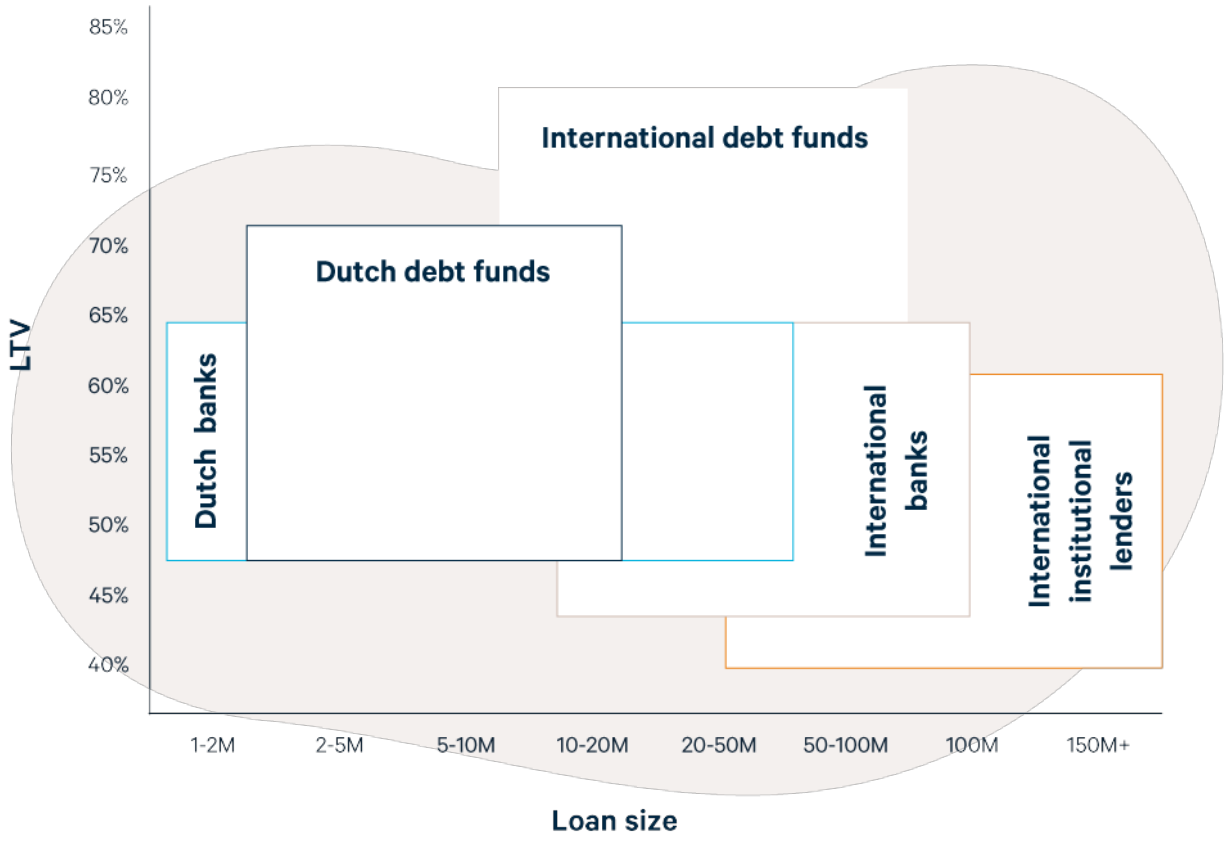
VASTGOED JOURNAAL

'Wij zoeken naar de beste oplossing voor onze klanten'

