

'Duitse vastgoedmarkt biedt kansen voor ondernemers én investeerders'

21-10-2025 11:28



Collin Crowdfund zet vol in op groei in Duitsland. De vastgoedmarkt daar blijkt groter, diverser en interessanter dan verwacht. We spreken met Rick van Griensven, Manager Financiering bij Collin Crowdfund, over de kansen voor ondernemers, intermediairs en investeerders.

Waarom heeft Collin de stap naar Duitsland gezet?

Rick van Griensven: "Onze ambities reiken verder dan de Nederlandse grens. We zagen dat Duitse ondernemers steeds vaker op zoek zijn naar alternatieve financieringsvormen, zeker in het vastgoed. Traditionele banken zijn daar net als hier terughoudender geworden. Voor ons was dit hét moment om met een vestiging in Düsseldorf de markt te betreden. Dat bleek een schot in de roos."



Hoe ziet de markt er in Duitsland uit?

“Wat opvalt is dat de projecten groter zijn. In Nederland financieren we gemiddeld rond de één miljoen euro per project. In Duitsland ligt dat al snel rond de twee miljoen euro. Voor ons en onze investeerders levert dat schaalvoordelen op: liever een aantal grotere, overzichtelijke projecten dan heel veel kleine dossiers. Bovendien zijn de rentes daar aantrekkelijk omdat private-debt-financieringen, anders dan in Nederland, niet zijn toegestaan. Onze propositie wordt daardoor goed ontvangen.”

Welke vormen van vastgoedfinanciering zijn populair?

“Eigenlijk financieren we in Duitsland hetzelfde brede palet als in Nederland. Denk aan bedrijfspanden voor eigen gebruik, beleggingsvastgoed, zorgvastgoed en retail. Daarnaast zien we veel aanvragen voor transformaties en (her)ontwikkelingen.



Hoe snel kan een ondernemer rekenen op financiering?

“Dat is een van onze grootste pluspunten. Waar banken vaak maanden nodig hebben, ronden wij een vastgoedfinanciering doorgaans binnen twee tot vier weken af. Laatst financierden we een project van drie miljoen euro – een ondernemer die door de bank was afgewezen. Binnen drie weken stond het volledige bedrag via crowdfunding op de rekening. Dat is de kracht van ons netwerk van investeerders.”

Wat betekent dit voor intermediairs?

“Voor intermediairs liggen hier enorme kansen. Hun klanten lopen steeds vaker vast bij traditionele financiers. Door de samenwerking met Collin kunnen zij toch oplossingen bieden. We zien intermediairs dan ook steeds vaker aanvragen uit Duitsland begeleiden. Samen zorgen we ervoor dat ondernemers aan beide zijden van de grens toegang krijgen tot passende financiering.”

Wat zijn de ambities voor 2025 en verder?

“We willen dit jaar in Duitsland richting de honderd miljoen euro aan financieringen realiseren. Dat is ambitieus, maar gezien de vraag en de kwaliteit van het aanbod zeker haalbaar. Voor onze investeerders betekent dit dat ze toegang krijgen tot meer projecten. Voor ondernemers betekent het dat hun groeiplannen werkelijkheid worden. Uiteindelijk bouwen we hiermee aan een solide basis voor verdere groei.”