VASTGOED JOURNAAL

PolarReal Debt & Capital Advisory | Op de grens tussen stenen en geld

11-09-2019 16:35



PolarReal Debt & Capital Advisory (PolarReal DCA) focust zich op debt en equity raising activiteiten in de Nederlandse markt en heeft meer dan €550 miljoen aan leningen geplaatst. De organisatie is in 2013 ontstaan uit een samenwerking tussen PolarReal (opgericht door Norbert Jansen in 2009) en Aron Kovacs. De laatste jaren hebben de activiteiten een grote vlucht genomen en inmiddels bestaat het team van PolarReal DCA uit vijf personen. De twee partners Jansen en Kovacs worden bijgestaan door Teun Deckers (Senior Associate), Pieter Rodermond (Regional Director) en Robin Dorré (Real Estate Analyst). Het vinden van de juiste financiering wordt momenteel gezien als de grootste uitdaging binnen de vastgoedsector en PolarReal DCA biedt maatwerk oplossingen op dit gebied.

“De deur die eerst wagenwijd open stond bij de bank is nu slechts een loket met een heel klein kiertje''

PolarReal DCA heeft een netwerk van ruim 45 potentiële funders en heeft in totaal zo’n 550 miljoen euro aan leningen geplaatst. De funders zijn enerzijds de traditionele banken, anderzijds alternatieve financiers zoals internationale debt-fondsen, pensioenfondsen en verzekeraars. De gemiddelde lening die PolarReal onderbrengt is zo’n vijftien miljoen euro. Daarbij gaat het om portefeuilles bestaande uit commerciële objecten en / of woningen. De portefeuilles variëren in grootte tussen de tien en tachtig miljoen euro. PolarReal is tevens gecertificeerd adviseur voor NIBC, DCMF en Dominvest voor de ‘buy-to-let’ residentiële financieringen.

Daarnaast beschikt PolarReal over een netwerk van “Private Lenders” die mezzanine en equity kunnen verschaffen.



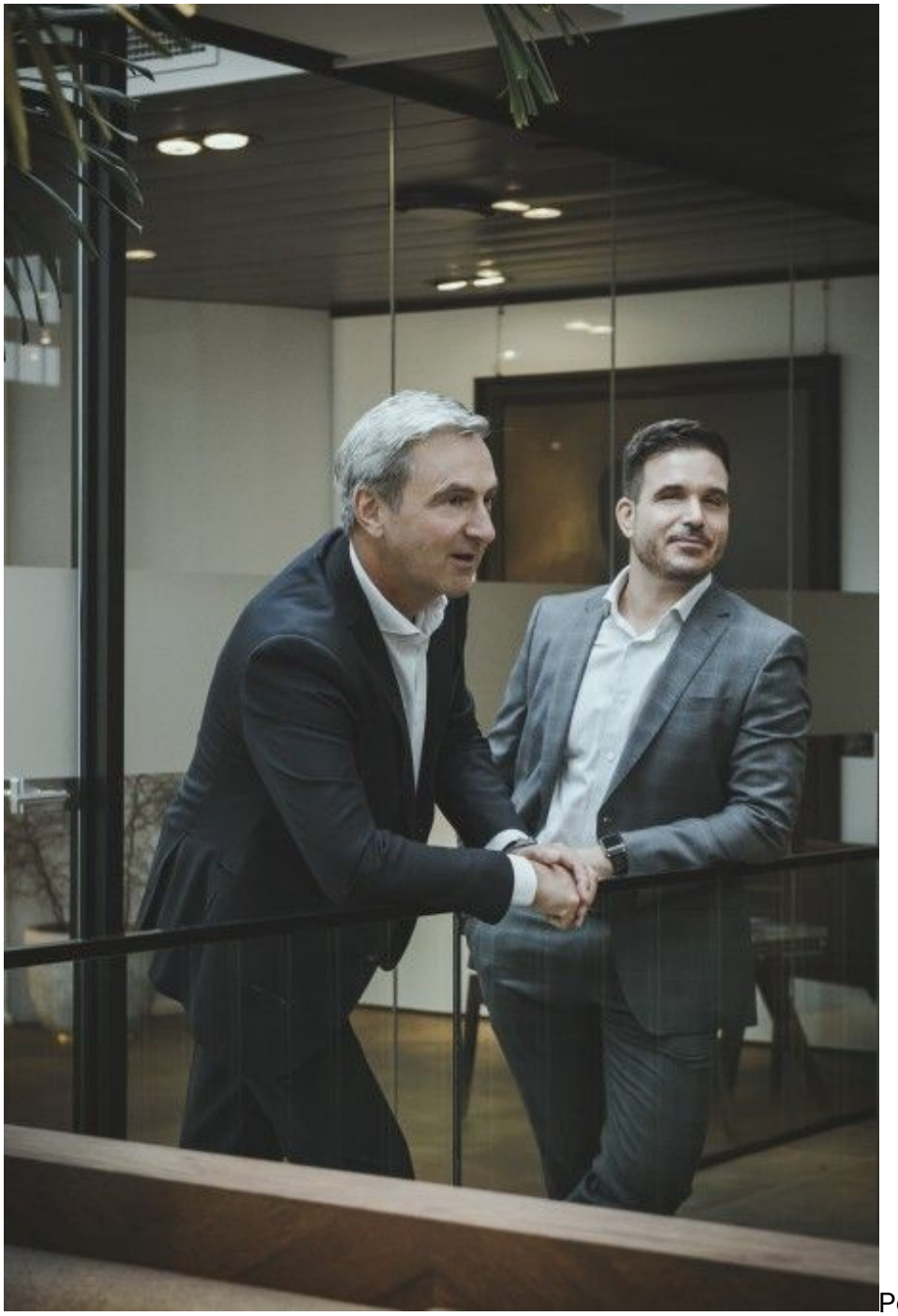
“Enerzijds zijn er minder mogelijkheden voor financieringen bij Nederlandse banken, anderzijds is er een arsenaal aan nieuwe internationale banken en alternatieve financiers. Dit zorgt voor een dynamische markt met veel ruimte voor nieuwe financieringsstructuren“

