VASTGOED JOURNAAL

'Bij Adelaer hebben we meer mogelijkheden dan alleen grootbanken om tot een passende oplossing te komen'

27-10-2023 08:25



De geldmarkt wordt steeds internationaler. Ook steeds meer non-bancaire partijen in Nederland werken met buitenlands geld. Zo werkt Adelaer Financial Architects al jaren met Angelsaksische, Duitse, Franse, Zweedse, Zwitserse banken en een Oostenrijkse bank. Met name omdat deze banken betere voorwaarden en meer ruimte op de vastgoedfinancieringsmarkt bieden. Ruimte die bij Nederlandse banken vaak niet te vinden is. We spreken erover met senior adviseurs Niels Tak en Christiaan Wagenaar van Adelaer.

'We hebben via ons platform toegang tot meer dan 1300 nationale en internationale providers waar we mee werken. Daarmee kunnen we bijna iedere financieringsvraag invullen'

Beiden studeerden aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam, wonen in de Maasstad en kennen elkaar van Deutsche Bank waar ze allebei hun sporen verdienden in (vastgoed)financieringen. Maar die ze, zoals gezegd, verlieten om later bij Adelaer aan te sluiten. Want ook dat zien we steeds vaker: dat ambitieuze professionals de bankwereld verlaten en hun vleugels uitslaan bij non-bancaire partijen zoals Adelaer. Christiaan Wagenaar: 'Bij grootbanken zoals Deutsche Bank en ook ABN Amro waar ik daarvoor werkte wordt vanuit grootbankperspectief gekeken naar financieringen. Bij een bank als Deutsche moet alles vrij strak

VASTGOED JOURNAAL



in een stramien passen en als dat niet past dan kan de bank zo'n klant niet bedienen, terwijl bij een partij als Adelaer de breedte van de oplossing key is. Bij Adelaer zorgt de toegang tot een heel breed scala aan aanbieders en financieringsmogelijkheden ervoor dat er eigenlijk voor vrijwel elke financieringsvraag wel een oplossing te vinden is. Waardoor je de klant een aanbieding kunt doen.' Waar Niels Tak aan toevoegt: 'Je kunt veel meer in je adviserende rol en creatiever zijn in je structurering. We hebben via ons platform toegang tot meer dan 1300 nationale en internationale providers waar we mee werken. Daarmee kunnen we bijna iedere financieringsvraag invullen. Terwijl de traditionele grootbanken werken met bepaalde kaders van waaruit ze aanvragen beoordelen. Dat past of dat past niet. Wij kunnen werken met een breed scala aan financiers, elk met hun eigen voorwaarden, waardoor er altijd wel een provider te vinden is die een passende aanbieding kan doen.'

Creëren van liquiditeit

Adelaer Symposium 2023

Op donderdag 16 november vindt een exclusief symposium plaats met als thema Fintech en de vastgoedsector, met als sprekers o.a. Olaf Sleijpen (Excecutive Director De Nederlandsche Bank) en Annemarie Vreugenhil (Raad van Bestuur ABN Amro) en een panelsessie door Sylvester Eijfinger.

