



Kennissessie Duitsland

Welkom!

Verder met
vastgoedfinanciering



Even voorstellen

Herman Tange

Directeur Internationaal





Voordat we de inhoud induiken, eerst kort de structuur van het verhaal.

We nemen jullie mee langs **drie logische stappen**, die op elkaar voortbouwen. Het doel is niet om alles te behandelen, maar om context te geven waar **kansen voor intermediairs** ontstaan.

Deel 1 zoomt uit:

Duitsland als markt. Waar staan we macro-economisch en wat betekent dat concreet voor commercieel vastgoed?

Deel 2 gaat over het **financieringslandschap**:

De rol van banken, waarom zij terughoudender zijn, en hoe de non-bancaire markt zich ontwikkelt.

Deel 3 zoomt weer in op **Mogelijk in Duitsland**:

Onze positionering, het product, hoe we risico's managen en welke kansen we nu al in de dealflow zien.

Het geheel is bedoeld om jullie handvatten te geven: waar liggen nú realistische deals, en waar voegen wij samen waarde toe.

Deel 1

Duitsland als nieuwe markt voor Mogelijk

 **möglich**
Finanziert Immobilien

De Duitse economie



Om het speelveld goed te begrijpen, eerst kort de Duitse economie in vogelvlucht.

Duitsland is **economisch groot en diep**.

Niet één homogene markt, maar een combinatie van sterke regio's met een brede industriële en zakelijke basis.

De **economische omvang en bevolkingsgrootte** zorgen voor een structureel grote vraag naar commercieel vastgoed:

bedrijfsmatig, logistiek, kantoren en gemengd gebruik.

Tegelijk zien we dat de **groei onder druk staat**.

Hogere energieprijzen, rente en geopolitieke onzekerheid hebben impact op investeringsbereidheid en financiering.

Dat betekent niet dat de markt zwak is, maar wel dat **selectiviteit toeneemt**.

Kapitaal stroomt minder vanzelfsprekend, risico wordt scherper beoordeeld.

Voor vastgoed en financiering betekent dit:

grote markt, veel onderliggende vraag, maar met meer frictie — en juist daardoor meer ruimte voor goed gestructureerde oplossingen.

Kortom: Duitsland is geen snelle groeiemarkt, maar een diepe, robuuste markt waar discipline en structuur het verschil maken.

Macro vertaalt zich naar vastgoed



Centrale thema's

- Inflatie, hogere financieringskosten
- Transactievolume OG fors lager sinds 2021
- Prijsaanpassing ongoing, vooral bij core/core+
- Herfinancieringsgolf
- Cashflow en kwaliteit leidend

De macro-economische omgeving werkt in Duitsland momenteel vrijwel één-op-één door in commercieel vastgoed.

Inflatie en hogere financieringskosten hebben directe impact op haalbaarheid. Leverage gaat omlaag, debt service gaat omhoog — en daarmee verandert de hele rekensom.

Het **transactievolume in commercieel vastgoed ligt fors lager sinds 2021**. Niet omdat de markt stilvalt, maar omdat partijen voorzichtiger zijn en wachten op duidelijkere prijsniveaus.

De **prijsaanpassing is nog gaande**, met name bij **core en core+ vastgoed**. Segmenten die lange tijd als 'veilig' werden gezien, worden nu opnieuw beoordeeld op rendement en risico.

Wat daardoor weer centraal staat, is **cashflow en kwaliteit**.

Objecten met stabiele huurinkomsten, goede locaties en toekomstbestendige functies blijven financierbaar; de rest valt sneller af.

Voor financiers en intermediairs betekent dit: minder volume, maar scherpere selectie — en juist daar ontstaat toegevoegde waarde.

Commercieel vastgoed: waar in de cyclus?

We zitten midden in de resetfase

- Prijsontdekking nog niet klaar
- Banken afwachtend
- Non-core assets onder druk
- Kansen voor kapitaal met discipline



möglich
Finanziert Immobilien

Als we dit plaatsen in de vastgoedcyclus, dan zitten we duidelijk midden in de resetfase.