“Werd in het verleden de vraag bijna uit de vingers van de klant getrokken door de banken in het kader van ‘we maken er wel wat van’, nu zie je dat banken zich steeds meer terugtrekken op hun spreekwoordelijke eiland en zeggen; ‘kom met een compleet en gestructureerd dossier en we kijken er naar”, constateren Kovacs en Jansen. “De deur die eerst wagenwijd open stond is nu slechts een loket met een heel klein kiertje. De Nederlandse financiers zijn erg kritisch geworden en bedienen vooral hun bestaande klanten.”

Tegelijkertijd is er ook een uitbreiding van de markt met nieuwe funders te zien. Partijen uit Duitsland en Engeland die graag willen maar die je als investeerder wel moet weten te vinden. Een verdere uitdaging is dat die financiers een bepaald niveau van professionele aandacht en presentatie eisen. Dit komt omdat zij in de meeste gevallen maar een klein team hebben om de Nederlandse markt te bedienen. Het opbouwen van een financieringsdossier is veelomvattend, het vinden van een partij die er vervolgens serieus naar wil kijken is de volgende uitdaging. Dat is waar PolarReal DCA haar waarde toevoegt en in de meeste gevallen tot betere financieringsvoorwaarden komt dan de klant zelf.

“Hoogwaardige kwaliteit van presentaties. Beknopte en accurate informatie en gerichte aandacht voor de

specifieke kenmerken van de potentiele financier - dit verzekert ons en de klant maximale aandacht en een snelle terugkoppeling."



PolarReal besteedt dan ook veel tijd aan het zorgvuldig opstellen en analyseren van de documentatie die moet worden verstrekt. "Men heeft geen tijd om ellenlange stukken te lezen", legt Jansen uit. "Maar men wil wel een korte teaser met relevante informatie doornemen zodat ze direct weten of het voor hen wel of niet interessant is. Daarbij moet je goed weten wie je aan de lijn moet hebben als je belt en hoe je ze kort en krachtig informeert. Zeker bij buitenlandse financiers en non-bankachtige financiers zoals debt-fondsen en pensioenfondsen is tijd de grootste schaarste." Hij wil er maar mee zeggen dat wanneer je hun tijd verspilt je direct met drie punten achterstaat. Hierbij is focus cruciaal en om die reden zal PolarReal nooit naar dertig partijen tegelijk informatie sturen. "We schieten niet met hagel maar met scherp door de informatie naar vijf of zes potentiële partijen te sturen

waarvan we weten dat het hen zal passen", zegt Jansen. En dat wordt gewaardeerd. Immers de ervaring met de informatieverstrekking van PolarReal is bij de meeste partijen goed omdat ze weten dat het tot in detail klopt en er geen verrassingen zijn. "Daardoor komen ze ook sneller met een goed opgebouwde en concrete termsheet."

