



PEER-TO-PEER FINANCIERING VOOR ZAKELIJKE HYPOTHEKEN

Hypotheekadviseur, maak het Mogelijk voor ondernemers!

De bankencrisis van 2008 heeft het voor ondernemers aanzienlijk lastiger gemaakt om een zakelijke hypotheek af te sluiten. Dat inspireerde ondernemer Maarten Rövekamp om peer-to-peer financiering aan te bieden. De ene ondernemer investeert geld en krijgt rendement. De andere ondernemer betaalt rente en krijgt een hypotheek. Een gouden formule die resulteerde in het succesvolle bedrijf Mogelijk Vastgoedfinancieringen. Een formule waarvan ook hypotheekadviseurs kunnen profiteren.

Mogelijk Vastgoedfinancieringen is in 2016 opgericht door Maarten Rövekamp, Pablo de Loor en Annemieke Schoonderwoerd. De drie ondernemers signaleerden een groeiende behoefte aan alternatieve vastgoedfinanciering onder ondernemers. Daarnaast zagen ze de wens van investeerders om op een veilige manier geld te laten renderen.

Mogelijk liet ondernemers en investeerders op haar platform samenkomen en bood daarmee 'peer-to-peer' financiering. Een alternatieve financieringsvorm waar geen bank meer aan te pas komt.

Hoe werkt het?

Bij peer-to-peer financiering wordt het vastgoed gefinancierd door een private investeerder in plaats van door een bank. De ondernemer die de financiering aangaat, kan het pand zelf bedrijfsmatig betrekken of het pand verhuren.

De lener betaalt gemiddeld 6,5% rente, mag

altijd boetevrij aflossen en leent meestal voor een periode van 10 jaar. De investeerder krijgt als zekerheid altijd het eerste

en verzorgt de hypotheekadministratie. Alles verloopt uitermate gestructureerd, waardoor een ondernemer zelfs al binnen 5

De helft van onze zakelijke peer-to-peer hypotheek wordt door hypotheekadviseurs afgesloten

recht van hypotheek en ontvangt gemiddeld 6% rendement.

Uiteraard zijn daarbij alle nodige zekerheden ingebouwd. De hypotheekakte passeert bijvoorbeeld officieel bij de notaris.

Mogelijk fungeert in dit proces als intermediair, bemiddelt bij de totstandkoming van de financiering

dagen een hypotheek kan hebben.

Klop daarvoor maar eens aan bij een bank, die er toch al snel 6 tot 8 weken over doet!

- Iedere dinsdag wordt om 9.00 uur het onroerend goed aangeboden aan investeerders
- Om 11.00 uur kan de investeerder een investeringsaanbieding claimen

- De investeerder ontvangt binnen een half uur na het claimen een acceptatieformulier ter ondertekening
- De notaris ziet via een scherm op zijn kantoor hoeveel hypotheek voor hem in de pijplijn staan
- Binnen 5 dagen kan de hypotheek passeren

Herfinanciering van zakelijke panden

Een ondernemer kan behoefte hebben aan extra kapitaal, bijvoorbeeld om te investeren in de uitbreiding van zijn bedrijf of voor de aanschaf van

pand, dan kan de restschuld via de notaris worden geroyeerd en worden meegenomen in de nieuwe hypotheek.

Financiering van nieuwbouw

Ook bij nieuwbouw van een zakelijk pand is een peer-to-peer hypotheek mogelijk. Een deel van de leensom wordt dan bij het passeren bij de notaris direct vrijgegeven.

Het restant wordt door de investeerder in depot gehouden. Voor het in depot houden van het restant ontvangt de investeerder 2% rente op jaarbasis. Mogelijk fungeert gedurende de bouw



machines. Heeft deze ondernemer een zakelijk pand dat vrij is van hypotheek, dan kan hij op dat pand een peer-to-peer hypotheek afsluiten om liquiditeiten te vergaren.

Rust er nog een resthypotheek op het

als intermediair bij de afhandeling van de aanvullende termijnfacturen. De vrijgegeven delen van de leensom worden direct rentedragend. En ook bij nieuwbouw krijgt de investeerder uiteraard het eerste recht van hypotheek.

Over Mogelijk Vastgoedfinancieringen

Mogelijk financiert vastgoed in heel Nederland en bemiddelt bij hypotheek van 50.000 tot 1.000.000 euro. Standaard worden panden tot 75% gefinancierd. Voor panden die worden aangekocht voor de verhuur is dat percentage 80%. Inmiddels heeft het bedrijf ruim 1.600 objecten gefinancierd met een gemiddelde hypotheek van 180.000 euro en een totale financieringswaarde van 290 miljoen euro. In het bestaan van het bedrijf heeft slechts één keer een executie plaatsgevonden en één beëindiging door een faillissement. In beide gevallen hebben de investeerders hun geld teruggekregen. In 2021 verwacht Mogelijk ter waarde van 400 miljoen euro te financieren.

Interessant voor hypotheekadviseurs

De helft van de zakelijke peer-to-peer hypotheek van Mogelijk wordt door hypotheekadviseurs afgesloten. Hypotheekadviseurs brengen immers hun eigen adviesfee bij de klant in rekening. Dus waarom alleen een bankhypotheek adviseren als er ook andere opties zijn die flexibeler en sneller zijn? Een peer-to-peer hypotheek kost de ondernemer gemiddeld weliswaar iets meer. Maar hij krijgt daarvoor snelheid en flexibiliteit terug. En een hypotheek! Want of de bank überhaupt wil financieren, is ook in de huidige markt nog steeds de vraag. **lf**