

## 'Wij vormen een belangrijke schakel tussen projectontwikkelaars en investeerders'

15-10-2021 10:42



**Projectontwikkelaars die mooie projecten willen realiseren, maar bij de bank nul op hun rekest krijgen en investeerders die op zoek zijn naar een goed rendement, vinden elkaar bij Roodhals Capital. Deze Haagse speler op de vastgoedfinancieringsmarkt vormt een essentiële schakel in ontwikkel- en transformatieprojecten en ziet de komende jaren zijn markt enorm groeien. Vastgoedjournaal praat erover met Chris van Bree, directeur Vastgoed, en Eelco Kranenburg, directeur Corporate Clients.**

“Mensen zijn op zoek naar rendement en zijn bereid om steeds meer risico’s te nemen, maar tegelijkertijd moet je deze risico’s managen”

Roodhals is actief op een drietal werkterreinen: corporate finance (Chris van Bree: “Daarmee helpen we klanten een solide financiële strategie te ontwikkelen en voor hen investeerders te vinden, waardoor ze ruimte krijgen voor groei.”), vastgoed en platformfunding. Chris van Bree: “Met name tussen de twee laatstgenoemde werkterreinen, vastgoed en platformfunding, zien we veel samenspel. Bij platformfunding halen we geld op voor de vastgoedfinanciers. Als onderdeel van de onderhandelingen tussen funders en vastgoedfinanciers, staan we regelmatig aan de basis van de randvoorwaarden voor de financiering van beleggers en/of ontwikkelaars. We begrijpen zodoende heel goed hoe de achterkant van deze platformen werkt en waarom wie welke voorwaarden hanteert aan de voorkant. Dit brengt ons in de unieke positie dat wij veel makkelijker en beter aan ontwikkelaars en/of beleggers kunnen vertellen waar ze aan de voorkant rekening mee moeten houden op het moment dat zij een financiering zoeken. Tevens hebben we een zeer goed beeld van welke nieuwe financiers actief zijn en het toekomstpotentieel hebben om door te groeien naar een volwassen financieringsplatform.”

