastiaan Breugem en Oompie maakten ongeveer twee jaar geleden kennis met elkaar. “Na een carrière bij de

bank, startte ik in 2016 het financieel adviesbureau Financieringsgilde, gespecialiseerd in bedrijfs- en vastgoedfinanciering”, vertelt Bastiaan. “We helpen ondernemers vanaf het eerste idee tot aan het afsluiten van een financiering. De heer Thakoersingh vroeg om advies bij de financiering van een bedrijfspand voor zijn groothandel.” “De samenwerking was direct heel fijn”, aldus Oompie. “Dus toen ik mijn portefeuille wilde uitbreiden, stapte ik direct naar Bastiaan.” Bastiaan: “Er was aardig wat afgelost en bovendien was er een leuke waardevermeerdering door prijsstijgingen in de markt. We besloten daarom om een deel van de portefeuille te herfinancieren.”

## EFFICIËNT SAMENWERKEN

“Voor onze klanten kijken we altijd goed naar wat de beste financier is voor

de specifieke vraag”, gaat Bastiaan verder. “We hebben contacten met meer dan 45 aanbieders, maar in dit geval kwam al snel de verhuurhypothek van Mogelijk naar boven. Met een loan-to-value van 80% en aantrekkelijke rente was Mogelijk de beste kandidaat. Daarnaast hebben wij eerder met hen samengewerkt en dat was erg prettig. Dat is niet onbelangrijk; een financiering regelen is toch een samenspel tussen klant, intermediair en financier. Als je weet wat je aan elkaar hebt, kun je prettig en efficiënt met elkaar werken.”

## OVERWAARDE LIQUIDE

En zo werd een deel van de panden geherfinancierd bij Mogelijk en kon Oompie de overwaarde op zijn panden liquide maken. “Dat geld heb ik nu als troef in handen om vastgoed te kunnen aankopen”, vertelt hij. “Als je in de huidige markt een goede deal wilt maken, moet je soms een bod kunnen doen zonder voorbehoud van financiering.”

## KIJKEN NAAR DE TOEKOMST

Oompie is nu aan het kijken hoe hij zijn vastgoedportefeuille kan uitbreiden. “Ik heb contacten in mijn netwerk die mij tippen op panden die mogelijk



Bastiaan Breugem (r.) hielp zijn klant Oompie Thakoersingh met een herfinanciering om zo de overwaarde op zijn panden liquide te maken.

op de markt komen. Het liefst ben ik erbij voordat anderen er lucht van krijgen natuurlijk.” Ook is Oompie zijn kennis van de vastgoedmarkt aan het vergroten. Hij betreft graag zijn oudste zoon van 25 daarin. “Ik neem hem mee tijdens bezichtigingen en dan bespreken we samen wat we van het pand vinden.” Zijn zoons nemen steeds meer werkzaamheden in de detailhandel en groothandel over, zodat Oompie zich kan richten

op de stenen. “Ik wil zelf graag de komende tien jaar actief bezig zijn met mijn vastgoed. Maar daarna zou het mooi zijn als ik iets voor mijn zoons kan achterlaten”, besluit Oompie. Of hij opnieuw bij Mogelijk uitkomt als hij voor een volgend pand financiering nodig heeft? “Die kans is best aanwezig. We kennen elkaar en daardoor zal een volgende transactie alleen maar eenvoudiger en nóg efficiënter kunnen. En wie wil dat nou niet?”

Kun je als vastgoedbelegger achteroverleunen of beter herfinancieren? Lees de blog van accountmanager Bas de Vries. Scan de QR-code:



“Een goede samenwerking is erg belangrijk als je een financiering regelt”

COVER  
STORY

# “MOGELIJK HEEFT EEN HEEL PRETTIG NETWERK MET BETROUWBARE PARTNERS”

**Ondernemer Riana Snelders had eerder bij Mogelijk een financiering geregeld. Toen de perfecte bed & breakfast in Goes voorbijkwam, twijfelde ze geen moment. “Nadat ik alle stukken bij Mogelijk had aangeleverd, was de financiering binnen drie weken rond.”**



Riana Snelders nam met een financiering bij Mogelijk B&B De Grote Kade in Goes over: “Dit rijksmonument is echt precies wat we zochten.”

“Ik was al een tijdje op zoek naar uitbreiding van onze vastgoedportefeuille in de recreatieve verhuur”, vertelt Riana Snelders. “Ik had al vele panden bekeken, maar die waren allemaal toch net niet geschikt. Totdat deze zomer B&B De Grote Kade in het Zeeuwse Goes in de verkoop kwam. Dit rijksmonument is werkelijk een plaatje en het past perfect bij onze huidige vastgoedportefeuille. De bouwkundige staat is goed en het ligt ook nog eens op een geweldige locatie aan de stadshaven van Goes. En dat is precies wat toeristen belangrijk vinden. Natuurlijk waren er meer geïnteresseerden voor dit pand. Er waren twee volle kijkdagen en dat maakte het doen van een bod niet gemakkelijk. Dan moet je je huiswerk al hebben gedaan en weten hoe je de financiering rond kunt maken. Ik wilde namelijk ook nog kunnen verbouwen.”

