

Adelaer: 'Veranderend speelveld voor bouwfinancieringen'

05-03-2020 17:32



Wat wordt er bedoeld met een financial architect? Daan Reekers, CCO bij Adelaer zegt: “We noemen onszelf financial architects omdat we het gehele financieringsspectrum overzien, van Senior Debt (de traditionele financiering) tot mezzanine financieringen (hogere rente maar hogere verstrekking) en equity partnerships (als het niet te financieren is hebben wij partijen die op risico mede willen investeren).

Het zijn voornamelijk de traditionele Nederlandse of buitenlandse investeerders die ons als een traditionele debt broker gebruiken. Door onze inkoopkracht zijn we in staat om de beste deal voor onze klanten te realiseren. Waar onze échte toegevoegde waarde ligt en waarmee we onderscheidend zijn in Nederland, is voor de ontwikkelaars met een minimale investeringsbehoefte vanaf €10 miljoen.

'Making the deal real'

Ons motto is 'making the deal real'. Dat is veel meer dan alleen een financier selecteren. Wij kennen de mogelijkheden in de markt. Zo kunnen wij bijvoorbeeld bouwgrond zonder cashflow financieren. Dit geeft de ontwikkelaar mogelijkheden om gelden liquide te maken. Wij zorgen dat het hele plaatje van eigen- en vreemd vermogen optimaal op elkaar zijn afgestemd. Kortom: 'Wij bouwen met andere bouwstenen een beter huis', aldus Reekers

Arjan Brouwer, Partner bij Adelaer in Londen vervolgt: “De mogelijkheden nemen toe maar de renteopslagen worden hoger. Ook een ontwikkelaar zal hier rekening mee moeten houden in de hoogte van de stichtingskosten opzet.

Vastgoedfinancieringsspecialist Adelaer is gestart in 2015 vanuit Den Bosch. Inmiddels beschikt het nu over vijf kantoren met team 19 man, waaronder een kantoor in Londen. Adelaer heeft inmiddels zo'n €2,1 miljard

gefinancierd en voor nog eens € 1 miljard aan aanvragen voor 2020 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.

Overigens is dit internationaal niet geheel nieuw: "In Londen zijn wij al jaren gewend aan fors hogere opslagen voor bouwfinancieringen. Hier houdt de geldverstrekker rekening met de risico's die hij loopt. De hoogte van de bancaire leningen voor ontwikkelingen is ook fors lager. In NL kennen we een mogelijke bevoorschotting van 80-90% LTC. Internationaal gezien is de standaard eerder 60% LTC. Het verschil wordt dus opgevuld met alternatieven maar de rente hiervan is dus fors hoger.

Verschillende fases

Wel nemen de mogelijkheden toe en geeft dit de markt en ontwikkelaar nieuwe kansen. Ik denk dat dit nu ook wordt gezien in NL en dat de ontwikkelaar bereid is om meer voor deze mogelijkheden te willen betalen. Laat ik het uitleggen: Een financieringstraject kent de volgende fases:

Planfase: We zien interesse van aanbieders om grondfinancieringen te verstrekken op bestemde grond. Afhankelijk van locatie en businessplan is een lening van 50% - 60% van de grondwaarde mogelijk voor een termijn van 1 tot 3 jaar. Rentetarieven vanaf 6.5% + fees waarbij de rente en fees worden opgerold bij de lening (PIK Lening). Eventueel kan door een extra junior/mezzanine lening tot 90% LTV worden gefinancierd maar de rente komt dan op een niveau tussen de 8-12% p.j.

Ontwikkelfase

Enkele financiers zijn flexibel en kunnen gedurende de plan en ontwikkelfase de grondfinanciering verhogen op basis van aantoonbare waardevermeerdering van de grond.