# VASTGOED JOURNAAL

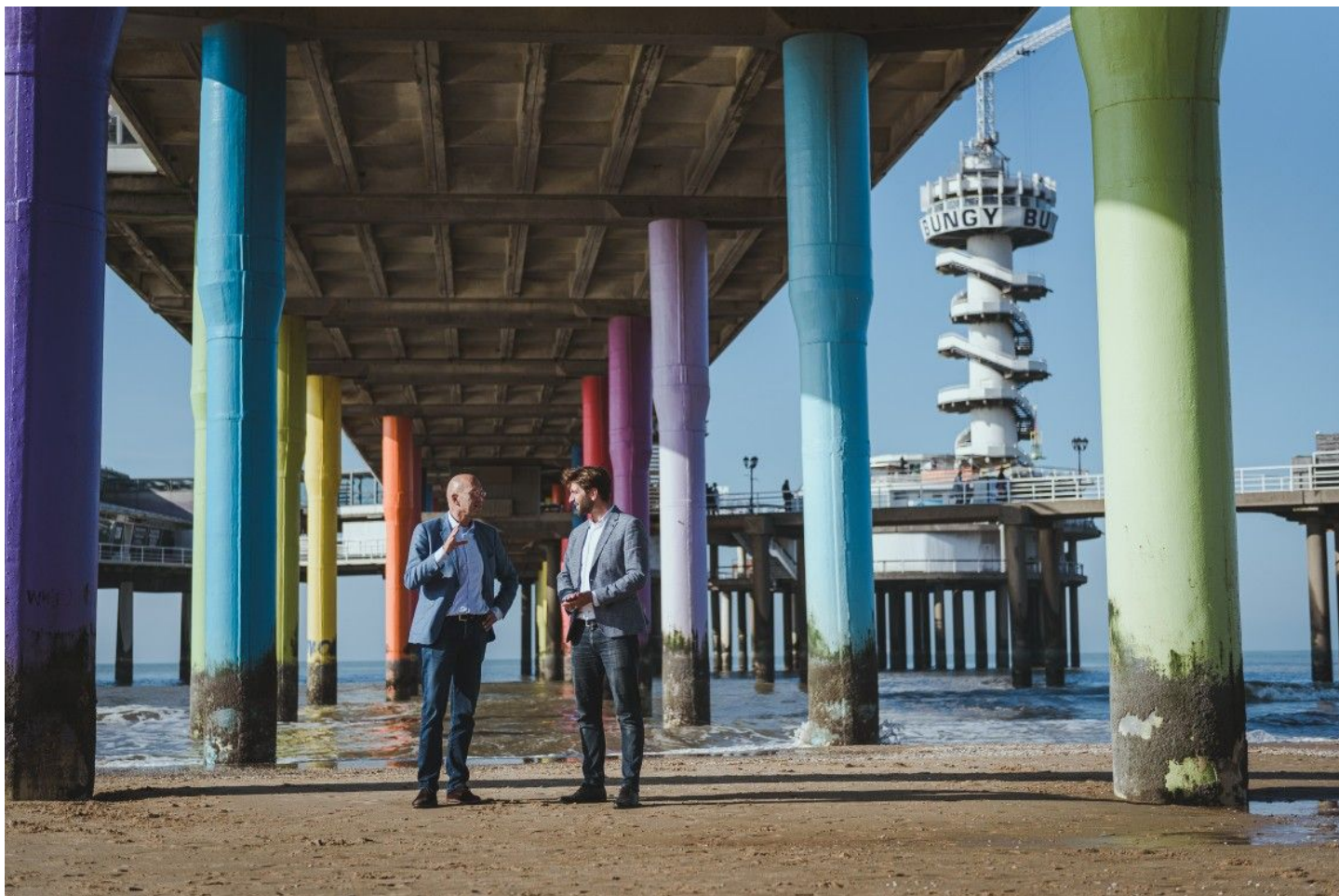


**Ontwikkeling**

# VASTGOED JOURNAAL



Chris van Bree schetst vervolgens in vogelvlucht de ontwikkeling in financieringsland van de afgelopen jaren: "Wat we zien is hoe in de afgelopen jaren de bereidheid vanuit de markt om hoger op de riskcurve te gaan zitten is toegenomen. Aan het eind van de laatste crisis was er onder beleggers vooral veel behoefte aan woninghypotheken, daarna kwamen de buy-to-let financieringen sterk op, gevolgd door de commercial real estate financieringen. Wat we nu zien is dat er steeds meer appetite ontstaat onder beleggers voor met name ontwikkelfinanciering. Maar ook andere niches zoals bijvoorbeeld gebouwen voor eigen gebruik en handelsfinancieringen." Vervolgens stelt hij dat nog lang niet alle platformen volwassen zijn. Er zullen nog de nodige bijkomen en verdwijnen, en uiteindelijk zullen er een paar de sprong naar volwassenheid maken en de nieuwe financieringsplatformen worden voor deze specifieke niches. Hij gaat vervolgens dieper in op deze ontwikkeling: "Mensen zijn op zoek naar rendement en zijn bereid om steeds meer risico's te nemen, maar tegelijkertijd moet je deze risico's managen." Pensioenfondsen willen bijvoorbeeld maar wat graag investeren in een woninghypothek portefeuille, maar zijn een stuk minder enthousiast als het gaat om een ontwikkelportefeuille. Ten eerste omdat ze de risico's te groot vinden en ook niet echt in kunnen schatten. Ten tweede omdat een woninghypothekportefeuille enorm strak gestructureerd en gereguleerd is en een ontwikkelportefeuille in de regen nog niet is." Chris van Bree: "Je weet dat als iemand in die portefeuille terecht gekomen is, dat hij glansrijk door 35 hoepeltjes heen is gesprongen. De risico's zijn dus laag. Bij nieuwe platformen, zeg op het gebied van ontwikkelfinanciering, zitten bijvoorbeeld een paar rijke families die enkele tientallen miljoenen bij elkaar hebben gebracht. Zij werken veel meer op intuïtie, op blauwe ogen, op de onderbuik. Ze zitten qua formele structuur en regulering nog niet op het niveau van een bij een pensioenfonds ondergebrachte woninghypothekportefeuille. Ze moeten dus een professionaliseringsstap maken om beleggers te verleiden de volgende stap op die riskcurve te nemen."



