VASTGOED JOURNAAL

'Duitsers vinden ons product verfrissend'

26-10-2026 10:53



Mogelijk Vastgoedfinancieringen kiest voor expansie in het buitenland. Na België betreedt Mogelijk stap voor stap, maar met een duidelijke ambitie de Duitse markt. ‘Duitsers vinden ons product heel verfrissend’, aldus Directeur Internationaal Herman Tange.

"Een nieuwkomer krijgt bij de Sparkassen en Volksbanken moeilijk een voet tussen de deur"

Herman Tange is sinds vorig jaar werkzaam bij Mogelijk. De afgelopen tijd heeft hij zich met name bezig gehouden met het verkennen van de kansen op de Duitse vastgoedfinancieringsmarkt en het openen van een eerste vestiging in Oberhausen. ‘Wij zien dat het beleid van Duitse banken verandert. Ze worden kritischer op wat ze wel of niet willen financieren. Dat proces lijkt op wat de Nederlandse grootbanken een aantal jaren geleden onder meer onder invloed van de Basel-regels hebben doorgemaakt. Ik werkte indertijd bij ING en veel leningen waren door die nieuwe regels niet meer of alleen nog moeizaam haalbaar. In Nederland heeft dat mede gezorgd voor een sterke groei van de non-bancaire financieringsmarkt. Wij en tal van collega-bedrijven bieden vandaag een aantrekkelijke aanvulling op het aanbod van de traditionele banken. Datzelfde zie ik nu in ons buurlanden gebeuren. Duitse ondernemers moeten op zoek naar andere manieren om hun financiering rond te krijgen. Daardoor komt de non-bancaire financieringsmarkt verder tot leven, Britse debt funds zijn overigens al decennia actief op de Duitse markt. Bovendien – en dat horen we van onze eerste klanten – zijn de traditionele, vaak regionale banken niet heel toegankelijk voor nieuwe klanten. Ze doen wel zaken met de ondernemers die ze lang en goed kennen, maar een nieuwkomer krijgt moeilijk een voet tussen de deur. Beide

signalen maken dat we goede kansen zien om zakelijke vastgoedfinancieringen in Duitsland ‘möglich zu machen’.’



Identiek product

De op de Duitse markt aangeboden financieringsvorm is vrijwel identiek aan het product waar Mogelijk in Nederland groot mee is geworden. ‘Wij richten ons op de financiering van portefeuilles met huurwoningen én zakelijk vastgoed. Op dit moment financieren wij de aankoop van een hotel in de Moezelstreek. We doen daarbij heel graag de wat kleinere tickets, leningen van anderhalve ton tot maximaal vijf miljoen euro. Deze leningen hebben, zoals we in Nederland gewend zijn een looptijd tot maximaal vijf jaar. Daarna zal sprake zijn van aflossing of herfinanciering. Wij doen in Duitsland nog geen financiering van projectontwikkeling. Voor financiering van volledige nieuwbouw kunnen partijen dus niet bij ons terecht. Bij transformatie van bestaande gebouwen naar bijvoorbeeld woningen of een nieuwe functie bieden we wel mogelijkheden.’

Het product slaat aan, merkt Tange. ‘Klanten voelen zich aangesproken door het ontbreken van een verplichte tussentijdse aflossing, een helder antwoord of iets kan en een vast aanspreekpunt. In eerste aanleg hebben we de blik gericht op de deelstaat Nordrhein-Westfalen. Daarvoor hebben we een kantoor geopend in Oberhausen, dicht bij de Nederlandse grens. Vandaaruit is onze Countrymanager Tobias Kroll met zijn

vierkoppige team actief bezig intermediairs te interesseren voor ons product. We zijn, zo blijkt in de praktijk, beslist concurrerend. Duitse banken kennen doorgaans een verplichte jaarlijkse aflossing, de Tilgung. Bij ons betaalt de klant allen rente en lost hij aan het eind van de looptijd in één keer af. Dat geeft ondernemers meer financiële ruimte. En zoals gezegd, we willen hard groeien, maar nooit ten koste van de kwaliteit. We hebben een naam hoog te houden en bouwen bij buitenlandse leningen extra garanties in, houden rekening met het feit dat in Duitsland juridische procedures meer tijd kosten en checken met behulp van een gerenommeerde internationale partij de achtergrond van de geldnemer. Dat vertaalt zich in een iets hoger tarief, maar omdat er geen verplichte aflossing is, blijven de maandlasten voor de ondernemer acceptabel.' Hij ziet – nog zonder omvangrijke marketinginspanningen - het aantal aanvragen vanuit de Bondsrepubliek gestaag toenemen. 'Aanvankelijk hadden we vooral te maken met klanten die we vanuit onze business in Nederland en België al langer kennen en die over de grens zaken willen doen, denk aan particuliere beleggers die een woningportefeuille hebben uitgepond in ons land en die elders nieuwe investeringen zoeken. Zij komen er bij die traditionele Sparkassen en Volksbanken niet tussen. Wij trekken graag met ze op. En de laatste tijd zien we ook aanvragen van voor ons nieuwe partijen. Voor dit jaar zitten we al op meer dan 125 aanvragen voor meer dan € 350 miljoen aan leningen.'



Lokale specialisten

"We willen we de komende jaren dé partij worden voor ondernemers die bij hun bank niet verder komen"

Meer weten over financieren in Duitsland? Doe de quickscan op mogelijk.nl of neem contact met ons op"

Natuurlijk, Duitsland is Nederland niet, benadrukt Tange. Hij is door een baan eerder bij een Duits investeringsplatform vertrouwd met de uitdagingen in het land. ‘Bij de buren is sprake van meer bureaucratie en is digitalisering minder ver gevorderd. Ook wet- en regelgeving en handelspraktijken verschillen van wat we in Nederland gewend zijn. Denk bijvoorbeeld aan het Kadaster, notariaat en taxaties. Juist daarom werken we met goed ingevoerde lokale specialisten en bouwen we aan een sterk netwerk. Zo weten we ook in Duitsland onze weg te vinden en kunnen we er op onze eigen manier zaken doen: pragmatisch, persoonlijk en no-nonsense.’

Naast het verstrekken van leningen, hoopt Mogelijk Duitse investeerders te interesseren voor haar vastgoedfondsen. ‘We zien dat Duitse partijen interesse tonen in onze fondsen; kortgeleden hebben we de eerste Duitse investeerders verwelkomd op één van onze investeringsevenementen.’ En daarna verder naar andere landen? ‘We hebben een Europese vergunning. Uitbreiding kan op enig moment aan de orde komen, maar vooralsnog beperken we ons tot België - daar hebben we kortgeleden de grens van honderd miljoen aan financiering gepasseerd - en verdere groei in Duitsland. Daar willen we de komende jaren dé partij worden voor ondernemers die bij hun bank niet verder komen.’