Prijsontdekking is nog niet klaar.

De markt zoekt nog steeds naar een nieuw evenwicht tussen rente, waarde en rendement. Dat proces verloopt gefaseerd en verschilt per segment en regio.

Banken zijn afwachtend.

Niet omdat er geen deals zijn, maar omdat risk committees en beleidskaders achter de markt aanlopen. Dat remt vooral herfinancieringen en maakt doorlooptijden lang.

Non-core assets staan onder druk.

Objecten met korte huurcontracten, functionele veroudering of locatierisico worden sneller geraakt. Core en core+ corrigeren ook, maar meer gecontroleerd.

Tegelijkertijd ontstaan **kansen voor kapitaal met discipline.**

Niet voor iedereen, wel voor partijen die scherp kijken naar cashflow, leverage en exit-opties.

Deel 2 Financieringslandschap

Na de marktcontext zoomen we nu in op het financieringslandschap.

Tot voor kort werd **commercieel vastgoed in Duitsland vrijwel volledig door banken gefinancierd**.

Dat model staat nu onder druk.

Banken zijn niet verdwenen, maar **opereren anders**:
striktere regelgeving, aangescherpte risicolimieten en een duidelijke voorkeur voor bestaande klanten.

Tegelijkertijd groeit de **vraag naar alternatief kapitaal**, vooral bij: herfinancieringen, sub-€10 mln tickets en situaties die net buiten bankpolicy vallen.

Dit is de context waarin **non-bancaire financiers** terrein winnen — niet door hogere risico's te nemen, maar door **anders te structureren**.

In dit deel laten we zien waar banken afhaken, waar non-bank kapitaal het verschil kan maken, en waar voor intermediairs nu concrete commerciële kansen liggen.

Terugtrekkende banken



Duitsland ≈ Nederland 10 jaar geleden

- Basel-regelgeving drukt op CRE-exposure
- Interne risk limits aangescherpt
- Focus op bestaande klanten
- Lange doorlooptijden, lage flexibiliteit

Wat we nu concreet zien, is dat banken structureel een stap terug doen in CRE.

Basel-regelgeving en kapitaaleisen drukken op commerciële vastgoed-exposure. Banken moeten scherper kiezen waar ze hun balans inzetten.

Tegelijk zijn **interne risk limits aangescherpt**.

Niet alleen op LTV, maar ook op sector, looptijd en ticket size.

De focus ligt steeds meer op **bestaande klanten en grotere tickets**.

Nieuwe relaties, buitenlandse structuren of sub-€10 mln leningen vallen sneller af.

Dit vertaalt zich in **lange doorlooptijden en lage flexibiliteit**.

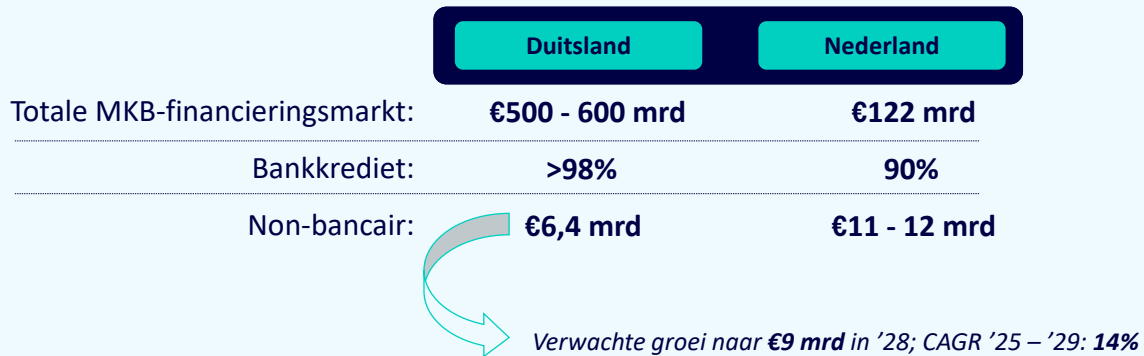
Zelfs bij kwalitatief goede assets duurt besluitvorming lang — of blijft het antwoord simpelweg “nee”.

