

Nederlandse banken trekken terug: wat is het alternatief?

29-10-2018 09:38

De vastgoedfinancieringsmarkt is grondig aan het veranderen met daarbij een steeds grotere rol voor nieuwe, alternatieve partijen. Daan Reekers van Adelaer Real Estate in VJ: "Er ontstaat een gap van €2,5 tot 3 miljard aan financieringsbehoefte die door alternatieve financieringskanalen moet worden ingevuld."

Facts:

- Vanaf start heeft Adelaer Real Estate in 2015 alleen aan Senior Debt al ruim €1,3 miljard verstrekt
- Volume in aanvraag: meer dan €1,8 miljard
- Aanvragen in behandeling: €800 miljoen
- Gemiddelde LTV: 65-75 %

Reekers, CCO Adelaer Financial Architects & Capital Markets: "Nederlandse banken maken een forse terugtrekkende beweging. Veel geluiden over uitsluitend uitzettingen aan bestaande relaties en de onzekerheid of de deuren van de banken wel of niet opengaan in 2019 geven veel onrust. De steeds kritischer houding en cherry picking van zaken die nog wel gedaan kunnen worden, zijn een doorn in het oog voor beleggers en ontwikkelaars en hebben nu ook hun uitwerking op de transacties en hun prijs. Immers, als de financieringsvoorwaarden worden aangescherpt en marges omhoog gaan zal dit direct een invloed hebben op de waarde van het onroerend goed. Wij zijn dan ook van mening dat in de komende jaren de Nederlandse banken tegen steeds lagere leverages zullen gaan financieren. Zeg maar maximaal 50% loan-to-value en tegen looptijden van hooguit 5 tot 7 jaar. Door de komst van Basel 4 kapitaalseisen wordt de terughoudendheid van de Nederlandse banken alleen maar groter en zal er een gap ontstaan van ongeveer €2,5 tot 3 miljard per jaar, wat ingevuld zal moeten worden door nieuwe financieringskanalen."



Overigens is dit volgens Reekers in lijn zoals al langer in het buitenland het geval is. “De vraag is dan ook of de nieuwe distributiekanaal en providers die ons land heel hard nodig heeft, snel genoeg kunnen opschakelen voor de toegenomen behoefte. Gelukkig zien wij ook dat naast senior debt ook steeds meer buitenlandse mezzanine en junior lenders in de Nederlandse markt actief worden”.

Moet Adelaer wel in Londen zijn?

Reekers legt uit: “Wij hebben hier juist fors in geïnvesteerd; zo hebben we onlangs een vestiging van Adelaer geopend in Londen met de zeer ervaren Arjan Brouwer daar aan het hoofd. Onze eerste financieringsdeals hebben we er succesvol kunnen afronden. Voor mezzanine en junior lenders is Londen is simpelweg ‘the place to be’. Het is dus noodzakelijk om in die stad iemand te stationeren die nieuwe financieringsaanvragen bij deze leningproviders daar bespreekt en begeleidt. Anders zul je nimmer succesvol zijn”.

Adelaer zoekt ook in deze markt iedere dag naar de beste financieringskanalen en bedenkt daarbij steeds nieuwe financieringsproducten. “Zo hebben wij zojuist een Zuid Koreaanse leningprovider mogen verwelkomen!”, vertelt Reekers.

Vervullen debt brokers in een behoefte?

“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 debt broker. Alleen in London zijn er plusminus 74 debt brokers met eenieder zijn specialisme. Waarom? Simpelweg omdat de traditionele banken de behoefte niet kunnen invullen. De traditionele leningen worden tegen steeds lagere leverages verstrekt en zal de behoefte moeten worden opgevuld met mezzanine/ junior lenders”.

Reekers stelt dat het een leuker speelveld wordt nu deze mezzanine huizen in grotere getallen geïnteresseerd zijn om in Nederland geld te willen verstrekken. Wel vraagt dit om meer onafhankelijk advies. “ De rente ligt wel hoger maar er kan dan bijvoorbeeld bij een transformatie tot 75% LTV voor bestemmingswijziging uit worden gefinancierd waarbij 100% de verbouwingkosten kunnen worden meegenomen. Als het project dan is afgebouwd wordt de belegging op normale voorwaarden geherfinancierd”.

Zijn Nederlandse banken dan nog nodig?

“De Nederlands banken waar wij veelvuldig mee samenwerken, zijn ons inziens onmisbaar. Weliswaar kunnen mezzanine leningen een oplossing bieden binnen een acquisitieaanvraag of een hogere leverage mogelijk maken op een bestaande portefeuille, maar voor de meeste projectfinancieringen kunnen we voor onze klanten bij de Nederlandse partijen de beste deal realiseren. Buitenlandse banken - met uitzondering van een paar Duitse verstrekkers - zijn hierin minder geïnteresseerd omdat zij geen lokaal team hebben om bij eventuele problemen in te springen.”

“Daarom zijn wij ook verheugd dat wij nu met een Nederlandse bank gezamenlijk de eerste financiering met een buitenlandse institutionele partij aan het optuigen zijn. Zo kunnen de wat grotere projecten met grotere financieringsbehoefte op maat worden bediend. De Nederlandse banken willen namelijk vaak alleen niet het risico (meer) lopen en is boven €50 miljoen projectfinanciering vaak alleen een syndicaat met een andere bank een oplossing”.

Waarom willen jullie onafhankelijk blijven?

“Wij geloven niet in een model waar wij optreden als een vertegenwoordiger van een geldverstrekker. We blijven altijd onafhankelijk. Ons belang is het belang van de klant en 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”.

En wanneer senior en mezzanine leningen niet voldoende zijn?

“Naast senior debt zijn equity partnerships een opkomende markt waar wij eveneens goed in gespecialiseerd zijn. Zo bemiddelen wij voor hedgefonds, family offices en vermogende partijen. Op deze manier staan wij veel ontwikkelaars bij voor de ‘pre-funding costs’ en equity-vraagstukken. Op deze manier zijn wij dus meer dan alleen geldverstrekkers in de vorm van senior debt. Eigenlijk moet je het zien als een one- stopshop waarbij in alle openheid een deal wordt vormgegeven. Vaak worden we ook bijgestaan door externe makelaars voor waarderingvraagstukken of voor de uiteindelijke onderhandeling om voor iedereen de belangen te waarborgen.”

Hoe groot zijn de financieringen bij Adelaer?

“De omvang van de financieringen varieert. Zo hebben wij 2 collega’s die maandelijks werken aan deals tussen €1-15 miljoen aan senior debt. Maar ook velen grotere aanvragen (op dit moment is de grootste aanvraag €242 miljoen). Onze favoriet is tussen €25 - 65 miljoen, maar we hebben nu ook meerdere aanvragen van €100 miljoen en zelfs tot boven 250 miljoen.”

VASTGOED JOURNAAL

Daan.reekers@adelaer.nl

www.adelaer.nl

Rogier Hentenaar