#### TIJD EN AANDACHT

“Ik ken Mogelijk al sinds 2017 van diverse andere projecten en wist dat ze snel kunnen handelen. De rente is wat hoger, maar daar staat tegenover dat er boetevrij mag worden afgelost en dat het geld snel beschikbaar is. Daardoor kon ik direct toeslaan. Waar je bij een bank loopt te trekken en te duwen, voel je je bij Mogelijk echt begrepen. Ze hebben tijd en aandacht voor je. Banken zeggen ‘ja, maar’, Mogelijk zegt ‘dat kan.’”

#### BINNEN DRIE WEKEN

“Nadat ik alle stukken bij Mogelijk had aangeleverd, was de financiering in drie weken rond. Ik denk dat het laten maken van het taxatierapport langer heeft geduurd. Zodra het pand online stond, was het binnen enkele minuten geclaimd. Erg leuk om te zien hoe snel dat kan

gaan. Eerlijk gezegd is het met al onze projecten zo snel gegaan, niet alleen in deze overspannen markt. Mogelijk heeft gewoon een heel goed netwerk met betrouwbare investeerders. Begin september nam ik deze B&B over, nu nog plannen maken voor de verbouwing en op zoek naar een aannemer...”

**“Zodra het pand online stond, was het binnen enkele minuten geclaimd”**

INVESTEERDER ROB WEERS  
OVER ZIJN VASTGOEDPORTEFEUILLE

# “Ik vind het belangrijk om te weten met wie ik zakendoe”

**Ruim vier jaar geleden deed hij zijn eerste investering bij Mogelijk.**

**Inmiddels heeft Rob Weers een uitgebreide portefeuille opgebouwd.**

**Vanzelfsprekend let hij op de staat en onderhoud van het pand, maar**

**informatie over de ondernemer is net zo belangrijk. “Dan is voor mij**

**het hele verhaal compleet. Alleen op die manier kan ik er een goed**

**gevoel bij krijgen.”**

“In 2018 heb ik mijn vier bedrijven in salarisadministratie verkocht en ben ik mij gaan oriënteren op goede investeringen. Op internet liet ik heel wat opties de revue passeren, waaronder Mogelijk. Ik ging in gesprek met oprichters Pablo de Loor en Maarten Rövekamp. Voor mij is het namelijk heel belangrijk om te weten met wie ik zakendoe. Ze waren zeer kundig en het voelde meteen goed. Ik heb me ingeschreven en ben me gaan verdiepen in het aanbod.”

## OUDE PANDEN

Al snel zag ik een interessant object voorbijkomen: een oud pand op het Hembrugterrein in Zaandam waar een interieurontwerper een zaak wilde beginnen. Ik hou erg van oude panden, ik heb ooit zelf een monumentale kerk

gekocht om als kantoor te gebruiken. De keuze was dus snel gemaakt en ik nam mijn eerste optie bij Mogelijk.”

## EEN BEETJE GELUK

“Inmiddels heb ik op die manier elf projecten gehad. Mijn voorkeur gaat uit naar woningen, daarna naar bedrijfsonroerendgoed. Ik let goed op de staat, het onderhoud van het pand, de huurcontracten en of het op een goed bereikbare locatie ligt. In recreatiewoningen investeer ik buiten Mogelijk om. Ik moet zeggen dat je tegenwoordig wel een erg snelle internetverbinding moet hebben, want de concurrentie is me vaak voor! Maar soms heb ik geluk. Bijvoorbeeld met een pand in Den Haag, waar een Chinese dame units verhuurt

aan studenten uit China. Haar zoon woont in Nederland en is ook klant bij Mogelijk. Naast de verhuur ontzorgen ze de studenten met onder meer fietsenverhuur. De combinatie van het al klant zijn, het concept en de extra informatie zorgde ervoor dat ik een vrij groot bedrag heb geïnvesteerd.”

## GOED GEVOEL? DOEN!

De samenwerking met Mogelijk verloopt heel prettig. Ze hebben in de afgelopen vier jaar een enorme professionaliseringsslag gemaakt en zijn flink gegroeid. Ik heb nog regelmatig telefonisch contact met Pablo. Ik kan bij hem terecht met vragen, maar ook om te sparren over een project. Mijn tip aan potentiële investeerders zou zijn: laat je goed informeren. En als het goed voelt, ga ervoor. Dat werkt in ieder geval voor mij uitstekend.”

**“Ik kan altijd bij Mogelijk terecht met vragen, maar ook om te sparren over een project”**

Rob Weers voor het eerste pand waarin hij bij Mogelijk heeft geïnvesteerd. “Ik let op de staat en onderhoud van het pand, maar vind informatie over de ondernemer ook belangrijk.”

# ACHTERGROND

# “WE VOLGEN DE BEHOEFTE IN DE MARKT OP DE VOET”

**Vastgoedfinancieringen waarbij andere partijen dan een bank zijn betrokken, zitten in de lift. Deze financieringsvorm maakte de afgelopen jaren een stormachtige groei door. Een van de hoofdrolspelers in deze ontwikkeling is Mogelijk. Tijd om met de drie directeuren terug te blikken en het vizier op de toekomst te richten. Een vizier dat bij de heren overduidelijk op scherp staat.**



Rechts: Ferry de Vries (l.), Folkert Eggink (m.) en Dirk Jan van der Hoeden in het pand in Breukelen: “Het is leuk als klanten hier langskomen, dat persoonlijke contact vinden we erg belangrijk.”

