

## 'Bedrijven staan klaar om ontwikkelaars te voorzien van eigen vermogen'

13-09-2017 09:28

**Voor projectontwikkelaars zijn meer alternatieve financieringsoplossingen beschikbaar dan bijvoorbeeld alleen traditionele bankleningen. Daan Reekers van Adelaer Real Estate vertelt in Vastgoedjournaal over hoe hij ontwikkelaars vooruit helpt door het overgrote deel van het eigen vermogen te verstrekken.**

De vastgoedmarkt is dynamisch maar de financieringsmarkt voor ontwikkelaars en beleggers is niet minder dynamisch. Er zijn inmiddels zoveel alternatieve financieringsmogelijkheden beschikbaar dat vastgoedpartijen zich niet uitsluitend tot hun huisbank hoeven te wenden.

In Nederland is Adelaer, Financial Architects In Real Estate, in de financieringsmarkt gesprongen en heeft zich in de laatste 3 jaar bewezen als een zeer ervaren intermediair die vastgoedpartijen weet te koppelen aan de juiste financiers.

### Toekomst ziet er anders uit



Daan Reekers: "Tot 2008 was er een standaardlijstje van financiers die actief waren op de Nederlandse markt. Deze financiers boden allemaal hetzelfde product tegen nagenoeg gelijke condities. Wij denken dat de toekomst van vastgoedfinancieringen er heel anders uit zal komen zien. Dat is nu al in het buitenland het geval."

"Door de strengere regelgeving voor banken als gevolg van Basel 3 en binnenkort Basel 4 zal de hoogte van de verstrekingsgraad bij banken afnemen. Zo zien wij reeds dat in New York en in Londen de hoogte van de senior debt in de meeste gevallen terugloopt tot maximaal 55% loan-to-value (LTV). Vandaar dat daar vele alternatieven in opkomst zijn om door zogenoemde mezzanine/junior leningen de financiering op te hogen tot 80% LTV of zelfs hoger", zegt Reekers.

### Financiering tot 100% loan-to-cost (LTC) mogelijk

Adelaer Real Estate is hierop ingesprongen en heeft in die steden al reeds twaalf partijen weten te committeren die deze vormen van mezzanine/junior financieringen in Nederland aan willen bieden. Daarnaast heeft Adelaer een bestand opgebouwd met financiers die financieringen verstrekken tot 75% LTV. "Bij ontwikkelingen zijn er gevallen denkbaar dat men zelfs tot 100% LTC gaat".

Volgens Reekers zijn er inmiddels een groot aantal Nederlandse aanbieders die bovenstaande financieringen kunnen verstrekken, maar bestaat er ook veel interesse van partijen uit Duitsland, UK, Zwitserland, Luxemburg en Israël.

## **Solide investering**

“Nederlands vastgoed wordt door veel buitenlandse investeerders als een zeer solide investering gezien. Bij Adelaer Real Estate hebben we reeds acht partijen en fondsen aan ons weten te binden die interesse hebben in equity partnerships bij ontwikkelaars binnen alle assetclasses.”

## **Te weinig eigen vermogen?**

Vanaf 2008 gingen veel ontwikkelaars onderuit, maar de afgelopen jaren weten ze weer op te krabbelen met veel gerealiseerde projecten. Het gevolg van de verder aantrekkende economie is dat ontwikkelaars vaak meerdere kansrijke projecten in de portefeuille hebben maar deze niet allemaal kan uitvoeren omdat ze te weinig eigen vermogen voorhanden hebben.

Het onderling opzetten van equity mandjes als een tijdelijke oplossing geeft echter vaak grote problemen en leidt zelfs tot tekorten. Adelaer heeft dit weten te professionaliseren en reikt hiervoor oplossingen aan door samenwerkingen met buiten- en binnenlandse ‘equity providers’.

Interessant is wanneer senior debt en mezzanine leningsfaciliteiten niet voldoende zijn om de ontwikkelaar of belegger te voorzien van voldoende liquiditeit, er ook equity partners klaar staan. Reekers: “Niet alleen van €1 miljoen tot €5 miljoen, maar ook voor bedragen boven €10 miljoen tot zelfs €200 miljoen aan equity behoefte. Wij leveren zelfs oplossingen waarbij tot 90% van de equity behoefte wordt ingevuld door een equity partner waarbij de ontwikkelaar zelf 50% van de winst kan behouden.”

## **Concreet voorbeeld**

Hij geeft het volgende recent voorbeeld. “de stichtingskosten van een transformatieproject bedroeg €10 miljoen. Deze was financierbaar voor 65% bij een bank. Bij de overige 35% aan equity nam de ontwikkelaar €500.000 voor eigen rekening en de equity partner €3 miljoen. Het project is verkocht voor €15 miljoen. Dit resulteerde voor de ontwikkelaar en equity partner na aftrek van de financiering een winst van €5 miljoen die zij 50/50 hebben verdeeld.”

Veel vastgoedpartijen weten inmiddels de weg te vinden naar Adelaer Real Estate. Naar schatting zal dit jaar circa € 400 miljoen in zowel ‘debt’ als ‘equity’ door Adelaer worden verstrekt aan projectontwikkelaars.

## **Forse kostenbesparing**

“De meeste klanten hebben met vele geldverstrekkers al een langdurige samenwerking. Dat is dan ook niet de reden waarom zij gebruik maken van de diensten van Adelaer Real Estate. Naast één aanspreekpunt en onze inkoopkracht zijn onze ‘bumperfunctie’, het ontzorgen en de juiste insteek rond financieringsvraagstukken de belangrijkste redenen dat cliënten voor ons kiezen. Wij besparen de klant fors op de voorwaarden maar ook het uitonderhandelen van algemene voorwaarden en boete bij vervroegde aflossingen en andere convenanten zijn voor onze klanten de doorslaggevende factor. Indien wij niet succesvol zijn, betaalt de klant ons niets”, verduidelijkt Reekers.

*Wilt u meer weten? Neem dan contact op met Daan Reekers van [Adelaer Real Estate](http://Adelaer Real Estate). Hij is bereikbaar op: (+31) 88 1 300 400 of (+31) 6 55 10 55 67 of per mail [daan.reekers@adelaer-re.nl](mailto:daan.reekers@adelaer-re.nl).*