## Unieke positie

Eelco Kranenburg vult aan en gaat dieper in op de rol van Roodhals: “Wij kennen al die investeerders achter die platformen, die overigens ook voor een belangrijk deel al klant bij ons zijn. Daarnaast is het belangrijk om te weten dat professionele investeerders, zoals high-net-worth individuals, met hun beleggingsvehikels zeer actief zijn in onroerend goed beleggingen. Dat heeft ermee te maken dat banken het investeren en beleggen in onroerend goed steeds lastiger zijn gaan vinden. Het kan eigenlijk alleen in onroerend goed fondsen en grotere volumes. Maar als je individueel onroerend goed gefinancierd wilt hebben, of daarin wilt investeren, dan is dat lastig. Dus kom je al gauw terecht bij die professionele beleggers, die hier wel voor openstaan. Deze groep is dus, naast de al door Chris genoemde platformen, daarmee een belangrijke bron voor financieringen in dit segment. Je ziet dus aan de ene kant projectontwikkelaars die mooie projecten willen realiseren en aan de andere kant investeerders en beleggers die bereid zijn hun geld daarin te steken.” Volgens Eelco Kranenburg maakt dat Roodhals vrij uniek, omdat ze zowel de professionele beleggers bereiken als de institutionele investeerders. Binnen het kantoor wordt die hele range gedekt.

