VASTGOED JOURNAAL

'We zitten midden in een volledige transformatie van de CRE Lending markt in Europa'

22-10-2024 08:55



Adelaer Financial Architects maakt een stormachtige groei door, waarbij ze recent haar vleugels onder andere heeft uitgeslagen richting Duitsland en Dubai. Om dat in goede banen te leiden, moet ook je interne organisatie op orde zijn. Vandaar dat deze zomer Robbert-Jan Voogt werd aangetrokken om als ceo van de Adelaer Group de verdere uitbouw en structuur van het bedrijf vorm te geven, terwijl oprichter Daan Reekers aanblijft als ceo van Adelaer Financial Architects. Wie is Robbert-Jan Voogt en wat betekent zijn komst voor deze Nederlandse club die steeds internationaler opereert?

Robbert-Jan schetst in vogelvlucht zijn carrière die tot op heden grotendeels buiten Nederland plaatsvond: “Ik heb een bancaire achtergrond: private banking, asset management, maar ook brokerage en vastgoedfinanciering. Ik heb gewerkt voor MeesPierson in Singapore als hoofd van Zuidoost-Azië, daarna ben ik naar Dubai gegaan en heb daar gewerkt voor Emirates NBD. In Nederland waarschijnlijk onbekend, maar qua activa een van de grootste bankgroepen in het Midden-Oosten. Daarna een tijd in Maleisië en vervolgens beland in Turkije, waar ik in het management zat van een Koeweitse bank die een Turkse private bank had gekocht en waar ik verantwoordelijk was voor de integratie.”

VASTGOED JOURNAAL



Back home
Dat laatste vormde in zekere zin de springplank terug richting Europa, aangezien er volgens Robbert-Jan in het Midden Oosten veel gebeurt op het gebied van vastgoed en waar men voortdurend op zoek is naar projecten. Robbert-Jan: “Die projecten vinden ze in het Midden Oosten zelf, maar inmiddels richt de blik zich ook op de UK, Duitsland, Frankrijk, Spanje en Nederland, onder andere omdat in het Midden Oosten de beleggingsmogelijkheden beperkt zijn en diversificatie een steeds belangrijkere rol speelt. Waarover zo meer.” In 2018 keerde hij met zijn gezin terug naar Nederland (“van expat, naar repat”, aldus Robbert-Jan) en ging hij tijdens een sabbatical een Master of Science in corporate finance doen aan het prestigieuze HEC in Parijs. Robbert-Jan: “Na een kort uitstapje bij Van Lanschot kwam ik in contact met Daan, die me heeft gevraagd om me bezig te gaan houden met de interne organisatie van Adelaer. Belangrijk voor zo’n snelgroeiend bedrijf. Terwijl Daan het commerciële gezicht naar buiten blijft, ben ik het gezicht naar binnen, om het zo maar te zeggen. Dat houdt onder andere in dat ik bezig ben met het opzetten van een eigen opleidingstraject, waarbij we afgestudeerde studenten finance aantrekken om bij ons aan de slag te gaan als analist.”

Transformatie van de internationale CRE Lending markt
Daarbij kan het gaan om debt, equity of één van de vele mengvorm daarvan. Robbert-Jan: “We zitten midden in een volledige transformatie van de CRE Lending markt in Europa. Waar 20 jaar geleden in Amerika 70% bancair en 30% alternatief (pensioen, verzekeraars, debt funds) werd gefinancierd, is dat nu omgekeerd. Wij denken dat in de aankomende 10 jaar dit in Europa ook gaat gebeuren. Daarom willen wij een pan-Europese debt

broker zijn, om zo ook onze Nederlandse klanten beter te kunnen bedienen.”

Adelaer is namelijk in de afgelopen jaren steeds meer internationaal gaan financieren. De core-business van Adelaer is het zo efficiënt mogelijk inkopen van een financieringsoplossing, waarbij zij steeds vaker een beroep doen op Angelsaksische, Duitse, Franse, Spaanse en Oostenrijkse banken. Met name omdat die betere voorwaarden en meer ruimte op de vastgoedfinancieringsmarkt bieden. Robbert-Jan vervolgt: “Daarom is het voor ons is zeer belangrijk dat we een uitstekend team analisten hebben, die als ze dat willen door kunnen groeien van een interne naar een externe rol. Ik ga daar meer structuur in aanbrengen om de processen efficiënter te laten verlopen. Financieren blijft people business en daarom hebben we representatives in Portugal, Spanje, Duitsland, Frankrijk, België, Luxemburg, Polen en, recent, in Dubai.”

Dat laatste is een logische stap, zeker gezien de ervaring van Robbert-Jan in die regio. Robbert-Jan: “Ik ken de Midden-Oosten markt goed en wat ik al aangaf, is daar volop interesse aanwezig om projecten te financieren buiten de regio. Dat heeft onder andere te maken met het feit dat ze op zoek zijn naar een rendement in een stabiele, sterke currency: de euro. Daarnaast is Europa een werkterrein waar de regulering op orde is en de volatiliteit lager, waardoor het goede, stabiele investeringsmogelijkheden biedt. Wij zijn voor partijen uit het Midden-Oosten een goede springplank richting vastgoed in Europa.”



Value-REIF en ABS-REF

Naast zijn werkzaamheden om nieuwe financiële talenten binnen te halen en op te leiden, is Robbert-Jan actief bezig met het opzetten van 2 nieuwe bedrijfsactiviteiten. De eerste is Value REIF en de tweede ABS-REF. Value REIF heeft als doel projecten die reeds gerealiseerd zijn, gedeeltelijk liquide te maken door er equity beleggers bij te zoeken. Robbert-Jan: “Met andere woorden: dat geeft de eigenaar van het project weer wat financiële armslag, want hij verkoopt een deel van zijn equity belang. Herkapitalisatie van zijn balans zeg maar. Dit wordt een traditionele fondsmanager, waarbij wij zorgdragen voor het sourcen van de equity en de deal.” Naast de realisatie van Value stipt Robbert-Jan tot slot ook nog even ABS-REF aan, een nieuw initiatief maar nog in de kinderschoenen. ABS staat voor Alternative Bank Solutions en wordt een pan-Europese Loan Manager. Adelaer ziet veel interesse vanuit de Amerikaanse markt om de CRE lending markt te gaan betreden. Dit geld moet wel worden uitgezet en gemanaged worden. Hier zal ABS-REF dus een rol in gaan spelen. Dit is complementair aan de Europese groei van Adelaer als dealsourcer en afzetkanaal, maar ABS zal ook met andere debt brokers in verschillende landen gaan werken, en dus ook in Nederland. Robbert-Jan: “We hebben veel ambitie maar een duidelijke lijn. Het mooie is dat Value en ABS complementair zijn aan de diensten van Adelaer. Een echte win-win. Met onze Fintech is het mogelijk pan-Europees sneller op te schalen en onze klanten beter te bedienen dan de concurrentie, maar financieren blijft mensenwerk en daarin zit ook onze toegevoegde waarde. Wij zijn dus de partij voor de Nederlandse Investeerder/ ontwikkelaar/ belegger, maar kunnen dus ook de klanten met ambitie in het buitenland bedienen. En zijn uiteraard voor de internationale partijen de ideale partner.”

Meer weten?

Wie meer wil weten over de oplossingen die Adelaer biedt, kijkt op www.adelaer.nl of neemt contact met Robbert Jan Voogt via +31 881 300 400 of Robbert.Jan.Voogt@adelaer.eu