

Zijn de vele buitenlandse toetreders op de financieringsmarkt wel nodig?

05-03-2018 12:12

Daan Reekers, oprichter van de onafhankelijke debt broker Adelaer Real Estate vertelt in een uitgebreid vraaggesprek met VJ over de snel veranderende wereld van de vastgoedfinanciering. Wat zijn de meest opvallende trends?

Waarom zou je een debt broker inschakelen om een vastgoedfinanciering te regelen?

Daan Reekers: "Als je in het VK, Duitsland of Amerika in vastgoed investeert of ontwikkelt, dan is het de normaalste zaak van de wereld om gebruik te maken van een zogenoemde debt broker. Alleen in Londen zijn er al 74 debt brokers met elk een eigen specialisme actief."

"Waarom? Omdat je met traditionele vastgoedfinanciering het niet gaat redden. Dit wordt in de Nederlandse bancaire markt zelfs nog erger. Immers, door de komst van strengere kapitaalseisen van Basel 4 wordt de terughoudendheid van de Nederlandse banken om financieringen te verstrekken alleen maar groter. Er zal een gap ontstaan van ongeveer €2,5 miljard per jaar aan vastgoedfinancieringen die banken niet willen of kunnen verstrekken."

"Daarom zijn buitenlandse toetreders van harte welkom! Velen van hen zijn reeds een speler op de Nederlandse markt maar voor de directe markt niet zichtbaar. De meeste verstrekkingen zijn vooral gericht op de indirecte markt van institutionele beleggers."

Komt daar nu verandering in?

"Ja, maar let op, ook dit is niet zaligmakend. De meeste verstrekkers zijn alleen (nog) geïnteresseerd in de grotere herfinanciering 'tickets' van minstens €25 miljoen en dan ook alleen voor het beste vastgoed, de zogenoemde core assets, zoals residentieel, logistiek en kantoren in de geijkte gebieden zoals in de Randstad."

Maar wat als ik al een grote leninglijn hebt lopen bij een bank?

"Het is verstandig dat als u grotere leningen heeft uitstaan bij de Nederlandse banken, een gedeelte van deze financiering voor de lange termijn te herfinancieren. Zo hebben wij zojuist nog een 10-jarige lening op een kantorenportefeuille kunnen herfinancieren tot 65% loan-to-value (LTV) met 1% aflossing en een all-in rente van 2,75 %. Of een ander voorbeeld: een herfinanciering op een huurwoningportefeuille met een 60% aflossingsvrije lening tegen 1,9% all-in voor 10 jaar."

Welke financieringstrends spelen er op dit moment?

"Wat een leuk speelveld begint te worden, zijn de zogenoemde mezzanine huizen die nu in groten getale naar Nederland komen. Hierdoor kunt u zelfs de verstrekking verhogen tot 85% LTV. Gemiddeld genomen heeft u dan nog steeds een veel interessantere lening dan de Nederlandse banken überhaupt kunnen aanbieden. Wel moet ook hier gesteld worden dat deze verstrekkers vooral gefocust zijn op de grotere leningen ('tickets') van €10 miljoen."

"Wij zijn druk bezig om met meerdere partijen de minimale omvang van de tickets naar beneden te krijgen zodat het ook voor de Nederlandse markt beter te behappen is."

"In een reeds krimpende markt - ook de Nederlandse pensioenfondsen laten reeds een terugtrekkende beweging zien - is het dus wenselijk dat nieuwe spelers naar ons land komen. Zo zijn wij dan ook verheugd dat

wij naast PGIM – een assetmanager die gelieerd is aan de Amerikaanse verzekeraar Prudential - ook samenwerkingsverbanden hebben aangeknoopt met zes andere vergelijkbare partijen waarvoor Adelaer al de eerste deals heeft mogen verzorgen.”

Zijn er andere opkomende trends waar te nemen?

“Naast ‘senior debt’ zijn equity partnerships een snel opkomende markt waar wij goed in gespecialiseerd zijn. Zo bemiddelen wij voor hedgefonds, family offices en andere vermogende partijen. Op die manier staan wij veel ontwikkelaars bij voor de ‘pre funding costs’ en equity vraagstukken. Vaak zijn wij al vroeg betrokken bij startende ontwikkelingen. Soms kan verkoop vooraf al een oplossing zijn om het financieringsplaatje rond te krijgen.”