Belangrijk punt: banken verdwijnen niet, maar hun rol verschuift.

En precies in dat gat ontstaat ruimte voor **non-bancair kapitaal met discipline** — en voor intermediairs die die brug kunnen slaan.

Marktpotentieel Duitsland

Non-bancaire financiering heeft potentie



möglich
Finanziert Immobilien

Als we kijken naar het financieringslandschap, dan zien we dat non-bancaire financiering in Duitsland nog relatief klein is — maar wel hard groeit.

Duitsland kent traditioneel een **zeer hoge bankdominantie** in MKB- en vastgoedfinanciering. Dat is historisch zo gegroeid, maar staat nu duidelijk onder druk.

Wat opvalt, is dat het **non-bancaire segment nog een klein deel van de totale markt** vertegenwoordigt, zeker vergeleken met Nederland.

Tegelijkertijd laat de markt **structurele groei** zien.

Die groei wordt gedreven door:

terugtrekkende banken, strengere regelgeving, en ondernemers die wél goede assets hebben, maar **net buiten bankpolicy vallen**.

Belangrijk punt voor intermediairs:

het zichtbare alternatieve aanbod richt zich vaak op hogere risico's — development, mezzanine of unsecured structuren.

Het segment **senior / first-lien CRE onder €5–10 miljoen** is in Duitsland **nog nauwelijks schaalbaar ingevuld**.

Dat is precies waar de white space zit.

Bottom line: dit is geen verzadigde markt.

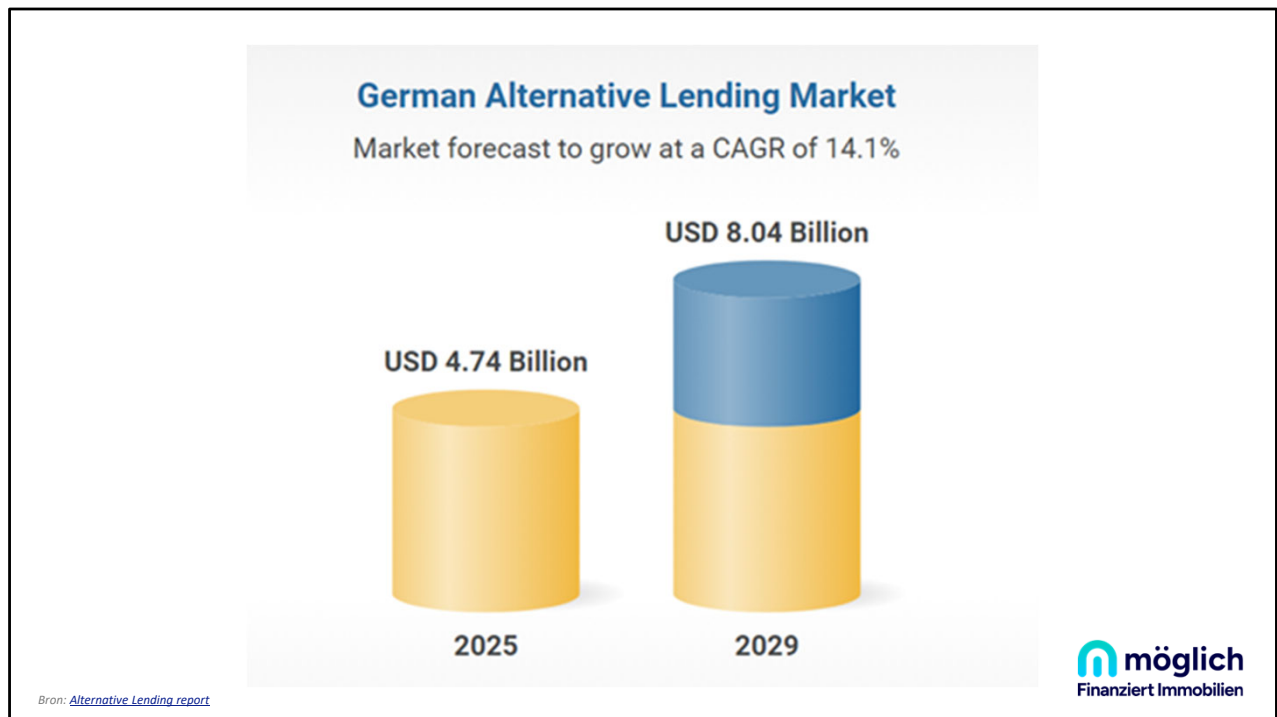
Het is een markt waar **professioneel gestructureerd non-bank kapitaal** nog echt verschil kan maken — juist in samenwerking met intermediairs.