Een drietal grondleggers en een handjevol medewerkers, hard werkend in een compact kantoor met een pot drop binnen handbereik. Dat was zo'n vier jaar geleden nog de setting van Mogelijk, het platform voor vastgoedfinancieringen. Het bedrijf is explosief gegroeid en heeft inmiddels een team van bijna 80 personeelsleden en een hypermodern pand in Breukelen. “Maar de sfeer is niet veranderd”, zegt algemeen directeur Folkert Eggink. “Zelfs de pot drop is er nog”, lacht hij. “Wij vinden het heel belangrijk dat die luchtigheid en vrolijkheid er nog steeds is. Wat dat betreft investeren we hard in ons DNA en natuurlijk in de kennis en kunde van onze nieuwe medewerkers.”

**NOG STEEDS RUIMTE VOOR GROEI**  
Mogelijk kende vanaf de start in 2016 succesvolle jaren. “We verdubbelden ieder jaar. Natuurlijk beseffen we dat het steeds pittiger wordt om te groeien naarmate je groter wordt, in alle facetten. Voorheen konden we bijvoorbeeld al onze investeerders op de vrijdagmiddagborrel vragen, maar dat gaat nu niet meer zo makkelijk. We zien wel dat er nog heel veel ruimte in de markt zit, dus we zetten in op verdere groei. We hebben nu 1.500 aanvragen voor finan-

cieringen per maand en voor volgend jaar schatten we dat dat er maandelijks 2.000 zullen zijn.”

#### AANDACHT EN SNELHEID

Mogelijk brengt investeerders en ondernemers bij elkaar voor zakelijke vastgoedfinancieringen. “Het gat dat banken achterlieten door nauwelijks nog commercieel vastgoed te financieren, hebben wij opgevuld”, zegt Dirk Jan van der Hoeden, de bevoegde directeur buy-to-let. “Van alle alternatieve financierders heeft Mogelijk de grootste stappen gemaakt. Het bedrijf is ontstaan vanuit een behoefte in de markt. Dat zie je ook terug in onze aanpak. We snappen de vragen en de wensen van onze klanten en hebben veel aandacht voor zowel de investeerder als de ondernemer die zijn object wil laten financieren. De snelheid waarmee wij handelen, is aantrekkelijk voor ondernemers. Je wilt immers snel beginnen met het verwezenlijken van je droom.”

#### KLANTTEVREDENHEID ALTIJD VOOROP

Ferry de Vries is de kersverse financieel directeur bij Mogelijk en prijst vooral de bekendheid en het vertrouwen dat de onderneming in korte tijd heeft opgebouwd. “Het is in korte tijd een sterk merk geworden dat inmiddels bij veel mensen bekend is. Je ziet hier iedere dag een enorme gedrevenheid om het nóg beter te doen. De wil om klanten tevreden te maken, is heel groot bij ons.” Eggink haakt daar gretig op in. “We doen wezenlijk iets anders dan andere financiële dienstverleners. Persoonlijk contact bijvoorbeeld vinden we heel belangrijk. Het is leuk en vooral ook relevant als klanten langskomen op kantoor. Dat misten wij echt tijdens de coronaperiode. Zakendoen met Mogelijk houdt in dat het proces makkelijk en soepel verloopt, dat is ons uitgangspunt. Elke dag zetten we alles op alles om onze klanten blij te maken.”

**“De enorme groei van Mogelijk mag nooit ten koste gaan van de sfeer en service”**



Dirk Jan van der Hoeden (l.) en Folkert Eggink: "We luisteren erg goed naar de wensen van onze klanten en passen onze producten daarop aan."

#### LUISTEREN NAAR BEHOEFTE

Wat Mogelijk typeert, is dat er goed wordt ingesprongen op de wensen van klanten. Het bedrag waarvoor een financiering kan worden aangevraagd, is mede door de vraag vanuit de markt verhoogd naar 10 miljoen euro. "En we zijn bijvoorbeeld ook begonnen met financiering van (agrarische) grond omdat daar behoefte aan was", zegt Van der Hoeden. "We volgen heel goed de signalen in de markt en proberen daaraan te voldoen", vervolgt Eggink. "Dat zie je ook terug in onze nieuwe producten. Voor Nederlandse ondernemers is het nu mogelijk vastgoed te laten financieren op Curaçao en Bonaire. We kregen dat verzoek, zeiden twee keer 'nee' en de derde keer zijn we het gaan opstarten. Op die manier zijn we ook begonnen met clubdeal, waarmee je met meerdere investeerders samen objecten kunt financieren. En we hebben een gloednieuwe app waarmee investeerders de hoogte van hun

**"De tevredenheid van de klant is altijd ons uitgangspunt"**

investeringen kunnen inzien en de gefinancierde panden kunnen bekijken. De app maakt de financieringen en investeringen veel tastbaarder."

#### DE TOEKOMSTVISIE

Als je bedenkt dat Mogelijk in een paar jaar zo enorm is gegroeid, rijst automatisch de vraag waar het bedrijf over tien jaar denkt te staan. "De groeipotentie in de markt is nog altijd enorm", zegt Eggink. "Dus ik verwacht dat we de stijgende lijn blijven vasthouden. De vraag naar vastgoedfinancieringen zie ik niet snel afnemen. Daarbij wordt het steeds normaler gevonden dat mensen investeren in vastgoed." Van der Hoeden beaamt dat: "Langs alle assen is nog zoveel ruimte. Banken zijn gestopt met een groot deel van het segment waar wij ons in begeven en de verwachting is dat zij ook niet meer terugkeren. Voor grote banken is dit proces immers niet efficiënt genoeg meer." Financieel directeur De Vries hoort het allemaal zichtbaar vergenoegd aan. Dit nieuwe ambitieuze bedrijf past hem als een comfortabele jas. Wel zal er volgens hem over enkele jaren één ding zeker veranderd zijn. "Er staat hier dan een veel grotere droppot", besluit hij lachend.