Facts Adelaer Real Estate

- Vanaf start Adelaer in 2015 alleen aan Senior Debt: meer dan € 1 miljard verstrekt.
- Volume in aanvraag: meer dan € 1,437 miljard
- Gemiddelde loan-to-value: 65-75 %

“In die hoedanigheid vervullen wij dan ook vaak de rol als broker tussen twee bestaande klanten. Zo zijn wij dus meer dan alleen geldverstrekker in de vorm van senior debt. Eigenlijk een one- stop-shop waarbij in alle openheid een deal wordt vormgegeven. Vaak staan externe makelaars ons bij voor het waarderingsvraagstuk of zijn betrokken bij de uiteindelijke onderhandelingen om alle belangen te waarborgen.”

Hebben we nog wel wat aan onze eigen Nederlandse banken?

“Absoluut, wij zijn ook erg blij met onze Nederlands banken waar wij al veelvuldig mee samenwerken. Simpelweg omdat je voor de juiste financiering voor projectontwikkeling bij de Nederlandse partijen de beste deal kunt krijgen. Buitenlandse banken - met uitzondering van een paar Duitse verstrekkers - zijn hierin minder geïnteresseerd omdat zij geen team in Nederland hebben om bij eventuele problemen in te springen.”

“Samen met een Nederlandse bank zijn we erin geslaagd om de eerste projectfinanciering met een buitenlandse institutionele partij tot stand te brengen. Zo kunnen nu ook de wat grotere projectfinancieringen worden verstrekt, daar de Nederlandse banken niet meer alleen het risico hierop willen lopen.”

Wat verstaan jullie onder ‘intermediair als bumper’?

“De meeste klanten hebben reeds bij meerdere geldverstrekkers een langdurige samenwerking. Dat is ook niet de reden waarvoor zij gebruik maken van de diensten van Adelaer. De bumper functie, het ontzorgen en de juiste insteek omtrent de financieringsvraagstukken, één aanspreekpunt alsmede de inkoopkracht zijn de meeste redenen dat cliënten voor ons kiezen.”

Wat is de omvang van de financieringen bij jullie?

“De omvang van de financieringen varieert. Zo hebben wij twee collega’s die maandelijks werken aan deals tussen €1-15 miljoen aan senior debt. Maar ook grotere aanvragen zien we langs komen. Op dit moment is de grootste aanvraag zelfs zo’n €242 miljoen. Onze favoriet ligt tussen €25 - 65 miljoen.”

Hoe belangrijk is onafhankelijkheid voor jullie?

“Wij hebben voor ons bedrijf Adelaer gekozen om onafhankelijk te willen blijven. Wij geloven niet in een model waarbij wij zouden optreden als een ‘representative’ van een geldverstrekker. Ons belang is het belang van de klant en we worden ook alleen door de klant betaald. Wel hebben wij afspraken met onze geldverstrekkers waarbij zij hun afsluitprovisie verlagen wanneer wij optreden, zodat wij ons declarabel kunnen maken bij onze klant.”

Hoeveel adviseurs hebben jullie nu?

“Op dit moment hebben wij zes adviseurs die de klanten kunnen bijstaan, maar zijn sterk groeiende. Daarnaast hebben wij naast Amsterdam en 's-Hertogenbosch ook per 1 februari een kantoor in Maastricht mogen openen. Zo kunnen wij door heel Nederland onze clientèle bedienen. Het geheim is onze motor. Wij hebben drie analisten van het hoogste niveau die kunnen zorgen voor de juiste uitwerking en soepele gang van zaken voor cliënt en adviseur.”

“Daarnaast is Adelaer één partij waarbij senior debt en equity, structureren en exit bij elkaar komen. Dit is in Nederland nog uniek, maar ik hoop dat nog velen partijen mogen opstaan. De markt is groot genoeg voor meerdere professionele partijen”, aldus Reekers.

Daan Reekers is oprichter en CEO van Adelaer Real Estate

W. www.adelaer-re.nl

T. 088- 1300 400