

Adelaer: van debt broker naar 'financial architect'

23-04-2019 16:45

Eén van de snelst groeiende 'debt brokers' in vastgoedfinanciering is Adelaer. In slechts paar jaar werd al €1,9 miljard aan financieringen door hen 'weggezet'. En nog eens €2,9 miljard aan nieuwe aanvragen zitten in pijplijn. VJ sprak met de aanjagers over hun ambities en de kansen in de markt.

"Die kans om de gehele € 2,9 miljard aan aanvragen te honoreren wordt moeilijk, maar ik voorspel je dat wij een heel groot gedeelte daarvan gaan invullen. Per slot van rekening is het nog maar april", merkt Daan Reekers (op foto hieronder), chief commercial officer en founder van [Adelaer](#), op. Hij verwijst naar de geschatte financieringsbehoefte in NL die ongeveer € 6 miljard voor de Nederlandse vastgoedmarkt dit jaar bedraagt. De bekende Nederlandse grootbanken als Rabobank, ING Bank en ABN Amro zullen hiervan een substantieel deel voor hun rekening nemen.

Gap van €3,5 miljard

"We verwachten dat er dan een gap van minstens €3 miljard overblijft. Die zal ingevuld moeten worden door andere verstrekkers zoals verzekeraars, hedge funds, institutionele- en buitenlandse partijen", vertelt Reekers.

Samen met CEO Maurits van Bouwdijk Bastiaanse – 24 jaar ervaring bij ABN AMRO - bespreekt VJ de ambities van Adelaer en de nieuwe diensten die op de markt zullen komen.

Het is supersnel gegaan: pas in 2015 zag Adelaer het licht en telt inmiddels een team van 19 man, verdeeld over vijf kantoren waaronder één kantoor in Londen dat in 2017 is opgericht.

Uitonderhandeld

Reekers was voorheen intermediair in woninghypotheken voor particulieren. In die tijd deed hij voor particulieren al zaken met maar liefst 74 banken met geheel uitonderhandelde leningsvoorwaarden.

Vastgoedfinancieringsspecialist Adelaer is gestart in 2015 vanuit Den Bosch. Inmiddels beschikt het nu over vijf kantoren met een team van 19 man, waaronder een kantoor in Londen.

Adelaer heeft inmiddels zo'n €1,9 miljard gefinancierd en voor nog eens €2,9 miljard aan aanvragen voor 2019 uitstaan. Aanvragen zijn mogelijk vanaf €2,5 miljoen waarbij nu de grootste plm €250 miljoen waarbij de lening looptijden tussen de 5 maar ook 10 en zelfs 15 jaar liggen.

Hij startte in 2003 als debt broker voor commercieel onroerend goed. Dit uit onvrede over de destijds mindere leningsvoorwaarden van de Nederlandse banken. Daarnaast was Reekers in die tijd met een compagnon ook actief in woningontwikkeling voor eigen rekening.

Reekers ondervond dus aan den lijve de terugtrekkende beweging van de banken na de val van Lehman Brothers in 2008. De term 'deleverage' staat nog vers bij hem in het geheugen.

Reekers ging toen zelf op zoek naar andere financiers in het buitenland. Van het netwerk dat hij sinds 2003 heeft opgebouwd, plukt hij nu de vruchten. Leningverstrekkers waren onder meer internationale verzekeraars, banken en pensioenfondsen. Ook een Nederlandse partij als Syntrus Achmea RE&F behoorde hiertoe.

BOG-financiering vanaf 2014

Adelaer deed in 2014 de eerste BOG (bedrijfsmatig onroerend goed)-financiering na de crisis voor Syntrus Achmea. Reekers: "De eerste deal werd gedaan voor een klant van mij in Maastricht, ik zag dat de financiering

van de BOG-markt weer openging”.

Dankzij deze kennis, ervaring en het netwerk begon Reekers het financieringsbedrijf Adelaer verder uit te bouwen. De naam is niet heel toevallig gekozen. “De naam doet Duits degelijk aan, een adelaar heeft altijd van bovenaf een scherp overzicht en we zien het als een ‘wing man’ die cliënten onder de vleugels neemt”, legt Reekers uit.

“Ik ben daarna versneld mijn Rolodex schoon gaan blazen van stof en ben al mijn relaties gaan benaderen. Zo sprak ik ook Jan Willem Neggers en Freek Smolders. Ze zijn beiden verantwoordelijk en mede-eigenaar samen met Marcel Boekhoorn van de High Tech Campus in Eindhoven. Ik kreeg de mogelijkheid de herfinanciering van deze Campus te regelen met onze goede relatie Berlin Hyp. Dit was eigenlijk de echte start voor Adelaer in de BOG-markt en ben hen dan ook dankbaar dat ik deze mogelijkheid kreeg”, aldus Reekers.

“Met dezelfde skills als waarmee we woningfinanciers hebben ‘geserviced’, doen we nu dus ook het grootzakelijk vastgoed”, zegt Van Bouwdijk Bastiaanse.

Sigarenkistje

Dankzij deze spraakmakende deal mocht Adelaer zich als een volwassen debt broker in de markt presenteren. Reekers: “In Engeland en de VS bestond de rol van debt broker al veel langer. Het bestond eigenlijk niet bij ons. Alle financieringsbehoefte boven €10 miljoen ging net voor de crisis naar de Nederlandse banken. Dat is nu voorbij en we hebben dit vak verder geprofessionaliseerd. De tijd dat we de lening konden uittekenen achterop een sigarenkistje is voorbij, en dat is maar goed ook eigenlijk.”