#### Folkert Eggink, algemeen directeur

Folkert Eggink is als algemeen directeur verbonden aan Mogelijk en heeft een bedrijfskundige achtergrond. Daarnaast heeft hij veel ervaring in de financiële dienstverlening op het gebied van distributie, strategie en techniek. De toekomst van Mogelijk ziet hij zonnig in. "Het is onze ambitie om door te groeien, te innoveren en verder te professionaliseren met behoud van een sterke klantfocus."

#### Dirk Jan van der Hoeden, directeur BTL (buy-to-let)

In de groeiende markt van buy-to-let is Dirk Jan van der Hoeden een welkome aanwinst voor Mogelijk. Begonnen als consultant kon hij de vraag vanuit Mogelijk om definitief toe te treden tot de club niet weerstaan. "Ruim 20 jaar geleden verkocht ik als investment banker securitisaties aan institutionele klanten en nu houd ik mij bij Mogelijk bezig met De Verhuurhypotheek. We streven ernaar om het beste zakelijke hypotheekplatform in de markt te worden. Als we dat niet al zijn!"

#### Ferry de Vries, financieel directeur

"Een stevige stuurman". Zo omschrijven zijn collega's de onlangs aangetreden financieel directeur van Mogelijk, Ferry de Vries. De Vries is een doorgewinterde financiële topman en werkte in die hoedanigheid voor diverse bedrijven, waaronder Greetz. "Toen ik hier binnenkwam, voelde ik direct de ambitie van Mogelijk. Het bruist hier. We willen klanten echt blij maken."

# VOOR DE INVESTEERDER



## Investeren in een zakelijke hypotheek bij Mogelijk: zekerheid en rendement

Bent u op zoek naar manieren om uw geld te investeren? Wilt u weinig risico en vindt u kapitaalbehoud belangrijker dan maximaal rendement? Kies dan voor investeren in zakelijke hypotheek bij Mogelijk. Vastgoedfinancieringen. Bij Mogelijk financiert u de zakelijke hypotheek van een ondernemer. Dat is aantrekkelijk en veilig, want het pand dient als onderpand. U krijgt het eerste recht op hypotheek, de hypotheek staat één-op-één op uw naam. Wilt u snel weer over uw geld beschikken? Dat kan. De rechten en plichten van de lening en hypotheekakte zijn voor u als investeerder eenvoudig overdraagbaar. Mogelijk neemt het werk uit handen, maar u houdt de regie over uw eigen investeringen.

## Uw 5 voordelen

- 1 Stabiel rendement, elke 1<sup>e</sup> van de maand op uw rekening
- 2 Vastgoed als veilig onderpand
- 3 Uw geld is op elk gewenst moment liquide te maken
- 4 Eerste recht van hypotheek één-op-één op uw naam
- 5 4,5% - 5,25% rendement per jaar

Scan de QR-code

Hoe denkt Mogelijk over het financieren van vastgoed?





ONDERNEMER RONALD CHRIST  
OVER HET MONUMENTALE PAND DE FEDERATIE

# Van zuivelbond naar broedplaats voor creatieve ondernemers

**In Arnhem staat De Federatie: een prachtig monumentaal gebouw uit**

**1931 waar 70 kleine en middelgrote bedrijven hun onderdak vinden.**

**Ondernemer Ronald Christ raakte 15 jaar geleden bij toeval betrokken**

**bij het pand en is nu de trotse eigenaar en beheerder. Dankzij Mogelijk**

**kon hij zijn partners uitkopen en zijn eigen koers gaan varen met dit**

**bijzondere bedrijfsverzamelgebouw.**

De aanblik van het imposante pand in Arnhem brengt je direct terug naar de vooroorlogse industriële tijd. Eenmaal binnen proef je juist de sfeer van kleinschalige bedrijvigheid en creativiteit. Met interieurbouwers, vormgevers, fotografen, theatermakers en architecten is het een boeiende verzameling aan beroepsgroepen. Dat is niet altijd zo geweest. "Vijftien jaar geleden zocht ik samen met mijn compagnon voor ons bouwbedrijf een geschikte ruimte", vertelt Ronald. "We vonden dit pand, dat toen bestond uit een kantoorgebouw met goederenloods en een pakhuis. De 'Federatie Nederlandse Zuivelbond' was er gevestigd en er stond nog een deel leeg. Het probleem was: ze hadden 5.000 m<sup>2</sup> over, wij zochten slechts 500 m<sup>2</sup>. Toen ont-

stond al snel het idee van een bedrijfsverzamelgebouw."

## VAN BIJZAAK NAAR HOOFDZAAK

Ronald en zijn compagnon kochten zich in het vastgoed in en gingen aan de slag met de transformatie. "Het kantoorgedeelte liet zich nog wel makkelijk 'pimpen'", vertelt Ronald. "Maar aan het enorme pakhuis beneden hadden we nog wel een kluif om die op te delen in goede units. Het voordeel was dat wij het als bouwbedrijf allemaal zelf konden." Voor Ronald en zijn twee partners was het runnen van dit bedrijfsverzamelgebouw een bijzaak naast andere bezigheden. Bovendien was het niet altijd eenvoudig met z'n drieën besluiten te nemen. Dat kwam de reactiesnelheid naar huurders niet

ten goede. Daarom besloot Ronald om zijn partners uit te kopen en het eigenaarschap én dagelijks beheer zelf op zich te nemen.

