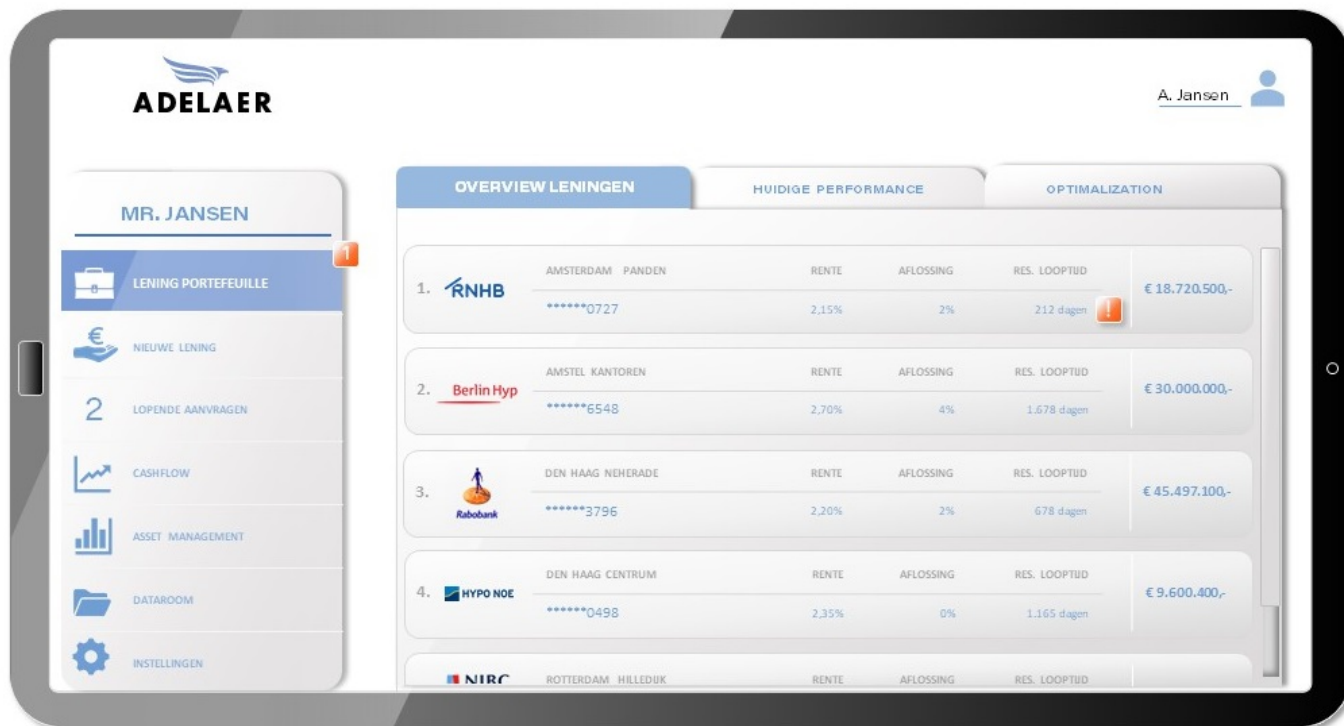


'De toekomst is niet tegen te houden, fintech is de toekomst'

22-09-2022 15:18



In een wirwar van financieringsstromen is de vastgoedmarkt complex en de drang naar overzicht groter dan ooit. Daan Reekers - oprichter en CCO Adelaer Financial Architects - voorzag de urgente vraag van de sector en speelde hierop in om zijn bedrijf te innoveren met een search engine welke de pan-Europese markt overziet qua aanbieders.

“In een turbulente tijd is snelheid en duidelijkheid van data uitermate belangrijk om met nieuwe lenders tot zaken te komen”, trapt Daan Reekers het interview over de huidige ontwikkelingen in de financiële markt van de vastgoedsector af.

'Stukje handelsgeest verdwenen bij de traditionele grootbanken'

De CCO van Adelaer Financial Architects – de financiële dienstverlener van de vastgoedmarkt - heeft een uitgesproken mening en neemt allerm minst een blad voor de mond. Na de kredietcrisis en de nationalisering van banken voorzag hij als financieel expert wat de vastgoedsector te wachten stond: banken die uitvoerder werden van het beleid van de Nederlandsche Bank en onder strikt toezicht, steeds minder financieringen van vastgoed voor hun rekening namen.