14-10-2021 11:50



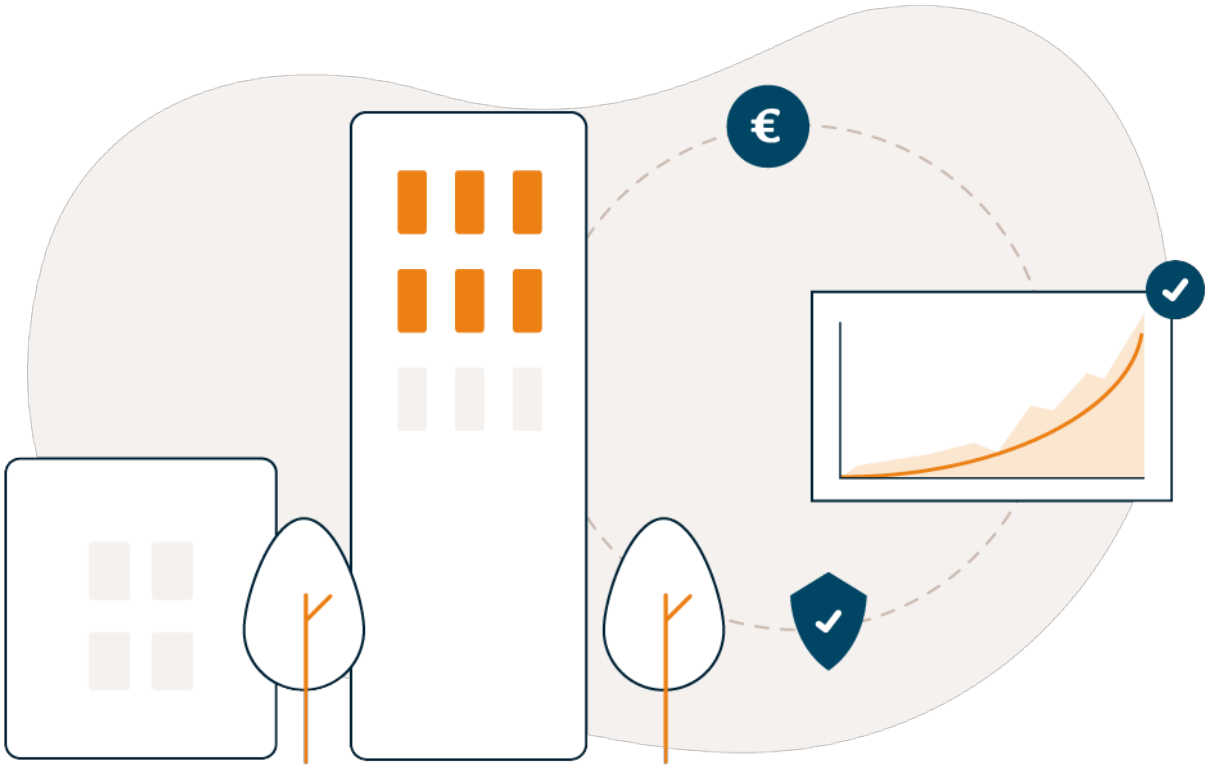
Binnen de zeer dynamische markt van vastgoedfinancieringen zoekt PolarReal Debt & Capital Advisory naar dé beste financieringsoplossingen voor haar klanten met behulp van grondige analyses van institutionele kwaliteit.



PolarReal beschikt over een sterk netwerk van veertig tot zestig potentiële funders. Het betreft een gemêleerd gezelschap. Enerzijds zijn het traditionele banken. Anderzijds alternatieve financiers zoals internationale debt-fondsen, verzekeraars, pensioenfondsen en groepen particulieren die een passende bestemming zoeken voor hun vermogen. Norbert Jansen spreekt over een dynamische markt. “Die financiers weten heel goed wat zij wel of niet willen financieren. Dat betekent dat voor sommige categorieën het loket dicht is. Voor andere financieringsvragen kan het loket op datzelfde moment wagenwijd openstaan, afhankelijk van het vigerende beleid. Het is onze taak te weten wie welke oplossingen beschikbaar heeft.”

Wisselend financieringsaanbod

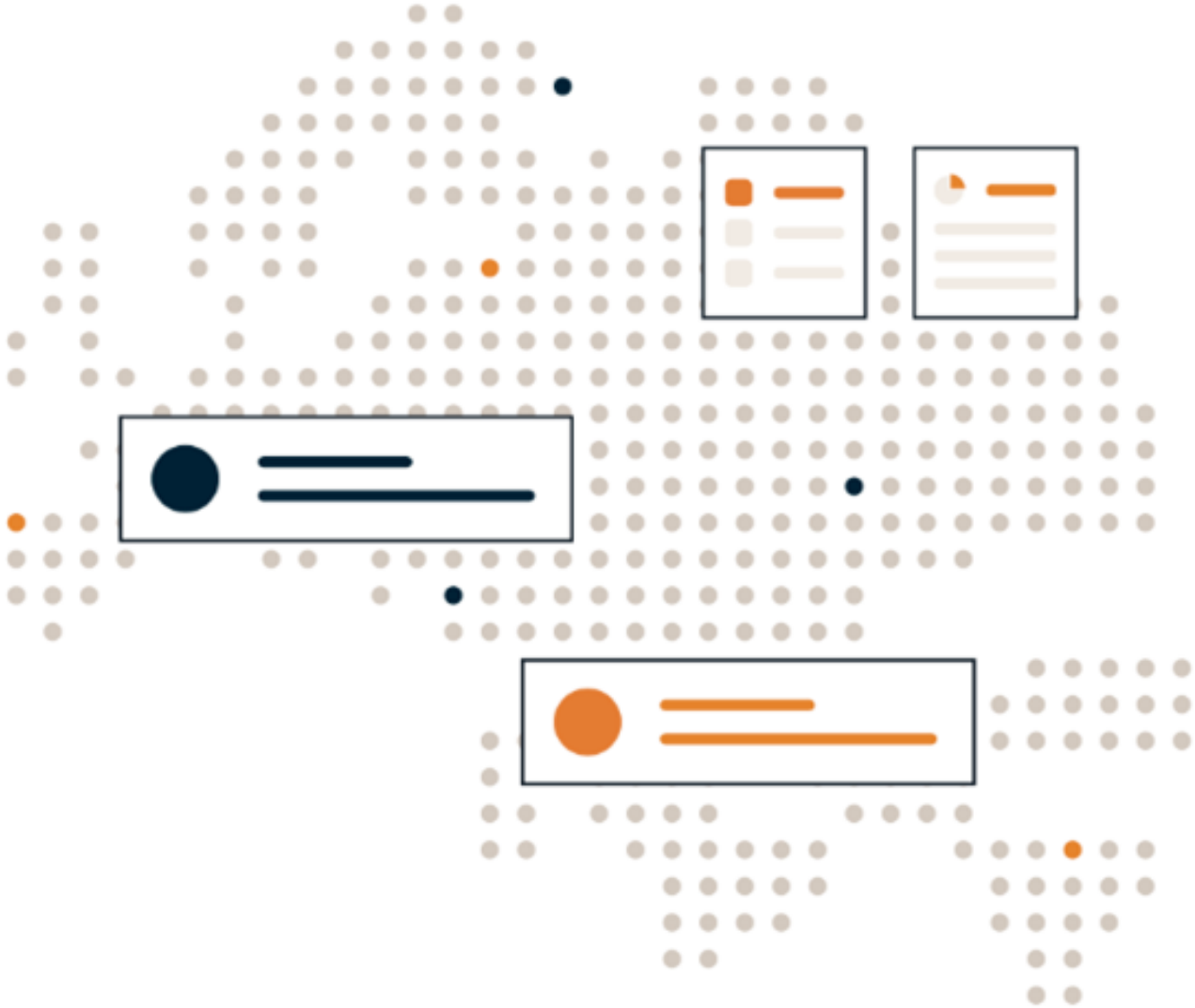
Tijdens de coronacrisis verschoof bijvoorbeeld het beeld na enige tijd, vertelt Aron Kovacs. “Winkels voor de dagelijkse boodschappen deden het goed. Winkels elders, hotels en evenementenlocaties ondervonden de gevolgen van de crisis. Dat heeft, weliswaar met enige vertraging, zijn weerslag op de bereidheid wel of geen financiering te verstrekken. Een jaar later is dat beeld weer anders. Nu zijn er bijvoorbeeld partijen in de markt die juist hotels willen financieren.”