## FINANCIERING

Destijds kwam de financiering redelijk eenvoudig bij een bank vandaan. Maar toen Ronald financiering zocht om zijn partners uit te kopen, kreeg hij dat niet geregeld via de banken. "Terwijl het toch echt niet zo is dat ik met een wilde dagdroom aan kwam zetten. Ik heb een bedrijf dat al 15 jaar goed loopt en ik kan goede cijfers laten zien." Ronald richtte zijn pijlen op Mogelijk. Het verschil met een bank kon niet groter zijn. Binnen no-time werd zijn aanvraag op het platform van Mogelijk gepresenteerd en stapte er een investeerder naar voren. "Ik kon telefonisch nog even kennismaken met de investeerder, dat was erg prettig. Er staat een uitnodiging om eens in De Federatie af te spreken, maar dat is er nog niet van gekomen."

## SYNERGIE CREËREN

Nu Ronald zelf aan het roer staat, krijgt hij positieve feedback van de huurders. "Ze zijn blij met de verbeterde communicatie en opvolging", aldus Ronald. Werken met 70 huurders is



Ronald Christ transformeerde De Federatie tot bedrijfsverzamelgebouw waar creatieve bedrijven zijn gevestigd. "Wanneer ondernemers in contact komen met elkaar, ontstaan er mooie dingen."

wel even anders dan met één grote huurder, maar Ronald zou niet anders willen. "Het bruist hier eigenlijk altijd. Dat is ook de meerwaarde van een bedrijfsverzamelgebouw. Wanneer verschillende ondernemers in contact komen met elkaar, ontstaan er mooie dingen. Die synergie probeer ik ook te stimuleren met bijeenkomsten en door huurders uit te nodigen uit hun eigen kantoor te stappen." Ronald kijkt natuurlijk ook vooruit. "Ik wil graag investeren in het verduurzamen van het pand. Dat is goed voor het klimaat

en het comfort van de huurders. En dan is dit prachtige gebouw ook toekomstbestendig."

**Het pand van De Federatie is gebouwd in 1931 en bestond uit een kantoorgebouw met goederenloods en pakhuis. Het kantoorgebouw kreeg zijn huidige vorm bij het herstel na de Tweede Wereldoorlog. In het gebouw van De Federatie zat een coöperatie van verschillende Nederlandse zuivelfabrieken gevestigd, namelijk 'Federatie Nederlandse Zuivelbond', die hier de centrale inkoop deed. De naam De Federatie herinnert er nog aan.**

**"Het bruist hier eigenlijk altijd. Dat is echt de meerwaarde van een bedrijfsverzamelgebouw"**


 EXPERT

# Kansen in uitdagende vastgoedmarkt

**Het zijn op zijn zachtst gezegd bijzondere tijden op de vastgoedmarkt.**

**Nooit eerder in de geschiedenis speelden er zo veel grote thema's.**

**Leefbaarheid, bereikbaarheid, verduurzaming, circulariteit, PFAS, de stikstofcrisis, woningnood, een gierend tekort aan beschikbare locaties,**

**COVID-19 én de sterke opkomst van hybride (thuis)werken... Bent u daar nog?**

Voor vastgoedontwikkelaars met lef biedt die ongekende complexiteit prachtige kansen. Het aanbod van maatwerk mogelijkheden voor financiering is groter dan ooit. Vanuit mijn werk voor NLI investeert zie ik dat van dichtbij: de mkb-ondernemers die wij hier helpen, gaan bij ons de deur uit met een kleurrijke kapitaalmix van bancaire en non-bancaire financiers. Vaak ook nog aangevuld met informal investors – ook wel co-financiering genoemd. Dat doen we via een eigen platform, als onafhankelijk intermediair. Inderdaad, dat heeft veel raakvlakken met Mogelijk: een ambitieus team, goede IT, een transparante klantgerichte bedrijfsvoering en een focus op win-win voor ondernemers en investeerders. Verschillen zijn er ook: Mogelijk heeft zich gespecialiseerd in vastgoedfinanciering, NLI investeert onderscheidt zich door lokale

aanwezigheid en faciliteert daarbij bedrijfsfinancieringen. Een prachtig voorbeeld van complementair werken.

## SLAGVAARDIGHEID EN DOORPAKKEN

Die combinatie voldoet meer dan ooit in een behoefte, met name voor projectontwikkeling. Banken zijn daar namelijk bepaald niet happig op. Ze schrikken van de gevraagde snelheid van besluitvorming en het soms wat grillige risicoprofiel. De praktijk bewijst echter dat verantwoord financieren uitstekend samengaat met slagvaardigheid en doorpakken. Als je maar heldere afspraken maakt van tevoren. Non-bancaire spelers hanteren een *can do*-aanpak met financieel maatwerk. Natuurlijk is er oog voor het risicoprofiel, maar uiteindelijk hebben klant, financier en intermediair hetzelfde belang: een

financiering die werkt in de praktijk. Door een project en de benodigde speelruimte vooraf tot in detail door te nemen, kom je samen goed beslagen ten ijs met een passende set afspraken.