Meld u aan voor de livestream via onderstaande link: https://lnkd.in/eA_5Na3b

Volgens Niels Tak en Christiaan Wagenaar is het logisch dat er steeds vaker een beroep wordt gedaan op providers buiten de traditionele grootbanken om. Christiaan Wagenaar: 'De gedachte dat je alleen maar bij een grootbank, of alleen maar bij een debt fund terecht kon, of alleen maar equity kon ophalen; dat is misschien wat ouderwets. De huidige markt vraagt om meer structurering en meer creativiteit, waarbij je een beroep doet op een combinatie. Een grootbank zal bijvoorbeeld een bepaald object tot 40 procent ltv willen financieren. Dan doe je 20 procent ltv bij een mezzaninefund en als het echt nodig is doe je nog iets in de equity sfeer.' Waar Niels Tak op inhaakt met: 'Het zijn wat uitdagendere tijden, ook voor de corporates: inflatie, gestegen energiekosten, hogere lonen. Dat legt allemaal veel beslag op het werkkapitaal van de onderneming. Ze zitten vaak gebakken aan hun huisbank of kennen alleen maar de traditionele Nederlandse grootbanken. In veel situaties beschikken deze ondernemingen over onroerend goed wat zij voor de eigen onderneming gebruiken, wat vaak al langere tijd in bezit is en waar regelmatig overwaarde in zit. Een herfinanciering bij de traditionele huisbankier om de overwaarde liquide te maken is in deze turbulente tijden vaak erg lastig. Een specialistische object financier daarentegen kijkt veel meer naar de waarde van het vastgoed en is daarnaast bereid een hogere ltv te bieden. Wij hebben de afgelopen periode voor meerdere van onze klanten een oplossing gevonden met een vastgoedfinanciering bij een (buitenlandse) objectfinancier tegen aantrekkelijke condities. Hierbij wordt een hogere leverage gerealiseerd, waarmee liquiditeit wordt vrijgemaakt wat zo'n bedrijf kan gebruiken voor verduurzaming, innovatie, of voor het werkkapitaal dat nodig is om die operatie te laten draaien en te kunnen groeien.'

VASTGOED JOURNAAL



Verder kijken
Bij buitenlandse objectfinanciers is het op dit moment gemakkelijker om eventuele overwaarde vrij te maken. Met internationale pensioen- of verzekeringsgelden zijn vooral betere en scherpere tarieven met langere mogelijkheden voor juridische looptijden van zeven of zelfs langer dan tien jaar mogelijk. Nederlandse bancaire partijen zijn daartoe minder in staat door de aankomende regelgeving van Basel IIII en de afbouw van het financieringsboek wat door de DNB bij de Nederlandse banken wordt geëist. Daarnaast zijn de rentes bij de Nederlandse banken fors gestegen en zijn ze in de regel duurder dan buitenlandse partijen. Bovendien houden Nederlandse banken vast aan de eis om af te lossen, ook al is de ltv 50 procent of minder. Bij buitenlandse en alternatieve partijen is het nog wel mogelijk om aflossingsvrij te financieren. Dit heeft een positief effect op de cashflow waardoor het toch mogelijk blijft om aan de exploitatielasten en verduurzamingseisen te voldoen. Niels Tak: 'Bij Adelaer zijn we dagelijks bezig met de inkoop van geld en hebben we veel meer mogelijkheden dan alleen de traditionele grootbanken om tot een passende oplossing te komen. Daarin zit onze meerwaarde.'

Landt Adelaer ook in Rotterdam?

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Voor de Oostflank van Rotterdam, globaal het gebied tussen Rotterdam Alexander en Zuidplein, liggen diverse plannen om in de periode tot 2040 zo'n 30.000 woningen en duizenden nieuwe arbeidsplaatsen te realiseren. Waarbij een schaalsprong in OV-verbindingen, met onder andere een derde brug over de Nieuwe Maas bij Kralingen, kan bijdragen aan de verdere groei van de stad. Een mooie kans wellicht voor Adelaer om de blik iets meer noordwestwaarts richting Randstad te richten. En voor Niels Tak en Christiaan Wagenaar een uitgelezen mogelijkheid om hun Rotterdamse roots te gaan benutten en hun Maasstad netwerk in te zetten. Niels Tak: 'We werken bij Adelaer landelijk en inmiddels ook Europees, maar zouden wellicht in het Rotterdamse ook wat meer activiteiten kunnen ontplooien. En kunnen streven naar meer zichtbaarheid in de vastgoedmarkt en bij investeerders. Want er gebeurt heel veel in deze stad. Het zou voor Christiaan en mij een mooie opportunity zijn om daar richting aan te geven vanuit Adelaer.'

Meer weten?
Wie meer wil weten over de oplossingen die Adelaer biedt, kijkt op www.adelaer.nl of neemt contact op met: Niels Tak, senior adviseur Adelaer Financial Architects, T+31 (0)6-14237892, niels.tak@adelaer.eu of Christiaan Wagenaar, senior adviseur Adelaer Financial Architects, T+31 (0)6-24667107, christiaan.wagenaar@adelaer.eu