Adelaer heeft inmiddels een reeks Britse partijen aan zich weten te binden die kunnen optreden als financier. “We vlogen naar Londen en gingen op Canary Wharf bij alle banken langs met de vraag of zij ook Nederlands vastgoed wilden financieren. Ze wilden alleen de grote ‘tickets’ doen. Maar nu doen verschillende Britse banken mee met kleinere leningen.” Adelaer heeft sinds kort zelfs een eigen kantoor in de wijk Mayfair in Londen. “Het is een must om daar aanwezig te zijn, zo houd je de lijnen daar kort”, vindt Reekers.

Het aantal geldverstrekkers voor wie Adelaer bemiddelt is al rap toegenomen. “Bij de laatste 15 deals, deden we zaken met 11 verschillende partijen”, vertelt Reekers.

Alternatieve routes

Van Bouwdijk Bastiaanse (op grote foto links): “We ontdekken in het buitenland steeds meer alternatieve routes die tot financiering kunnen leiden. Ook zien we dat voor elk type vastgoed bepaalde banken gespecialiseerd zijn die de beste condities hebben voor wat betreft tarifiering, looptijd en convenantafspraken.”

Uiteraard zijn er ontwikkelaars die zelf buitenlandse geldverstrekkers benaderen. Van Bouwdijk raadt dat af. “Dat is best ingewikkeld. Je moet regelmatig met deze partijen aan tafel zitten wil je de beste deal krijgen. Banken zijn best wantrouwend. Je hebt te maken met een andere cultuur, men werkt met buitenlandse leningdocumentatie (LMA) dat anders is dan in Nederland en ook moet je zorgen voor goede opvolging. Als je goed snapt wat een bank wil, dan kun je een veel beter antwoord geven. In die gevallen kun je beter met een partij zoals wij in zee gaan”, zegt Van Bouwdijk.

‘Real’ waarmaken

Reekers en Van Bouwdijk (foto hierboven) vinden nu inmiddels dat de naam van debt broker de lading bij Adelaer al niet meer dekt. Van Bouwdijk: “We noemen onszelf ‘financial architects’ omdat we alles doen om een deal te laten slagen. Wij maken het woord ‘real’ in real estate echt waar. Dat is onze toegevoegde waarde. Dat wij veel meer doen dan alleen een financier bij halen. Wij kijken naar de hele financieringsstructuur, kijken

naar het hele plaatje van eigen – en vreemd vermogen en zorgen dat die optimaal op elkaar zijn afgestemd.”

Reekers merkt op dat de grootbanken die zichzelf ‘Real Estate’ financier noemen dat eigenlijk niet zijn. “Zij financieren alleen het stuk met het laagste risico, de senior loans’. Ze doen niet alles. Wij doen extra. Ook mezzanine (achtergestelde) leningen en equity financiering met een hoger risico kunnen wij verschaffen. Wij kijken waar de klant behoefte aan heeft.”

Hele stuk overzien

Reekers vergelijkt het met een bouwproject. “Daar heb je een stuk grond voor nodig, toestemming van de gemeente, een architect en een bouwer. Zo kun je het financieringsvraagstuk ook zien. Dat kent ook tal van facetten. De grootbanken doen echter alleen een stukje hiervan. Wij overzien het hele stuk.”

Dankzij dit complete overzicht kan Adelaer haar cliënten al in een zeer vroeg stadium adviseren. Van Bouwdijk Bastiaanse: “Stel je hebt als ontwikkelaar alleen nog een stuk weiland met woningbouw als bestemming. In die fase kunnen wij al een rol spelen in het optuigen van de hele financieringsstructuur tot aan equity toe.”

Reekers vult zijn collega aan: “Ik heb aan de andere kant gestaan als ontwikkelaar en ik weet hoe banken zich tijdens de vastgoedcrisis vanaf 2008 hebben opgesteld. Ze eisten hun lening op. Dat wilde ik niet meer meemaken. Bij Adelaer kijken wij welke klantbehoefte er bestaat en daarop acteren wij en vooral ook op voorwaarde.” Van Bouwdijk Bastiaanse: “Wij realiseren de vastgoeddroom van onze cliënt.”

Nieuwe diensten

Door het wijdvertakte netwerk aan banken waarmee [Adelaer](#) zaken doet zijn er nieuwe diensten bij gekomen. Dankzij de afdeling Capital Markets kan Adelaer grote fondsen bijstaan in het financieren van acquisities in ons land. Zo kon de Belgische studentenhuysvester Xior nog voor hun beursgang flink vaart maken in ons land dankzij het brede netwerk van Adelaer.

Reekers: “Soms is een verkoop ook een oplossing voor een financieringstraject. In het kader van studentenhuysvesting hebben we vroegtijdig ontwikkelprojecten van klanten aan beleggers zoals Xior kunnen bemiddelen. De ontwikkelaar heeft hierdoor zijn project liquide gemaakt zodat hij zijn totaalplan kan realiseren of verder kan met zijn volgende project.”

Alleen voor eigen klanten

In het verlengde van Capital Markets levert Adelaer ook Asset Management als dienst. “Het is eigenlijk heel logisch. Beleggers, met name buitenlandse partijen, die met onze financieringen vastgoed hebben aangekocht, zoeken vaak ook een beheerder. Zij willen hierin worden ontzorgd en daarom bieden wij dus ook een service als assetmanagement aan. Belangrijk is te vermelden dat wij voor, door en alleen met eigen klanten onderling onze diensten aanbieden”, zo besluit Van Bouwdijk.

De diensten en contactgegevens van [Adelaer](#) zijn [HIER](#) te vinden.

Rogier Hentenaar