## OPLOSSEN WONINGNOOD

Dat werkt, zo blijkt uit het groeiende marktaandeel van alternatieve financieringen. Ik licht als voorbeeld een belangrijk maatschappelijk onderwerp uit: de woningnood. Verschillende partijen werken daar op uiteenlopende manieren aan. Zoals zo vaak schakelt de vrije markt ook hier fors sneller dan de gevestigde orde. Denk aan ondernemende partijen die bouwmethodes introduceren waarmee ze sneller kunnen opleveren. Zoals innovatieve partijen die nu prefab starterswoningen bouwen. Snel, efficiënt en meer grip op de processen en kosten. Winst voor ontwikkelaar én afnemer.

## ANALYSE VAN KANS EN RISICO'S

Projectontwikkeling – van woningen, maar net zo goed (her)ontwikkeling van bedrijfstvastgoed – leent zich uitstekend voor financiering door partijen met lokale en vastgoedkennis. Die kennen de kansen én de risico's, maken een heldere analyse, weten waar de valkuilen zitten én bieden een passende financiering. Allereerst voor de opstartfase, als de risico's



*Niels Doorenspleet ziet kansen in projectontwikkeling. Voor investeerders én ondernemers.*

nog wat hoger zijn. Om vervolgens gunstiger te herfinancieren zodra het project is opgeleverd en de risico's zijn afgenomen. Dat laatste kan dan alsnog via een bank of via een specialistische partij die op basis van vakkennis en data een vlijmscherp maatwerk aanbod kan doen. Mogelijk en NLI investeert trekken bij dit soort vastgoedontwikkeling regelmatig samen op als co-financier. Vanuit hetzelfde doel: duidelijkheid, heldere afspraken en slagkracht voor ondernemers. Zodat die op hun beurt duidelijkheid kunnen geven aan hun stakeholders, lokale overheden, bouwbedrijven, aannemers of toekomstige klanten/huurders. Dat geeft slagvaardigheid – dan kun je ondernemen!

## POSITIEVE IMPACT

Het is een formule die werkt; de cijfers bevestigen dat. Deze relatief nieuwe manier van doen brengt veel investeerders en ondernemers bij elkaar en maakt projecten mogelijk die anders zouden stranden in voorbehouden en clausules. Zo mocht ik begin augustus Mogelijk feliciteren met de eerste half miljard euro aan verstrekte zakelijke hypotheek en heeft NLI investeert inmiddels meer dan 410 miljoen euro financiering bemiddeld. De investeerders daarachter weten zich verzekerd van adequate processen en heldere communicatie. En maken naast een aantrekkelijk rendement niet zelden een uitgesproken positieve maatschappelijke impact. Dus ja, de markt

voor projectontwikkeling is zeker uitdagend, maar ook bijzonder kansrijk! Nog altijd weten in heel Nederland goede partners elkaar te vinden om samen te komen tot passende financieringen. Zodat ze vlot kunnen toeslaan als er een goede ontwikkel- of investeringskans langskomt. Met een gezond rendement in het verschiet.

**Niels Doorenspleet**  
Senior Risk Manager, NLI investeert  
[www.nlinvesteert.nl](http://www.nlinvesteert.nl)

INVESTEERDER ALEXANDER HENDRIKS  
OVER HET WAARMAKEN VAN ZIJN DROOM

# “Als je je huis vrij hebt, is geld maken heel makkelijk”

**Alexander Hendriks uit het Brabantse Reusel was altijd al handig met cijfers. Dat helpt hem in zijn werk als ondernemer, maar ook privé: door slim rekenen en investeren komt zijn droom – verhuizen naar een zonnig land – in rap tempo dichterbij.**

De 38-jarige Alexander is ondernemend. Van half zes 's ochtends tot half tien 's avonds is hij in de weer met zijn administratiekantoor. Al zo'n vijftien jaar lang helpt hij kleine zelfstandig ondernemers met hun boekhouding, facturatie, jaarrekeningen, accountancy, ondernemersadvies en soms zelfs schuldsanering. Inmiddels werken ook zijn vader en zijn vrouw in de zaak en verhuurt hij zichzelf op interim-basis. De zaken gaan goed. Zorgen over zijn maandelijks lasten of over 'later' hoeft Alexander eigenlijk niet te

hebben. Toch begon hij een tijdje geleden bewust met investeren voor de lange termijn. Met een heel specifiek doel, namelijk het verwezenlijken van zijn droom. “Ik wil ooit verhuizen naar de zon. Alle dagen goed weer, makkelijk rondkomen met pakweg tweeduizend euro netto per maand en alleen nog werken als ik daar zelf zin in heb.”

## VAKANTIEHUIS IN ITALIË

Om dat te bereiken, besloot Alexander in 2019 te investeren in vastgoed. “Als je je huis hypotheekvrij hebt, is geld

maken heel makkelijk”, wist Alexander. “Dat van ons werd getaxeerd op 8,5 ton. Daar hebben we tegen 1,36% rente een hypotheek van 7,7 ton op genomen. Met dat geld konden we aan de slag.” Met de opbrengst kocht hij een vakantiehuis in het zuiden van Italië, voor 260.000 euro. “Daar gaan we een paar keer per jaar zelf heen. We verhuren het zo'n 30 weken per jaar, daar komt al aardig wat geld uit. Daarnaast heb ik 80.000 euro geïnvesteerd in een autobedrijf van een klant van me. Ik ken die markt en het bedrijf, dus weet dat dat goed zit. Een andere klant met een timmerfabriek heb ik een financiering van 30.000 euro verstrekt als werkkapitaal en nog een derde klant een overbruggingskrediet van 25.000. Allemaal met een mooie rente.”