“Dat heeft de vrijmarkteconomie flink beïnvloed. Er is helaas een stukje handelsgeest verdwenen bij de traditionele grootbanken. Het maakte ruimte voor alternatieve geldstromen op de markt. Risicovoller dan de traditionele stromen. Ondoorgrondelijker ook. Crowdfunding en onderhandse leningen. Je kunt mensen nu eenmaal niet verbieden om geld aan elkaar uit te lenen. Uiteindelijk heeft de Nederlandsche Bank nog minder zicht op een sector die om tientallen miljarden gaat. Ja, natuurlijk is dat een doorn in het oog van de toezichthouder.”

Innovatie in de vastgoedsector

Het brein van Daan Reekers opereert als een verrekijker. Aan het einde van de kredietcrisis startte hij met zijn onderneming en in krap zeven jaar is hij de grootste debt broker van Nederland. Hij tuurt naar waar de markt zich in de verte naartoe beweegt en handelt met zijn teams met lef om financiële zaken voor zijn klanten eenvoudiger en sneller te maken.

Hij is een groot-denker, zo geeft hij ruitelijk toe. “Ik had een idee om de gehele vastgoedsector te helpen. Om de financiële risico’s in te dammen en ondernemerschap de ruimte te geven. Vanuit daar dacht ik aan een coöperatieve bank, bestaande uit vastgoedmensen die gezamenlijk zelf voor het kapitaal zouden zorgen. Dat zou toch geweldig zijn?! Drie jaar lang werkten we aan een dergelijke vastgoedbank. Maar het bleek gans onmogelijk.”

Zonde, zo zegt hij achteraf. Hij haalt zijn schouders op. “Niets is voor niets geweest. Het heeft mij nog meer ‘aan’ gezet. De afgelopen jaren hebben we keihard gewerkt aan de groei en relevantie van onze kantoren in binnen- en buitenland. Innovatie is daarin de rode draad van onze vooruitgang.”

We willen die betrouwbare partner zijn en blijven. Weten met wie je zakendoet, is een belangrijk aspect in de markt. Geen link met Rusland hebben, is nu heel actueel. Maar zo zijn er meer achtergronden en situaties.

Logisch gevolg

In een markt waarin Nederlandse vastgoedfinanciers niet staan te springen om in alle asset classes financieringen te verstrekken, ontstaat een steeds groter wordend tekort. Het gaat om miljarden euro’s, zo weet Daan Reekers. “Digitalisering van het financieringsproces is een van de oplossingen. Daar investeren wij als debt broker voortdurend in. Zo hebben wij een platform aangeschaft dat je kunt zien als een soort Funda voor vastgoedfinancieringen. Vastgoedinvesteerders vinden daar geldverstrekkers. Snel en afgestemd op de behoeftes van beide partijen. We doen zaken met 984 financiers in heel Europa. Onze zoekmachine garandeert een juiste match. In 2021 hebben we op deze manier voor meer dan vijf miljard euro gefinancierd voor de vastgoedsector. In de Benelux zijn wij de enige debt broker die deze tooling mag gebruiken. Daar zijn we zuinig op.”

In de voorbije coronajaren heeft Adelaer niet stil gezeten. Het team van Daan Reekers heeft de financieringszoekmachine uitgebreid met een zelfontwikkeld Loan Management Systeem. Een unieke en belangrijke toevoeging, zo legt hij uit: “Met steeds meer alternatieve financieringsstromen willen lenders nog preciezer weten waar ze aan toe zijn. Dat is een logisch gevolg van de ontwikkelingen die we gezien hebben in de financiële wereld. De Nederlandse banken die gebonden zijn aan strenge regels en de nieuwe toetreders op de markt die van alles en nog wat aanbieden.”

Het Loan Management Systeem geeft klanten vooral inzicht en toegang tot financiële data. Rapporten, analyses en cash flow-modellen geven real time een relevante overview van de vastgoedportefeuille. Hij heeft grote verwachtingen van de nieuwe tool.