Voor PolarReal is het vooral zaak om lange termijnrelaties op te bouwen zowel met klanten als met financiers. "Voor ons blijft het een repeterende business en geen eenmalige deal. Vandaar ook onze langetermijnvisie. Er komen steeds nieuwe financiers in de Nederlandse markt en dit betekent dat we meer partijen kunnen benaderen voor een financiering en scherpere condities kunnen bedingen. Dit voegt waarde toe voor onze klanten. Door onafhankelijk te blijven en institutionele kwaliteit te bieden kunnen wij als debt advisor onze klanten optimaal van dienst zijn. Dat doen we graag en goed."

Tussen stenen en geld

"We leven op de grens tussen stenen en geld, met stenen links en geld rechts op de balans."

Bij dit hele proces doorloopt Polar feitelijk drie fases die stuk voor stuk om een eigen expertise vragen: eerst het overleggen met de klant om zijn wensen en kwaliteiten te begrijpen, gevolgd door het intensief verzamelen van gedetailleerde commerciële gegevens en het structureren daarvan tot een begrijpelijke Information Memorandum (IM). Als tweede fase het informeren van potentiële funders die interesse en potentie hebben waarna zij, na het ondertekenen van een vertrouwensverklaring, toegang krijgen tot de dataroom met alle relevante gegevens. Daarmee kunnen de funders een termsheet verstrekken die vervolgens met de klant wordt besproken. Als derde het closing traject waarbij PolarReal de due diligence begeleidt en de stukken opmaakt of een eventuele herstructurering doorvoert op aangeven van klant of financier om tot een ringfenced financiering te komen.

Over Aron Kovacs

Aron Kovacs heeft meer dan 20 jaar ervaring in vastgoed financiering en business analysis, waarvan 14 jaar in Nederland. Daarvoor werkte en studeerde hij in Londen waar hij zijn MBA gehaalde van London Business School een netwerk van internationale investment banking en financiering partijen opgebouwd heeft. Hij werkt sinds 2013 met PolarReal.

Norbert Jansen: "Zoals gezegd bouwen we aan een jarenlange relatie met onze klanten. Daarvoor moet je elkaar snappen en weten hoe je hetgeen de klant verwerft het beste kunt presenteren bij de funder." Uiteraard speelt ook het 'nuchtere' rekenwerk een belangrijke rol. "We leven op de grens tussen stenen en geld, met stenen links en geld rechts op de balans. Vastgoedondernemers denken in 'stenen', zij zien vooral mogelijkheden. De financiers zijn veel voorzichtiger omdat ze risico's willen afdekken en minder uit gaan van de upside. Beiden kijken op een andere manier naar de propositie. Wij staan op het dunne lijntje daar tussenin."

VASTGOED JOURNAAL



Klant en Strategie

Over Norbert Jansen

Norbert Jansen is Econoom en Ingenieur bedrijfskunde en heeft inmiddels zo'n 25 jaar ervaring in het ontwikkelen en financieren van- en investeren in vastgoed. Naast CEO van Polar is hij boardmember van Lekstede Wonen en aandeelhouder van Cmill. Tien jaar geleden richtte hij PolarReal op. Samen met Aron Kovacs is hij eigenaar van PolarReal Debt & Capital Advisory.

"Het feit dat iemand jarenlang een succesvolle vastgoedentrepreneur is, is zeker belangrijk voor de financier" benadrukt Kovacs. "De financier wil weten wat de focus en strategie van de klant is en hoe de te financieren panden daarin passen. Het is onze taak om daarbij te helpen en te zorgen dat de strategie bij de funder goed wordt benoemd."

Kovacs en Jansen zijn in de wereld van vastgoedfinanciering inmiddels gepokt en gemazeld en hebben veel zien veranderen. Jansen: "De traditionele Nederlandse banken financierden of op pandniveau of op basis van een groepsrelatie. Wanneer er iets misgaat of dreigt te gaan, kunnen zij zich beroepen op het hele concern en niet alleen de door hun gefinancierde delen. De buitenlandse funders hebben een andere aanpak; zijn willen ringfenced financieren met SPVs als eigenaren van de panden zodat ze de risico's maar ook hun eigen betrokkenheid kunnen beperken tot de door hen te financieren panden en SPVs. Naast een hypotheek is verpanding van aandelen en bankrekeningen dan de norm zodat als het mis gaat de financier zelf het heft in handen kan nemen. Het is een afstandelijkere en objectievere manier van financieren waardoor de relatie

minder persoonlijk is en elke nieuwe aanvraag is hoofdzakelijk op eigen risicos beoordeeld. Overigens zien we ook steeds meer Nederlandse banken overgaan op ringfencen.”

Redactie