Om succesvol te kunnen zijn in het beantwoorden van een financieringsvraag is het volgens Jansen cruciaal te begrijpen wat klanten vragen. “Het moet voor ons heel duidelijk zijn waar de klant naar op zoek is. Om dat te snappen analyseren we grondig zijn financieringsvraag. Daardoor zijn we in staat te beoordelen of er voldoende partijen in de markt zijn die een mogelijke oplossing kunnen aandragen. Als er zes of zeven financiers potentieel geïnteresseerd zijn, dan komt het zeer waarschijnlijk tot enkele aanbiedingen. Zien we dergelijke kansen niet, dan maken we heel snel aan de klant duidelijk dat het onwaarschijnlijk is dat de gevraagde oplossing te kunnen bieden. Uiteraard bespreken we dan wat wel mogelijk is.” PolarReal denkt graag in creatieve oplossingen. Het opknippen van de financieringsvraag in verschillende onderdelen kan eerder tot een passende aanbieding leiden, zegt Jansen. “Vaak is het antwoord op de vraag van de klant niet één financiering. Het kan beter zijn de financieringsvraag uit elkaar te trekken en in een samenspel van twee, drie of vier financiers een oplossing te vinden.”

Meer competitie

VASTGOED JOURNAAL



Kovacs verwijst naar een recente financieringsaanvraag voor een relatief kleine lening in een specifieke asset class en een latere aanvraag in dezelfde asset class maar dan voor een bedrag richting de honderd miljoen. “Voor die grotere portefeuille waren vijf keer zoveel financiers in de markt, terwijl het om een meer complexe vraag ging. Die ruimere belangstelling zorgde bovendien voor meer competitie en een scherpere prijs.”

Voor buy-to-let-financieringen is er in elke maat ruime keuze. Kovacs: “Maar ook in die markt geldt: voor de aankoop van een bescheiden aantal woningen, al is het een prachtige locatie, moet een aanmerkelijk hoger rentetarief worden betaald dan voor een omvangrijke woningportefeuille met een waarde van enkele honderden miljoenen.”

Groeiende informatiebehoefte

PolarReal merkt dat voor het volbrengen van een financieringsvraag steeds meer informatie benodigd is. Jansen: “Wij verzamelen alle informatie over de klant en het te financieren vastgoed. Die informatie koppelen

we aan actuele marktinformatie. Het totaal stellen we beschikbaar in een dataroom. Doorgaans moet een enorme hoeveelheid informatie worden geleverd. We merken dat de informatievraag onder meer door toenemende wet- en regelgeving alleen maar groter en groter wordt."

Sterke reputatie



"We letten op elk detail, hoe klein ook", vult Kovacs aan: "Maar als we aan alle voorwaarden van de financier hebben voldaan, als de informatie klopt, als de due diligence goed is gedaan, dan versnelt dat het proces enorm. Daarmee stellen we niet alleen een financiering veilig, die precieze aanpak versterkt ook onze reputatie. Dat is belangrijk als we op een later moment bij dezelfde partij een nieuwe aanvraag doen."

Redactie