“Het zal de vastgoedsector met grote waarschijnlijkheid in de tweede helft van 2022 en 2023 transformeren, want Loan management wordt steeds belangrijker. Wellicht nog belangrijker dan de daadwerkelijke financiering, alleen weten heel veel vastgoedprofessionals dit nog niet. Dat zal snel veranderen.”

Van sigarendoos naar app

Wat vroeger vanaf de achterkant van een sigarendoos werd gefinancierd, is vandaag de dag een wereld van Search Engine en data-analyses, zo schetst hij. “Voordat eigenaren nadenken over een nieuwe hypotheek, ontvangen ze het beste aanbod al via onze software.”

Waar klanten vroeger het ene document na het andere moesten aanleveren, jaar in jaar uit, worden documenten nu in een speciale dataroom van de software opgeslagen. Relevant voor partners, financiers en klanten. “Zo worden er bijvoorbeeld huurcontracten opgeslagen welke toegankelijk zijn (of niet) voor gemachtigden. Bijvoorbeeld een accountant, een taxateur of een intermediair. In het overzicht staan jaarrekeningen en statistieken. Alle data op één plek. Iedere gebruiker die gemachtigd is, krijgt tijdig een seintje als hij aan de beurt is om een actie uit te voeren.”

De intelligentie van het Loan Management Systeem reikt ver. Up-to-date, vertaalt naar wat lenders willen zien, zo legt Daan Reekers in hoog tempo uit. “Wat als de waarde van het vastgoed met 25 procent daalt? Of wat als de operationele kosten plots met 30 procent stijgen? Wat als een huurder niet meer kan betalen? Er worden analyses gemaakt en conclusies aangeleverd. Vaak nog voordat de vraag ontstaat, ligt er al een antwoord klaar.”

Digitale vooruitgang

De CCO is tevreden met de vernieuwing die Adelaer de vastgoedsector biedt: “Ik verwacht de aankomende jaren nog veel meer digitalisering aan de financiële kant van de branche. We staan eigenlijk nog maar aan het begin. Als ik een populaire vergelijking moet maken, dan denk ik aan Apple en de intrede die zij deden met de iPhone en de iPad. Op een bepaald moment is het merendeel van de klantgroepen om. Zo zie ik het ook met fintech en de vastgoedsector. Professionals hebben geroken aan de digitale vooruitgang en ontdekken nu de mogelijkheden. Dat zaken eenvoudiger worden en in hun voordeel gaan werken. De automatisering in de systematiek, de snelheid en bedrijfsmatige deuren die daarmee geopend worden.”

Het gaat over professionaliteit en “being bankable” nu en in de toekomst, stelt hij. “Het digitaliseren van financiële processen wordt elke dag belangrijker. De toegang tot data en de kwaliteit ervan, doen bovendien meer dan ooit ter zake. We leven in een wijde wereld met acces tot geld. En helaas zijn er ook partijen op de markt, die óf geen verstand van zaken hebben óf niet verantwoordelijk investeren. Dat is een risico dat je als vastgoedprofessional wenst uit te sluiten.” (tekst gaat verder onder de foto)

VASTGOED JOURNAAL



Betrouwbare partner

Dat geldt niet alleen voor de klanten van Adelaer Financial Architects, maar ook voor Adelaer zelf. “Los van onze tools, checken wij alle klanten op voorhand. We willen die betrouwbare partner zijn en blijven. Weten met wie je zakendoet, is een belangrijk aspect in de markt. Geen link met Rusland hebben, is nu heel actueel. Maar zo zijn er meer achtergronden en situaties.”

Er is nog een lange weg, met veel innovaties, te gaan voor de vastgoedsector, voorspelt Daan Reekers. “Als we het hebben over digitalisering van vastgoedfinanciering en de professionaliteit daaromtrent dan zitten we nu als branche op het niveau iPhone-6 of iets dergelijks. Dat betekent dat we onderweg zijn, maar ook dat er nog heel wat mogelijkheden liggen te wachten. Ons Loan Management System is een ferme duw in de goede richting. Wat de volgende stappen zijn?”, vraagt hij lachend aan zichzelf. “Daar werken we de aankomende jaren vast en zeker aan. Het is een boeiende tijd vol veranderingen.”

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Daan Reekers
T: +31- (0)881300400 | M: +31 (0)655105567 | daan.reekers@adelaer.nl