## RUST EN STABILITEIT

Zoekend naar meer investeringskansen keek Alexander op aanraden van zijn hypotheekadviseur in 2020 ook eens bij Mogelijk. “Ik ben geen type om dagelijks naar de beurskoersen te kijken of crypto's te traden. Ik heb liever rust en stabiliteit voor de langere termijn, waarbij ik kan terugvallen op notarisstukken. Dat is het fijne aan onroerend goed. Bij Mogelijk heb je als investeerder doorgaans een goede



Alexander Hendriks investeert in vastgoed met een heel duidelijk doel: “Ik wil ooit verhuizen naar de zon en alleen nog werken als ik daar zelf zin in heb.”



loan-to-value en eerste recht van hypotheek. Dus mocht het misgaan, dan heb je het pand als onderpand.” Via de wekelijkse ‘dinsdagochtendmail’ van Mogelijk zag Alexander in augustus 2020 een mooie kans: een financiering van 250.000 euro verstrekken voor een perceel en de bouw van een bedrijfspand in Bergen op Zoom. Hij sloot een deal voor tien jaar lang tegen 6,0 procent rente.

## GROTE STAP

Dit voorjaar zette Alexander nog een grote stap richting ‘de zon’ door een financiering te verstrekken aan een ondernemer die een oud hotel in Groningen wil herontwikkelen. De twee troffen elkaar, ook via Mogelijk, dankzij tussenkomst van financieel adviseur Mirjam Kreyns van Stapelfinancieringen. Mirjam: “Als tussenpersoon voor bedrijfs- en box 3-financieringen helpen wij ondernemers bij het vinden van sluitende financiering door het maken van slimme combinaties. Naast bancaire is dat bijvoorbeeld fintech, private equity en crowdfunding, vandaar onze naam. Deze ondernemer zocht € 620.000 financiering voor herfinanciering, renovatie en verduurzaming. Ik had haar ook al geholpen bij de aankoop. Omdat banken heel

terughoudend zijn bij horeca, klopte ze weer bij ons aan.”

## BIJNA NUL RISICO

Zoekend naar een oplossing kwam Mirjam bij Mogelijk uit. “Daar vind je mensen die denken in mogelijkheden, waardoor we deze financiering samen met Alexander hebben kunnen vormgeven.” Stapelen was hier niet nodig: Alexander kon het hele bedrag financieren. Hij had geen enkele bedenkingen bij het businessplan of het project: de cijfers en het vastgoed spraken voor zichzelf. “Een fors bedrag, ook hier 7 procent rente, recht van eerste hypotheek en een prima onderpand. Bijna nul risico, denk ik dan. En stel dat het zou mislukken, dan kan ik het altijd nog verkopen of overnemen en zelf gaan exploiteren.”

## TICKET NAAR DE ZON?

Met inmiddels ruim 1,2 miljoen uitstaand kapitaal tegen stevige rentes, kan Alexander zijn ticket naar de zon boeken? “Bijna!”, lacht hij. “We hebben nu elke maand zo'n 6.600 euro nettorendement. Punt is alleen: ik investeer het altijd direct weer, vaak al vóórdat het op mijn rekening staat. Bovendien wil ik ook andere ondernemers graag adviseren en

helpen bij dit soort investeringen. Dus we blijven nog even hier.”

**“Bij Mogelijk heb je als investeerder een goede loan-to-value en eerste recht van hypotheek. Mocht het misgaan, dan heb je het pand als onderpand”**

**“Ik ben geen type om dagelijks naar de beurskoersen te kijken. Ik heb liever rust en stabiliteit voor de langere termijn, waarbij ik kan terugvallen op notarisstukken”**

# VOOR DE ONDERNEMER



## Mogelijk financiert vastgoed in heel Nederland: makkelijk en flexibel

Bent u op zoek naar een zakelijke hypotheek voor uw bedrijfspand? Mogelijk Vastgoedfinancieringen koppelt ondernemers aan investeerders. Mogelijk financiert vastgoed in heel Nederland, zowel panden in grote steden als kleine dorpen. Zolang het kwalitatief en courant vastgoed is, financiert Mogelijk. Uw object is leidend en voor ons belangrijker dan cijfers. Bent u ondernemer of vastgoedbelegger en wilt u een zakelijke hypotheek tussen €50.000,- tot €10.000.000,-? Dan bent u van harte welkom bij Mogelijk. Overigens kunt u bij ons direct of met uw intermediair de hypotheek afsluiten.

## Uw 5 voordelen

- 1 Snelle realisatie
- 2 Financiering van objecten in heel Nederland
- 3 Lage aflossing
- 4 Direct uw hypotheek afsluiten met of zonder intermediair
- 5 Looptijden van 18 maanden tot 10 jaar

Scan de QR-code

Hoe denkt  
Mogelijk over  
het financieren  
van vastgoed?



# PROVADA

In oktober 2021 kon de PROVADA eindelijk de deuren weer openen. Mogelijk was ook van de partij.