Voor jullie betekent dit:

minder concurrentie dan in Nederland,

maar wel **meer behoefte aan inhoudelijke begeleiding en structuur** aan de voorkant.

En dat is precies waar wij samen waarde kunnen creëren.



Als je dit combineert met wat we net zagen, wordt één ding duidelijk.

Duitsland is nog steeds **sterk bankgedomineerd**, maar banken trekken zich zichtbaar terug uit een deel van de CRE-markt.

Niet abrupt, maar structureel.

Met name **sub-€10 miljoen CRE-leningen** vallen steeds vaker buiten bankpolicy: te klein, te bewerkelijk, of niet passend binnen aangescherpte risicolimieten.

Het alternatieve aanbod dat je wél ziet, zit vaak **hoger in risico**: development, mezzanine of dure platformfinanciering.

Senior, first-lien non-bank CRE met bankdiscipline is nauwelijks schaalbaar ingevuld.

Dat is precies de **white space** die ontstaat.

En dat is de context waarin wij ons positioneren.

Bron: [Alternative Lending report](#)

Impact op ondernemers & intermediairs



Financieringsgap

- Minder bankfinanciering
 - Meer eigen inbreng vereist
 - Deals stranden niet op kwaliteit, maar op structuur
 - Intermediair zoekt alternatief kapitaal
- Hordes voor Nederlandse ondernemers

Wat betekent dit alles nu concreet voor ondernemers en voor jullie als intermediairs?

Door de terughoudendheid van banken ontstaat er een **financieringsgap**.
Niet omdat deals slecht zijn, maar omdat ze **niet meer passen binnen bankpolicy**.

Ondernemers krijgen te maken met:

minder bankfinanciering,

meer eigen inbreng,

en strengere eisen aan structuur en documentatie.

Veel deals stranden daardoor **niet op kwaliteit van het vastgoed**,
maar op **structuur, timing of ticket size**.

Dat verschuift de rol van de intermediair.

Van “bank zoeken” naar **structureren, selecteren en het juiste kapitaal koppelen**.

Juist in deze markt wordt de toegevoegde waarde van de intermediair groter, niet kleiner.

Met name voor **Nederlandse ondernemers die in Duitsland actief zijn**, zien we extra hordes:
grote banken zijn terughoudend met buitenlands inkomen,
lokale banken focussen op bestaande klanten,
en structuren zonder Duits track record vallen snel af.

Dit is precies het spanningsveld waar non-bancair kapitaal, mits goed gestructureerd, het verschil kan maken

Deel 3

Mogelijk in Duitsland

 **möglich**
Finanziert Immobilien

Na de markt en het financieringslandschap zoomen we nu in op onze rol daarin.

In **Deel 3** laten we zien **hoe Möglich zich positioneert in Duitsland**.

Niet als experiment, maar als een bewuste stap vanuit een duidelijke visie op risico en structuur.

We doen dit omdat we zien dat:

- goede deals blijven liggen,
- banken structureel terughoudender zijn,
- en ondernemers en intermediairs behoefte hebben aan **duidelijk, voorspelbaar kapitaal**.

