

## 'Voorwaarden zijn belangrijker dan de laagste hypotheekrente'

05-09-2018 12:16

**Daan Reekers, oprichter van de onafhankelijke debt broker [Adelaer Real Estate](#) vertelt in een uitgebreid gesprek met Vastgoedjournaal over de snel veranderende wereld van de vastgoedfinanciering. Volgens hem liggen de gevaren weer op de loer, met name waar het gaat om de Basel 4-bepaling.**

De markt verandert en iedereen maakt zich druk over de vraag wanneer de volgende crisis weer zal toeslaan. Herleven oude tijden weer? Zijn financieringsverstrekkingen weer op het oude niveau en hebben we dan niets geleerd? Volgens Daan Reekers liggen de gevaren weer op de loer.

### **U heeft het over Basel 4, wat is er aan de hand?**

Daan Reekers: "Ik ben enorm geschrokken. De Nederlandse banken hebben onlangs een Basel 4 bepaling opgenomen in hun voorwaarden. Dat betekent dat de banken vanaf 2027 hogere buffers moeten aanhouden wat kan leiden tot een rente-opslag. Dit is zeer zorgelijk. Ik heb dan recent ook een grote deal voor een klant van mij om die reden aangehouden. Uiteindelijk met onderhandelingen toch de voorwaarden zo kunnen afstemmen dat mijn klant geen gevaar loopt".

"Voorheen zag je dergelijke bepalingen wel in de algemene voorwaarden maar nu worden ze expliciet opgenomen onder 'overige afspraken' in de kredietdocumentatie en na verluidt nu ook zo aangepast in de algemene voorwaarden. De klant is zich er niet bewust van wat voor gevaar hij loopt. Door de accountmanagers wordt dit weggewuifd. Mijns inziens kan dit niet. Mensen gaan er van uit dat ze 10 jaar gefixeerd hun rente afsluiten en kunnen dus zeer bedrogen uitkomen. Als gevolg bij een eventuele tussentijdse renteverhoging kunnen ze niet meer aan hun convenanten voldoen en in het ergste geval kunnen ze hun lening niet meer terugbetalen. Dat hebben we reeds gezien in de afgelopen kredietcrisis."

### **Waarom kijken mensen liever naar de hoogte van de rente?**

"Het meest opvallende is dat mensen vaak zijn gefocust op de hoogte van de hypotheekrente waarbij onze stelling luidt dat voorwaarden vele malen belangrijker zijn dan de laatste 0,1 of 0,2% aan rente. Overigens zijn er ook voldoende alternatieven en komen er steeds meer partijen bij die graag voor de langere termijn tegen de juiste voorwaarden de lening met een klant willen aangaan. Denk aan verzekeraars, maar ook aan pensioenfondsen en vele nieuwe buitenlandse verstrekkers die dergelijke bepalingen niet opnemen."

"Is LMA (Loan Market Association) documentatie dan toch de betere manier om je afspraken met de geldverstrekker vast te leggen? Naar mijn mening gaan we daar wel naartoe. Je ziet het nu ook al in de uitgebreidere kredietoffertes van de Nederlandse banken. Een paar jaar geleden was een offerte 3 pagina's. De laatste offerte van een van Nederlandse grootste banken telde zelfs 34 pagina's."

"Ik ben er van overtuigd dat het een kwestie is van 'onbekend maakt onbemind'. Als de buitenlandse kanalen meer en makkelijker hun weg weten te vinden naar de Nederlandse klanten, zal er een groter en breder speelveld zijn van financiers."

### **Waarom zijn debt & credit Brokers in Nederland in opmars?**

Reekers: "Als je in het VK, Duitsland of Amerika in vastgoed investeert of ontwikkelt, 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 het met traditionele vastgoedfinanciering in de toekomst 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! Vele 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.”

### **Is het nu het moment om een lange termijn financiering af te sluiten?**

“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.”

### **Wat bedoelt u met ‘intermediair als bumper’?**

“De meeste klanten hebben reeds met meerdere geldverstrekkers een langdurige samenwerking. Dat is ook niet de reden waarom zij gebruik maken van de diensten van Adelaer. De bumperfunctie, het ontzorgen en de juiste insteek omtrent de financieringsvraagstukken, één aanspreekpunt alsmede de inkoopkracht zijn de meeste redenen waarom 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 langskomen. Op dit moment is de grootste aanvraag zelfs zo’n €500 miljoen. Onze favoriet ligt tussen €25 - 65 miljoen.”

### **Waarom kiezen jullie voor een onafhankelijke rol?**

“Wij hebben voor ons bedrijf Adelaer Real Estate gekozen om onafhankelijk te 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 9 adviseurs die de klanten kunnen bijstaan, maar zijn sterk groeiende. Daarnaast hebben wij naast Amsterdam, ’s-Hertogenbosch en Maastricht ook per 1 juni een kantoor in London mogen openen. Zo kunnen wij door heel Nederland onze cliënten 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 CCO van Adelaer Real Estate*

W. [www.adelaer.nl](http://www.adelaer.nl)

E. [daan.reekers@adelaer.nl](mailto:daan.reekers@adelaer.nl)

T. 088- 1300 400./ 06 55 105567

# VASTGOED JOURNAAL

Redactie