

‘Steeds meer interesse door private equity partijen om value add te investeren bij ontwikkelaars’

09-07-2018 17:11

De vastgoedmarkt is dynamisch en zo ook de financieringsmarkt voor vastgoedontwikkelaars en- beleggers. Onafhankelijke debt brokers zijn er in Frankfurt, München, Londen en New York in overvloed. In Nederland is [Adelaer, Financial Architects In Real Estate](#), hierop ingesprongen en heeft zich in de laatste 3 jaar bewezen als een professioneel bedrijf dat niet meer weg te denken is. Maurits van Bouwdijk Bastiaanse (CEO) vertelt in zijn column dat er naast het traditioneel financieren van bedrijfsmatig onroerend goed vele alternatieven realiseerbaar zijn.

Tot 2008 was er een standaardlijstje van financiers dat actief was op de Nederlandse markt. Deze financiers boden allen hetzelfde product, tegen nagenoeg gelijke condities. Volgens ons zal de toekomst van vastgoedfinancieringen er heel anders uit komen zien, We zien reeds dat dit in het buitenland het geval is.

Verskillende financieringsoplossingen

Als gevolg van Basel 3 en aankomend Basel 4 zal de hoogte van verstrekking graad bij banken afnemen. Zo zien wij nu al dat in Amerika en Londen en Duitsland hoogte van de senior debt in veel gevallen terugloopt tot max. 55% loan-to-value (LTV).

Als reactie hierop zijn er daar vele alternatieven ontstaan om door Mezzanine/ Junior leningen invulling te geven aan een hogere bevoorschotting, tot 80% LTV of zelfs hoger. Adelaer RE is hierop ingesprongen en heeft in Londen en New York reeds 12 partijen weten te committeren die deze vorm van Mezzanine/ Junior financieringen in Nederland aan willen bieden.

Daarnaast heeft Adelaer RE een bestand met meer traditionele financiers die financieringen kunnen verstrekken tot 75% LTV. Bij ontwikkelingen kan dit oplopen tot zelfs 100% LTC. Hier gaat het ook, naast een groot aantal Nederlandse aanbieders, om aanbieders vanuit Duitsland en UK.

Equity partners

In 2008 en de jaren daarna viel het doek voor veel vastgoed ontwikkelaars. Sinds 2012 zien we deze ontwikkelaars weer nieuwe activiteiten ontplooiën en sinds 2014 is dit gelukkig ook goed zichtbaar in het straatbeeld. Het gevolg van de aantrekkende economie is dat ontwikkelaars vaak meerdere kansrijke projecten in de portefeuille hebben maar deze niet allemaal kunnen uitvoeren omdat de onderneming te weinig equity voorhanden heeft. Het onderling opzetten van equity mandjes geeft vaak grote problemen en tekorten. Adelaer RE heeft dit nu geprofessionaliseerd en biedt hiervoor oplossingen in samenwerking met buiten- en binnenlandse equity providers, aangevuld met een aantal geselecteerde private equity investeerders.

Nederlands vastgoed wordt als een zeer solide investering gezien door veel buitenlandse investeerders. Adelaer RE maakt gebruik van dit sentiment door met inmiddels 8 partijen en fondsen afspraken te maken over mogelijke investeringen in Nederland. We kunnen hiermee in alle assetclasses een oplossing bieden; “als de senior debt en mezzanine niet voldoende zijn om de ontwikkelaar/ belegger te voorzien van voldoende liquiditeit, hebben wij de passende equity investeerders.

De volumes kunnen verschillen, niet alleen van €1 tot 5 miljoen maar ook voor bedragen boven €10 miljoen tot zelfs €200 miljoen aan equitybehoefte. Equity providers zijn in veel gevallen bereid om een groot deel van de ontwikkelwinst bij de ontwikkelaar te laten en dat maakt het zeer aantrekkelijk. Er is op deze wijze eigenlijk geen reden om nieuwe ontwikkelingen en kansen voorbij te laten gaan, wij creëren zo een win-win voor alle

partijen.

Voordeel debt broker

De meeste klanten hebben reeds met vele geldverstrekkers een langdurige samenwerking. Dat is dan ook niet de reden waarom zij gebruik maken van de diensten van Adelaer RE. Wij zijn een professionele onafhankelijke sparringpartner voor onze cliënten. We kennen de terms en condities als geen ander en daarmee halen we de beste deal voor onze cliënten uit de markt, onze inkoopkracht is groot. Cliënten geven verder vaak aan het prettig te vinden dat wij een 'bumper' functie kunnen vervullen tussen financier en klant en dat er daarvoor maar één aanspreekpunt nodig is.

Kortom, wij ontzorgen de cliënt op een groot aantal terreinen en dat is de belangrijkste reden om voor Adelaer RE te kiezen. "Wij besparen de klant fors op de voorwaarden maar ook het uitonderhandelen van algemene voorwaarden en boete bij vervroegde aflossingen en overige convenanten zijn voor onze klanten de doorslaggevende factor. Indien wij niet succesvol zijn, betaalt de klant ons niets".

Wilt u meer weten? Neem dan contact op met Maurits van Bouwdijk van [Adelaer Real Estate](#). Hij is bereikbaar op: (+31) 88 1 300 400 of (+31) 6 53 986183 of per mail maurits.van.bouwdijk@adelaer.nl

Rogier Hentenaar