## Rol Roodhals

# VASTGOED JOURNAAL

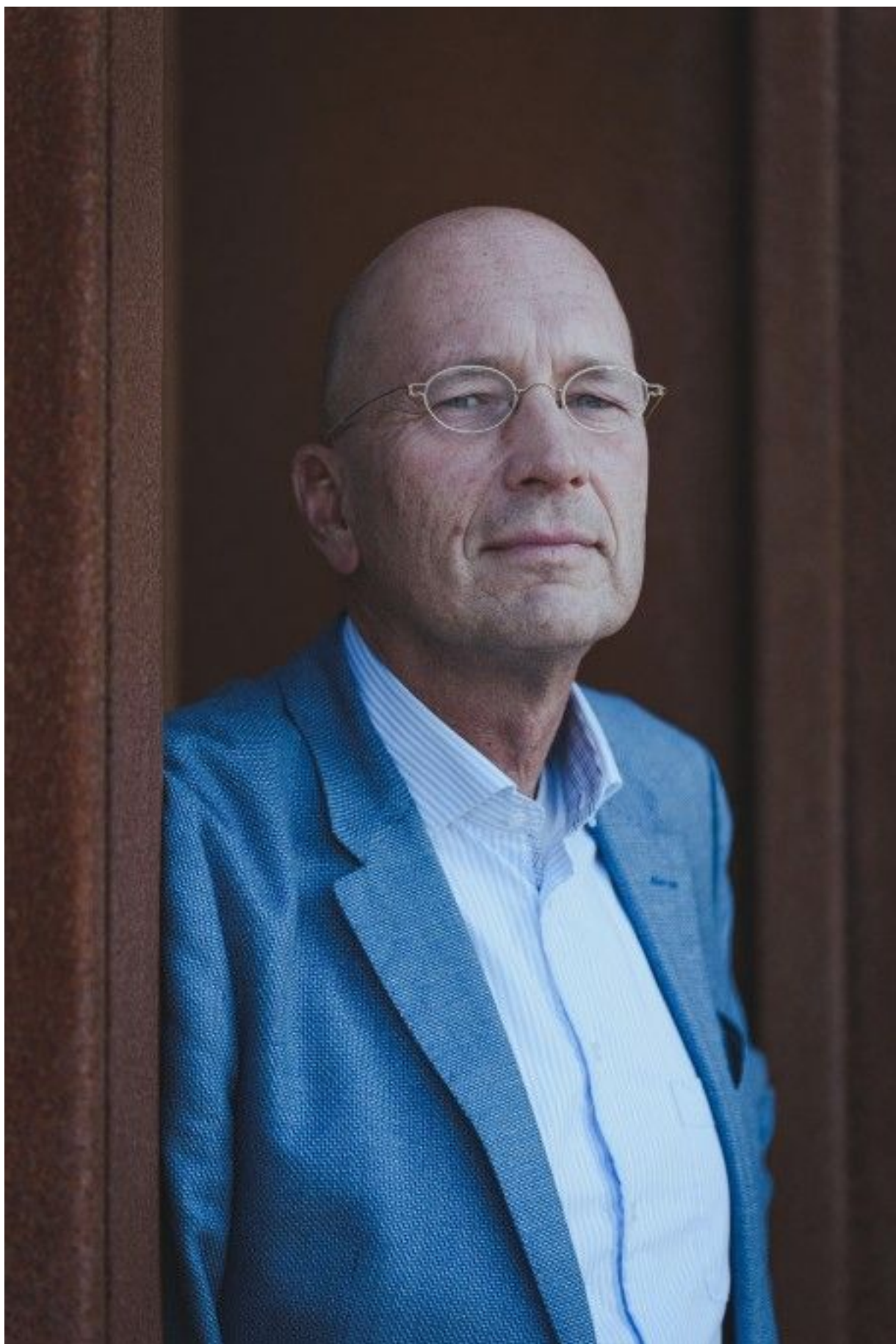


*Chris van Bree*

Chris van Bree komt vervolgens terug op het feit dat de markt voor ontwikkelfinanciering nog niet volwassen is en legt uit wat de rol van Roodhals is als belangrijke schakel tussen projectontwikkelaars en investeerders: “De banken willen wel beleggingen doen vanaf 20 miljoen met energielabel A en alles erop en eraan. En willen eventueel zelfs de bouwfinanciering doen die daaraan voorafgaat, als het volume maar groot genoeg is. Maar die bouwfinanciering doen ze eigenlijk het liefst pas vanaf de vergunning verstrekking. Dat gebouw dat straks 20, 30, 40 miljoen waard is, maar nu nog een oud kantoor dat je voor pak ‘m beet drie, vier miljoen koopt: er zijn geen banken die daarop in willen springen. Maar om een vergunning te krijgen, moet je het kopen. Voor een sluitende business case zal er dus een beroep gedaan moeten worden op de al door Eelco genoemde professionele beleggers. Eventueel in combinatie met ontwikkelfinanciering vanuit een niet-bancaire financieringsmaatschappij. Op het moment dat de vergunning er ligt, kun je of een forward fundingconstructie met een eindbelegger opzetten of je kan bij een bank de bouwfinanciering regelen. Wij knopen als Roodhals al deze fases voor onze klanten aan elkaar.” Het heeft volgens Eelco Kranenburg ook alles te maken met de veranderende rol van de banken. Want oorspronkelijk zorgden die voor de verbindingen tussen de verschillende fases, maar dat doen ze niet meer door de aangescherpte wet- en regelgeving en afspraken als Basel-4 die in 2023 moeten worden geïmplementeerd.

**Verdere groei**

VASTGOED  
JOURNAAL



*Eelco Kranenburg*

Roodhals richt zich met name op projecten tussen de 10 en 100 miljoen, terwijl het op het gebied van de platformfunding, het financieren van de financiers van de beleggers en ontwikkelaars, gaat over miljarden. Zowel Eelco als Chris voorzien in de komende jaren een enorme groei van hun business. Eelco Kranenburg: "Onze klanten zoeken echt advies en begeleiding bij hun onroerend goed beleggingen! Vroeger konden ze bij hun bank een beroep doen op een accountmanager die hen door het proces heen leidde. Wij vervullen tegenwoordig die rol, waarbij we een beroep doen op verschillende financiers." Chris van Bree licht dat verder toe: "Wij zien groei, vanwege de zich terugtrekkende banken én omdat de riskcurve de komende drie jaar verder bewandeld gaat worden. De ontwikkelfinanciering wordt volwassener en gaat makkelijker draaien. Wij hebben in Nederland een planvoorraad van 900.000 woningen tot 2030, tevens brengt de verschuiving naar meer online winkelen een grote verandering op de invulling van de openbare ruimte teweeg. Deze ontwikkelingen moeten door iemand gefinancierd worden." Eelco Kranenburg afsluitend: "Aan de ene kant is er een enorme vraag. Aan de andere kant staan tal van investeerders klaar die hierin willen investeren. Er is veel geld in de markt en ook de geldvraag is erg groot! Wij kunnen daar prima op inspelen!"

Redactie