

## Toename Duitse financiers: betere voorwaarden en meer ruimte op financieringsmarkt

30-08-2021 16:50

**Oprichter van de onafhankelijke debt broker Adelaer Financial Architects, Daan Reekers, vertelt over de snel veranderende wereld van de vastgoedfinanciering.**

"We zien nog steeds een fors terugtrekkende beweging van de Nederlandse vastgoedfinanciers voor financieringen buiten de asset class residentieel. Wij werken nog veelvuldig samen met de Nederlandse banken als het om projectontwikkeling gaat. Voor de grotere volumes zijn wij erin geslaagd deze met buitenlandse institutionele partijen tot stand te brengen. Zo kunnen nu ook de grotere projectfinancieringen worden verstrekt, daar waar de Nederlandse banken niet meer het risico willen lopen."

[Adelaer](#) heeft dit jaar een vestiging geopend in Duitsland. Dit begint nu zijn vruchten af te werpen. Doordat Adelaer GMBH nieuwe samenwerkingen is gestart fungeert het bedrijf van Reekers bij de oosterburen als een inkooporganisatie op het gebied van vastgoedfinanciering. Hierdoor kunnen ook de asset classes zoals retail-, kantoren- en woningportefeuilles weer tegen scherpe marktcondities worden gefinancierd.

### Grote toename van Duitse financiers

Reekers vervolgt: "Wij zien nu via Adelaer GMBH in Düsseldorf een grote toename van Duitse financiers; hierdoor zien wij condities ten opzichte van Nederlandse tarieven fors verbeteren. We zijn dan ook verheugd om eindelijk te kunnen mededelen dat er dus veel meer ruimte is op de vastgoed financieringsmarkt.

Een voorbeeld; u bent eigenaar van een kantoorpand met een waarde van €6 miljoen met een hypotheek van €3,5 miljoen. Dit kantoorpand is voor 70% verhuurd en de WALT is 3 jaar; dan wordt door de Nederlandse banken op dit moment simpelweg de financiering niet verlengd en wordt deze opgezegd."

### Meer gunstige voorwaarden in Duitsland

Het alternatief is dan de dure tarieven van 3,5% - 4,5% bij de huidige geldverstrekkers in Nederland. "Wij zijn in staat om dit in Duitsland te financieren tegen een rente van 2,5%. Niet alleen een lagere rente maar ook betere voorwaarde, zoals langere looptijd en lagere aflossing", vertelt Reekers.

Ook voor residentiele portefeuilles zijn Duitse banken fors in opkomst. Voorheen waren de Duitse financiers niet geïnteresseerd om meerdere woningen in één portefeuille te financieren. Maar tegenwoordig zien ook Duitse verstrekkers een lager risicoprofiel in dit soort financieringen, wat zich dan ook vertaalt in betere condities. Reekers: "Vanaf €2 miljoen zijn wij in staat residentiele portefeuilles tot 70% LTV voor 10 jaar tussen 1,3 % - 2,5% te financieren, afhankelijk van de debiteur en de ligging. Overigens is het een leuke bijkomstigheid dat een Duitse financier geen moeite heeft om overwaardes (equity release) te herfinancieren, wat een vastgoedprofessional de ruimte geeft om door te kunnen groeien. Dus gelukkig weer voldoende financieringsruimte!"

### 'Wij zijn al vroeg betrokken bij startende ontwikkelingen'

Er zijn ook nog andere opkomende trends waar te nemen. Reekers: "Naast 'senior debt' zijn equity partnerships en mezzanine verstrekkers een snel opkomende markt, waar wij in gespecialiseerd zijn. Zo bemiddelen wij voor hedge funds, family offices en andere vermogende partijen. Op die manier staan wij veel ontwikkelaars bij voor de 'pre funding costs' en equity vraagstukken. Vaak zijn wij al vroeg betrokken bij startende ontwikkelingen. Soms kan verkoop vooraf al een oplossing zijn om het financiering plaatje rond te krijgen."

Waarom zou je een debt broker inschakelen om een vastgoedfinanciering te regelen? Daan Reekers: "Als je in het Verenigd Koninkrijk, Duitsland of Amerika in vastgoed investeert of ontwikkelt, dan is het de normaalste zaak van de wereld om gebruik te maken van een zogenoemde debt broker. Alleen in Londen zijn er al 74 debt brokers actief met elk een eigen specialisme. Omdat je met traditionele vastgoedfinanciering het niet gaat redden. Dit wordt in de Nederlandse bancaire markt zelfs nog erger. Door de komst van strengere kapitaalseisen van Basel 4 wordt de terughoudendheid van de Nederlandse banken om financieringen te verstrekken alleen maar groter. Er zal een gat ontstaan van ongeveer €3 miljard per jaar aan vastgoedfinancieringen die banken niet willen of kunnen verstrekken."

## **'Intermediair als bumper'?**

Wat verstaan jullie onder 'intermediair als bumper'? "De meeste klanten hebben reeds bij meerdere geldverstrekkers een langdurige samenwerking. Dat is dan ook niet de reden waarom zij juist gebruik maken van de diensten van Adelaer. De bumperfunctie, het ontzorgen, de creativiteit, de juiste insteek omtrent de financieringsvraagstukken, één aanspreekpunt alsmede de inkoopkracht zijn redenen waarom cliënten voor ons kiezen", antwoordt Reeker.

Over de omvang van de financieringen wil Reeker het volgende kwijt: "De omvang van de financieringen varieert. Zo hebben wij twee collega's die maandelijks werken aan deals tussen € 1-15 miljoen aan senior debt. Maar ook de grotere aanvragen zien we langskomen van meer dan €200 miljoen. Gemiddeld variëren de aanvragen die wij krijgen tussen €15 en 85 miljoen."

## **Zes analisten van het hoogste niveau**

"Bij Adelaer zijn momenteel twaalf adviseurs in dienst die de klanten kunnen bijstaan. Daarnaast zijn we sterk groeiende. Naast Amsterdam, Den Bosch en Maastricht hebben wij, zoals eerder aangegeven, per 1 januari een kantoor in Düsseldorf geopend en daarna ook nog eentje in het Belgische Knokke. Wij hebben veel interesse vanuit België in Nederlandse investeringen en financieringen. Zo kunnen wij in Nederland, Duitsland, België en de UK onze clientèle bedienen. Het geheim is onze 'motor'. Wij hebben zes analisten van het hoogste niveau die kunnen zorgen voor de juiste uitwerking en soepele gang van zaken voor onze cliënten en adviseurs. Adelaer is één partij waarbij senior debt en equity, structureren en exit bij elkaar komen. Dit is in Nederland nog uniek, maar ik hoop dat nog velen partijen mogen opstaan. De markt is groot genoeg voor meerdere professionele partijen", aldus Reekers tot besluit.