In dit deel gaan we in op:

- onze **positionering** tussen banken en high-risk alternatieven,
- het **product en de randvoorwaarden**,
- hoe we **risico's managen** in de Duitse context,
- en wat we nu al zien in de **eerste aanvragen en patronen**.

Het doel is niet om alles te beloven, maar om helder te zijn:

waar passen wij wél — en waar juist niet.

Waarom Mogelijk in Duitsland past



Markt opent

Volgen klant, ruimte pakken



Ervaring

Non-bancaire financieringen



Snelheid

Digitaal, transparant en gefocust



Waarom past Mogelijk juist nú goed in de Duitse markt? Dat komt eigenlijk neer op drie dingen.

Ten eerste: de markt opent.

Banken trekken zich terug uit delen van de CRE-markt.

Ondernemers blijven actief, maar lopen vast op bankpolicy.

Wij volgen de klant en **pakken de ruimte die ontstaat**, zonder het risico op te rekken.

Ten tweede: ervaring.

Mogelijk is geen nieuwkomer in non-bancaire financiering.

We hebben jarenlange ervaring met **asset-based lending**, lage LTV's en strakke risicokaders.

Dat maakt ons juist geschikt voor een markt die minder vergevingsgezind is geworden.

Ten derde: snelheid.

We werken **digitaal, transparant en gefocust**.

Geen eindeloze kredietcommissies of onduidelijke doorlooptijden.

Voor intermediairs betekent dat: **snel duidelijkheid richting de klant**.

De combinatie van een openende markt, bewezen ervaring en snelheid is wat ons onderscheidt.

Niet om alles te financieren — maar om de juiste deals wél te doen

Positionering van Mogelijk

Tussen banken (conservatief) en platforms (hoger risico, duur)



möglich
Finanziert Immobilien

Waar positioneren wij ons nu precies in dit speelveld?

Aan de ene kant zie je **banken**:

conservatief, lage pricing, maar traag, selectief en steeds minder bereid om sub-€10 mln CRE te doen.

Aan de andere kant zie je **platforms en high-risk alternatieven**:

sneller, maar vaak duurder, hogere leverage, en met meer risico in structuur of zekerheden.

Mogelijk zit daar bewust tussenin.

Wij combineren **bankdiscipline** met **non-bank snelheid**.

Concreet betekent dat:

Senior / first-lien financieringen

Conservatieve LTV's (≤65%)

Focus op waarde en cashflow

Geen development- of herontwikkelrisico

We proberen dus niet de goedkoopste te zijn, en ook niet de meest agressieve.

We willen **voorspelbaar, uitlegbaar en robuust** zijn — voor ondernemer én intermediair.

Onze rol is niet om banken te vervangen, maar om het gat op te vullen dat zij laten vallen.

En juist in deze fase van de markt is dat een **relevante en duurzame positie**.

Dat maakt ons geen opportunistische lender, maar een structurele partner.

Twee funding sporen



Een belangrijk element onder onze Duitse propositie is hoe wij ons funding technisch hebben ingericht.

Möglich werkt met **twee complementaire funding-sporen**:

één via **AIFMD** en één via **ECSP**.

Dat geeft ons flexibiliteit én schaal, zonder concessies aan toezicht of governance.

Het **AIFMD-spoor** gebruiken we voor:

grotere en meer geconcentreerde exposure, professionele beleggers, en langere looptijden.

Dit zorgt voor **stabiliteit en continuïteit** in funding.

Het **ECSP-spoor** gebruiken we voor:

brede spreiding, kortere looptijden, en directe betrokkenheid van beleggers per lening.

Dit geeft **snelheid en transparantie**.

Beide sporen vallen onder **Europees gereguleerd toezicht** en worden aangestuurd vanuit één centraal risicokader.

Er is dus **één kredietfilosofie**, geen versnippering.

“Voor intermediairs betekent dit vooral: zekerheid.”

