

'Nu maatschappelijk geld inzetten om bouw- en bestaand OG te financieren'

02-09-2020 08:30

In zijn eerdere column ['Nederland is klaar voor een nieuwe vastgoedbank'](#) stond Daan Reekers, CCO bij Adelaer Group reeds stil dat de Nederlandse banken de Nederlandse markt niet volledig kunnen bedienen. In zijn tweede column gaat hij daar verder op in.

Gelukkig hebben wij veel toetreders uit de internationale markt die graag in Nederlands vastgoed willen financieren en is het palet gekleurder en groter als voorheen. Dit geeft voor beleggingsfinancieringen een bredere en stabiele basis, maar hiermee wordt niet het grootste tekort – namelijk de project- en bouwfinancieringsmarkt- gedekt.

Bouw valt stil

Het gevolg hiervan is dat ontwikkelaars niet verder kunnen. De bouwers en toeleveranciers vallen stil, met alle gevolgen van dien. Nu kunnen de huidige institutionele beleggers, zoals verzekeraars en pensioenfondsen met een forward funding, nog de oplossing bieden maar dit is geen gezonde situatie voor de overspannen huizenmarkt. Voor overige asset classes is het zoeken naar een speld in een hooiberg.

Waarom buitenlandse geldverstrekkers niet in dit gat springen?

Internationale spelers vinden project- en bouwfinanciering vooralsnog te ingewikkeld. De kortere looptijd van 1,5 -2,5 jaar alsmede het gehele bedrag dat niet in één keer wordt opgenomen, past niet goed in hun investeringsbeleid. Vooral het ontbreken van een lokaal expertise team, welke ook bij een eventuele calamiteit kan inspringen.

Wie verstrekt dan nu project- en bouwfinancieringen?

Het verstrekken van project- en bouwfinancieringen gebeurt uiteraard nog de Nederlandse banken maar wel voor een zeer selectief groepje mensen en iedere aanvraag moet ook precies in het plaatje passen. Daarnaast zien wij een enorme grote opkomst van veel opportunistische spelers die nu als alternatief fors marktaandeel verwerven.

Meer mogelijkheden met bijvoorbeeld hogere leverage of verstrekking in een veel vroeger stadium, bijvoorbeeld al voor de onherroepelijke bouwvergunning zijn er wel, maar wel tegen fors hogere voorwaarden.

Het probleem is dat de projectresultaten in Nederland niet zo groot zijn als in bijvoorbeeld in de UK waar dus ook meer ruimte bestaat om dit soort hogere rentes te kunnen vergoeden.

Wat is de oplossing?

Waar wij behoefte hebben is dat de Nederlandse Pensioenfondsen en verzekeraars hun maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen. Maar naast deze verantwoordelijkheid is het nog een verdomd goed verdienmodel ook! Geen overdreven risico's of hoge leverage financieringen: maximaal 60-65% LTV. Na realisatie in verhuurde staat/ max 70-80% LTC.

Nu maatschappelijk geld inzetten op bouwprojecten en bestaand vastgoed financieren, is voor iedere partij een win win. De Nederlandse ontwikkelaars en beleggers kunnen weer vooruit en het maatschappelijke geld maakt een prima rendement. Vergeet niet dat de buitenlandse partijen vaak met hoge opslagen rekenen en er vaak al tussen de > 300-400 basispunten worden betaald! Het was een compleet andere tijd waarbij destijds 80-100 bpn mocht worden verdiend of voor individuele residentiele hypotheekportefeuilles zelfs nog met

lagere opslagen. Ofwel verzekeraars en pensioenfondsen: waar wachten jullie op?

Weemoed naar pensioenfondsen en loan book

Met weemoed (< 2009 maar onlangs nog van 2014-2018) denk ik terug aan de tijd waarbij wij bijvoorbeeld met Syntrus Achmea REF mochten samenwerken. Pensioengeld wat op de markt kwam om vastgoed te financieren. Het was een top team van professionals, die vanwege strategisch beleid moesten stoppen met CRE lending en waarvan hun loanbook nu wordt verkocht en er kennelijk geen of onvoldoende interesse is vanuit pensioenfondsen om geld uit te lenen voor deze markt. Het rendement loont zich ook nu! En juist nu is daarom de markt perfect voor pensioenfondsen om in commercieel vastgoed te investeren. Per slot van rekening zijn de risico's vele malen lager dan in 2009. Gek genoeg is er wel voldoende geld van pensioenfondsen om direct te beleggen in residentieel vastgoed als eindproduct. Begrijpt u de discrepantie?

Dit geldt ook voor Nederlandse verzekeraars. Af en toe zie je de verzekeraars optreden als *underwriter* voor een grotere vastgoedfinanciering, maar waarom niet een direct *loan book* opbouwen met een beter verdienmodel?

Gelukkig zien wij nu ook de eerste interesse komen vanuit de verzekeraars voor het opnieuw inrichten van een CRE Loan Book! Kennelijk wordt bovenstaand signaal dus ook gezien en wij kunnen dan ook niet wachten om de eerste samenwerkingen te starten en voor deze verzekeraars actief de gelden in de markt uit te zetten.

Als Adelaer bieden wij elke dag oplossingen voor onze klanten en zijn wij altijd bereikbaar voor voor elke ontwikkelaar/ ontwikkelende belegger om de huidige alternatieven naast de Nederlandse banken door te nemen. Dit kan naast senior ook voor Mezz en Equity vraagstukken. Bij Adelaer is dan ook ons motto: 'Making the deal real'!

Dit was een bijdrage van Daan Reekers, CCO bij [Adelaer Group](#).

Contact via +31-(0)6-55105567 of mail naar Daan.reekers@adelaer.nl

Redactie