VASTGOED JOURNAAL

Adelaer | 'Wij zijn in Nederland tamelijk uniek omdat we debt, equity, capital markets en asset management onder één dak bieden'

09-09-2019 16:02



Als de vraag luidt fly with the eagle or scratch with the chickens? dan is het antwoord van Daan Reekers, oprichter en CCO van Adelaer kraakhelder: vliegen natuurlijk. Een adelaar overziet met zijn scherpe blik het hele terrein heeft een compleet overzicht. Vandaar ook de naam van deze financieel dienstverlener, die sinds de oprichting in 2015 een stevige positie veroverde op het gebied van vastgoedfinanciering. Want de brede visie staat voorop bij Adelaer.

Die visie is niet alleen onderscheidend, maar wordt door klanten ook op waarde geschat. In slechts een paar jaar tijd werd al bijna 2 miljard aan vastgoedfinancieringen door deze financial architects in real estate gerealiseerd, terwijl er nog eens bijna 3 miljard aan nieuwe aanvragen ligt. Oprichter en CCO Daan Reekers van Adelaer heeft uitgesproken en zo nu en dan tamelijk controversiële opvattingen over vastgoedfinancieringen en de positie van Adelaer daarin: “Er is voor de Nederlandse vastgoedmarkt jaarlijks een financieringsbehoefte van zo’n 6 miljard euro, waarvan minder dan de helft wordt ingevuld door Nederlandse grootbanken als Rabo, ING en ABN Amro. Het andere deel, dat banken niet kunnen of willen verstrekken, moet komen van geldverstrekkers als verzekeraars, hedge funds, institutionele- en buitenlandse partijen. Dit zijn dus niet traditionele financiers zoals banken. Zij hebben al veel invloed in Nederland en die invloed zal alleen nog maar

groter worden. Het zijn partijen die meer risico durven te lopen en dat betekent hogere marges. We zullen in Nederland eraan moeten wennen dat we meer moeten gaan betalen voor ons geld. Nederlandse banken hebben traditioneel te weinig relatie gelegd tussen de risico's die ze liepen en de hoogte van de opslag."



Londons kantoor

Het zijn de partijen, naast de Nederlandse nu met name de buitenlandse (70% van de productie), waar Adelaer zaken mee doet. Niet voor niets beschikt het bedrijf over een eigen kantoor in London, naast vier kantoren in Nederland. In de eerste plaats wil Adelaer dicht bij de bron te zitten, maar ook omdat het de behoefte heeft zich professioneel te onderscheiden. Reekers: "Als je in Nederland praat over real estate finance door de genoemde grootbanken, dan doen ze alleen het senior gedeelte, ze financieren alleen het deel dat ze willen financieren op de assets. De grootbanken die zichzelf real estate financier noemen, zijn dat dus eigenlijk niet, omdat ze alleen het stuk met het laagste risico financieren, de senior loans. Voor volledige real estate finance is echter wel wat meer nodig. De markt in Nederland is niet erg ontwikkeld. Vandaar ook dat wij vier jaar geleden in die gap gestapt zijn en, in navolging van London, Frankfurt en New York, meer willen bieden dan debt finance en ons ook richten op capital market activiteiten. In het buitenland is het sowieso veel gebruikelijker om gebruik te maken van een tussenpersoon als Adelaer voor de financiering of ontwikkeling van vastgoed. Alleen al in London zijn er zo'n 74 debt brokers actief, ieder met zijn eigen specialisme."

Compleet pakket

Wie is Daan Reekers?

VASTGOED JOURNAAL

Daan Reekers (46) had na zijn studie aan de Haarlem Business School verschillende functies in het bedrijfsleven en de financiële dienstverlening, alvorens hij in 2015 Adelaer Financial Architects in Real Estate oprichtte. Reekers is getrouwd en heeft twee zoons van 6 en 12 en een dochter van 10. Grote passie naast zijn werk is het rijden van klassieke rally's in zijn Alvis uit 1940. In deze vintage Engelse sportwagen won hij recent een tulp in de sportklasse van de fameuze Tulpenrally, want zoals hij zelf zegt "Winnen is belangrijker dan meedoen".

De toevoeging aan de naam, financial architects in real estate, is niet toevallig gekozen. Want Adelaer wil haar klanten meer bieden dan alleen debt finance, en dus ook mezzanine (achtergestelde) leningen en equity financiering met een hoger risico. Reekers: "Wij kijken wat de mogelijkheden in de markt zijn, kijken naar de hele financieringsstructuur en de financieringsmogelijkheden die in Nederland niet gewoon zijn." Er is dus niet alleen sprake van een jaarlijkse gap van zo'n 3,5 miljard in vastgoedfinancieringen dat ingevuld moet worden, aldus Reekers, maar ook een gap in de oplossing zelf. Reekers: "Het inkopen van geld is een vak. Je moet weten bij welke je tegen welke voorwaarden wat kunt doen. Wij doen zaken met tientallen verschillende geldverstrekkers die allemaal hun eigen condities hebben wat betreft tarief, looptijd en convenantafspraken. Wij kijken veel verder dan alleen maar naar de rente." Wat betreft dat laatste biedt Adelaer creatieve oplossingen die ook te maken hebben met het feit dat buitenlandse geldverstrekkers andere voorwaarden stellen dan Nederlandse. Zo willen Duitse geldverstrekkers bijvoorbeeld geen privé personen financieren. Wie met Duits geld beleggingen fiscaal in box 3 gestructureerd wil hebben, vanwege de vermogensrendementsheffing, loopt dan tegen een probleem aan. En niet alleen omdat-ie dan privé aansprakelijk is voor de hypotheekschuld. Adelaer kwam voor een klant die dat wilde met een slimme oplossing. Reekers: "Wij hebben voor deze klant een non-recourse financiering gesloten voor zijn box 3 belegging en daarbij gekozen voor een Duitse geldverstrekker. Omdat Duitse geldverstrekkers geen privé personen willen financieren, hebben we deze belegging fiscaal in een C.V. ondergebracht. Deze tekent non-recourse voor de lening en zo heeft onze klant in privé zijn zaken een stuk beter gestructureerd. De voorwaarden zijn aanzienlijk beter dan dat je dat in Nederland zou hebben."

De toekomst

VASTGOED JOURNAAL

Wat betreft de toekomst is Reekers duidelijk: groei. En niet groeien om de groei, maar vanwege de positie die het gevolg is ervan. “Wij streven naar een flink volume omdat we dan als partij serieus genomen worden door internationale financiers. En kunnen we zaken doen met een Goldman Sachs, Metlife of J.P. Morgan. Dat is gunstig voor onze klanten. We hebben inmiddels een slordige 2 miljard gestructureerd, terwijl er nog zo’n 3 miljard in de pijplijn zit. Dat is gigantisch als je bedenkt dat de Nederlandse banken samen ook invulling geven aan zo’n bedrag. Wij zijn met onze dienstverlening in Nederland tamelijk uniek. Ook al omdat we debt, equity, capital en asset management onder één dak bieden. We vormen een bumper tussen de bank en de klant en kunnen dankzij onze onafhankelijke positie onze klanten de best mogelijke oplossing bieden. Wij worden betaald door onze klanten en niet door onze geldverstrekkers. Wij treden op voor de belangen van onze klanten en zijn echt een partner voor hen.”

Redactie