Zekerheid dat funding beschikbaar is,

dat structuren uitlegbaar zijn,

en dat we niet afhankelijk zijn van één kapitaalbron.

Dit is ook waarom we **consistent kunnen zijn** in Duitsland:

dezelfde discipline, dezelfde randvoorwaarden, ongeacht het funding-spoor.

Kortom: twee routes, één risicokader — en voorspelbaarheid voor jullie en de klant.

Product

De kern

- Commercieel vastgoed
- Focus op waarde & cashflow
- Geheel Duitsland

Good to know

- Taxatie obv ImmoWertV / RICS
- Hoge eisen aan object & locatie
- Conservatieve LTV

Goed vergelijkbaar met Nederland



Dan nu concreet: wat is ons product in Duitsland?

In de kern is het **goed vergelijkbaar met Nederland**.

We doen **senior vastgoedfinancieringen**, met focus op **waarde en cashflow**.

We richten ons op **commercieel vastgoed** door heel Duitsland.

Marketingfocus ligt op **NRW**, maar deals kunnen **pan-Duitsland** plaatsvinden.

Wat belangrijk is om te weten:

Taxaties vinden plaats op basis van **ImmoWertV** en/of **RICS**.

We hanteren **hoge eisen aan object en locatie**.

En we werken met **conservatieve LTV's**.

Een belangrijk verschil met Nederland is het **juridische kader**.

Duitsland heeft een **sterk rechtssysteem**, maar procedures zijn **traag**.

Uitwinning kost tijd en kan worden vertraagd door juridische tactieken.

Daarom zijn **buffer, waardering en structuur** bij ons geen formaliteit, maar essentieel.

Kortom: hetzelfde product-DNA als in Nederland, maar toegepast met extra discipline passend bij de Duitse realiteit.

Eerste leads 🇩🇪



Bedrijfsmatig



Kantoren



Voor verhuur



Hotel



Zorg



Industriepark

möglich
Finanziert Immobilien

Wat zien we nu al in de eerste aanvragen?

De eerste dealflow laat een **duidelijk patroon** zien.

Het gaat vooral om **bedrijfsmatig vastgoed, kantoren, verhuurvastgoed, hotels en zorg**.

Veel aanvragen zijn **herfinancieringen en aankopen**. Mooie spreiding van soorten.

Niet omdat de asset slecht is, maar omdat bestaande banken afhaken of voorwaarden aanscherpen.

Wat opvalt, is dat dit vaak **goede objecten** zijn:

met bestaande cashflow,

maar met een structuur die net niet meer past binnen bankpolicy.

Regionaal zien we een duidelijke **zwaarte in NRW**,

maar de aanvragen komen **uit heel Duitsland**.

“Dit bevestigt voor ons twee dingen.”

Eén: de financieringsgap is reëel.

Twee: er is nu al concrete **dealflow waar intermediairs direct op kunnen aanhaken**.

Dit zijn geen hypothetische kansen — dit zijn cases die nú spelen.



Als je alles bij elkaar optelt, dan is dit het moment.

De **Duitse markt is groot**, in beweging en structureel aan het veranderen.

Banken trekken zich terug, maar de vraag naar solide vastgoedfinanciering blijft onverminderd groot.

De **financieringsgap is geen theorie**, die is er nu.

We zien concrete aanvragen, herkenbare assets en ondernemers die door willen — maar vastlopen in de traditionele kanalen.

Mogelijk staat hier **niet alleen**.

Juist samen met **intermediairs** kunnen we deze markt stap voor stap ontsluiten: met discipline, snelheid en duidelijke structuren.

Wij brengen:

ervaring in non-bancaire financiering, een bewezen risicokader, en toegang tot stabiele funding.

Jullie brengen:

de klantrelatie, lokale kennis, en de cases die nú spelen.

Dit is het begin van een structurele markt, waarin we samen positie kunnen opbouwen.

Met Mogelijk — samen de Duitse markt veroveren