Bouwfase

In de huidige markt is de grootste uitdaging voor een ontwikkelaar om een financier te vinden die geheel of gedeeltelijk speculatief de bouwfinanciering wil verstrekken. In de UK en Ierland gebeurt dit alweer met succes op grotere schaal en deze partijen kijken nu naar de juiste projecten en ontwikkelaars in Nederland. Voor speculatieve of gedeeltelijk speculatieve bouwfinancieringen verwachten we bevoorschotting tot 70% LTC met rentetarieven vanaf 5.5% + fees. Daarnaast zijn er voor de grotere projecten (volume > €50 miljoen) gelukkig weer meerdere competitieve verstrekkers die tussen 275 – 400 bpn opslag tijdens bouwfase non resource bereid zijn te financieren. Eigenlijk de NL tarieven maar dan in een volume wat de NL banken niet kunnen bieden.

Exploitatiefase

Na oplevering zijn de traditionele Senior & Junior leningen weer meer gangbaar. De interesse van Duitse financiers voor een Senior lening tot 60% LTV aflossingsvrij neemt nog steeds toe. Met de huidige negatieve Euribor tarieven is het ons gelukt om financieringen uit de markt te krijgen met rentetarieven onder de 1% (all-in) voor 5 of 7 jaar vast. Op basis van deze historisch lage rentetarieven voor een Senior lening wordt het erg interessant. Reekers vult zijn collega aan: "Zo hebben we onlangs nog een 10 jaars lening verschaft van 70% LTV met 1% aflossing voor een rente van 1,45% all-in op een Leisure asset." Het wordt op die manier erg interessant om daarnaast een Junior lening af te sluiten. Dit kan tot 75% of 80% LTV met rentetarieven vanaf 6% + fees".

Reekers vult zijn collega verder aan: "Ik heb, als ontwikkelaar, ook aan de andere kant gestaan 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 voorwaarden die de financiers in de documentatie opnemen."

€6,5 miljard aan geschatte financieringsbehoefte

De geschatte financieringsbehoefte voor de Nederlandse vastgoedmarkt dit jaar is wederom circa €6,5 miljard. Het is bekend dat de bekende Nederlandse grootbanken als Rabobank, ING Bank en ABN Amro in de toekomst gezamenlijk zo'n €2,5 miljard voor hun rekening nemen. "Er ligt dan een gap van €3,5 á €4 miljard. Dit zal ingevuld moeten worden door ander soort verstrekkers, zoals verzekeraars, pensioenfondsen, buitenlandse banken en private equity partijen," vertelt Reekers.

Steeds meer alternatieve routes

Brouwer: "We ontdekken in het buitenland steeds meer alternatieve routes die tot financiering kunnen leiden. Ook zien we dat voor elk type vastgoed bepaalde financiers gespecialiseerd zijn en daardoor de beste condities hebben voor wat betreft tarieven, looptijd en convenant afspraken."

Uiteraard zijn er ontwikkelaars die zelf buitenlandse geldverstrekkers benaderen. Arjan Brouwer raadt dat af: "Dat is best ingewikkeld. Wil je de beste deal krijgen dan moet je regelmatig met deze partijen aan tafel zitten. Je hebt te maken met een andere zakelijke 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 financier wil zien of weten, dan kun je een beter antwoord geven. In al die gevallen kun je beter met een partij als Adelaer in zee gaan."

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," aldus de CCO.

Reekers maakt de vergelijking met een bouwproject: "Daar heb je een stuk grond voor nodig, toestemming van de gemeente, een architect en een bouwer. Een financiering 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. Brouwer: "Stel je hebt als ontwikkelaar alleen nog een stuk weiland met nog geen woningbouw als bestemming. In die fase kunnen wij al een rol spelen in het optuigen van de hele financieringsstructuur tot aan equity toe. Want ja, als het niet meer gefinancierd kan worden hebben wij eventueel ook nog de equity partijen die dat gat kunnen sluiten en in risico mee willen delen. Al met al zijn wij dus in staat de gehele cirkel voor de klant te bedienen! Making the deal Real!"

Foto vlnr: Daan Reekers en Arjan Brouwer