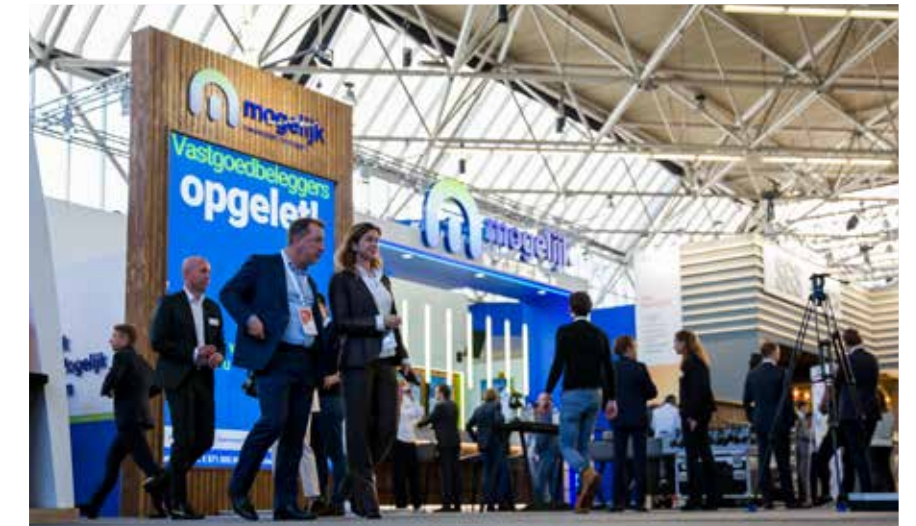
Persoonlijk contact staat bij Mogelijk hoog in het vaandel. Het is dan ook niet voor niets dat een groot Mogelijk-team de volle drie dagen op vastgoedbeurs PROVADA heeft doorgebracht. Zelfs na sluitingstijd van de beurs ging het netwerken onder het genot van een hapje en een drankje door.

### Laagdrempelig en dynamisch

“De dagen zijn erg intensief geweest, maar ontzettend leuk,” zegt Annemieke Schoonderwoerd, een van de drie grondleggers van Mogelijk. “Er hing een enorme positieve energie en iedereen vond het fijn om elkaar weer te kunnen zien en spreken. Met onze stand wilden we de drempel om kennis met ons te maken verlagen. Intermediairs, vastgoedbeleggers en investeerders kwamen spontaan bij onze stand langs om ons (beter) te leren kennen. Hier zijn ook concrete aanvragen uit voortgekomen. Er was vooral veel interesse voor de projectfinancieringen die we verstrekken.”

### Interessant gespreksforum

Mogelijk had verschillende activiteiten georganiseerd. Van een Mogelijk-quiz voor studenten en de dagelijks drukbezochte Mogelijk Mojito Borrel, tot een gespreksforum met als thema: ‘Vastgoedbelegger; kiest u voor achteroverleunen of herfinancieren?’ Maarten Bouwhuis, bekend van BNR Nieuwsradio, ging bij dit forum in gesprek met twee intermediairs en een vastgoedbelegger. “Zij spraken onder meer over de toegevoegde waarde van een intermediair voor een vastgoedbelegger als het gaat



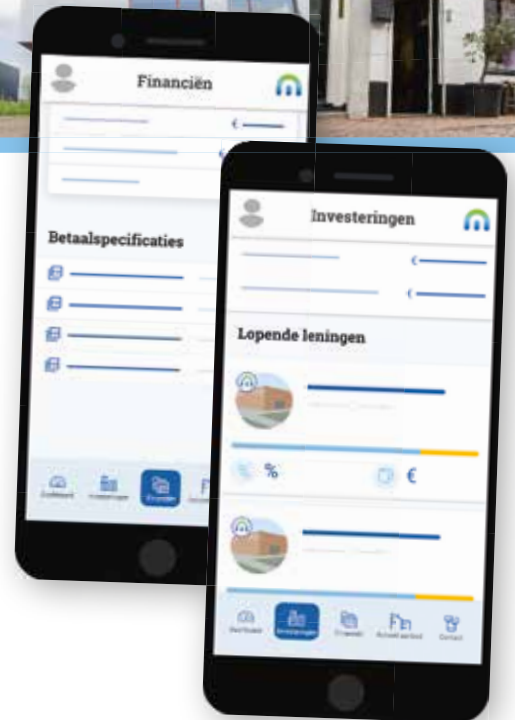
om het financieren van een nieuw pand of het herfinancieren van een portefeuille. De zaal zat vol met bezoekers die na afloop nog wilden doorpraten.” De Mogelijk-stand was ook de opnamestudio van het BNR Nieuwsradio-programma ‘Vastgoed Gezocht’. Presentator Maarten Bouwhuis en co-host Maarten de Gruyter gingen in op de ontwikkelingen in de woningmarkt en de problematiek hieromtrent. De reacties van bezoekers

en standhouders waren volgens Annemieke overweldigend. “Deze PROVADA was één groot succes!”

“Geweldig om bestaande en nieuwe klanten weer fysiek te ontmoeten”



**De nieuwe Mogelijk-app**  
**24/7 grip**  
**op uw**  
**investeringen**



Met de nieuwe Mogelijk-app heeft u met één druk op de knop een compleet overzicht van lopende en afgeloste leningen, (toekomstige) stortingen, actueel aanbod van investeringsaanbiedingen en kunt u betaalspecificaties uit het verleden bekijken. Breng uw gehele portefeuille naar uw broekzak, wel zo makkelijk.

**App downloaden?**  
U vindt onze  
**Mogelijk-app** in  
de **App Store**  
(Apple) of **Google**  
**Play** (Android).

