VASTGOED JOURNAAL

# 'Vastgoedportefeuilles toekomstbestendig houden is een complexe puzzel'

22-10-2024 09:45



**Heston is al vijftien jaar actief op de markt van debt en real estate advisory. Senior vastgoedondernemers, zo merken Robert Fabisch en Michel van der Horst op, stellen vaker vragen over hoe zij zich kunnen voorbereiden op de overgang van hun vastgoedportefeuilles naar de volgende generatie. Soms leidt dat er toe dat het zo lang gekoesterde vastgoed plaatsmaakt voor andersoortige beleggingen. Een goed voorbeeld is de uitpondgolf waarna ondernemers verkoopopbrengsten herinvesteren, maar dat is niet altijd meer in onroerend goed.**

De basis van Heston is sterk financieel gedreven, maar de eigenaren begrijpen de vastgoedmarkt en daarmee de positie van de klanten maar al te goed. “We hebben er plezier in telkens weer nieuwe financiële puzzels te leggen”, zegt Robert Fabisch. “De hoofdmoot bestaat uit het (her-)financieren van bestaande of aan te kopen verhuurde vastgoedportefeuilles. Ons klantenbestand - voornamelijk op te delen in beleggers die consolideren en ondernemers met een groeistrategie - groeit nog steeds. Al deze partijen zijn bezig met beleggingen in en de ontwikkeling van woningen, kantoren en bedrijfsvastgoed. Ook zijn ze steeds vaker betrokken bij het financieren van hotelinvesteringen en de ontwikkeling van short stay-projecten.” Verder krijgt Heston regelmatig vragen over investeringen in andere sectoren zoals leisure en renewable energy. “Elke klant heeft zijn eigen achtergrond, zijn eigen geschiedenis. Soms moet een klant op zoek naar een andere financier omdat de huisbank waar zo lang mee is samengewerkt specifieke assets niet meer wil financieren. Dan moet zo’n

belegger het wiel opnieuw uitvinden en wordt bij ons hulp gezocht in de zoektocht naar de juiste partij.”



**Stabiele financieringsmarkt**

Michel van der Horst: “We merken ook vaak dat een klant wil sparren en dat door de gesprekken die we voeren en de analyses die we maken er nieuwe inzichten op tafel komen. De markten waarin zij zich bewegen zijn er de afgelopen jaren niet altijd makkelijker op geworden, mede door de fors gestegen rente, verdere regulering vanuit de overheid, stroperige procedures bij ontwikkelingen en kostbare verduurzamingsopgaves. Aan de andere kant geldt wel, dat sprake is van een stabiele financieringsmarkt. Die markt is in balans en functioneert thans goed. De traditionele financiële instellingen worden goed aangevuld met nieuwe geldverstrekkers, veelal non bank lending platforms. Daardoor kunnen we voor elke financieringsvraag de beste proposities uit die markt halen.”

Steeds vaker krijgt Heston vragen van klanten die hun bezit willen veiligstellen voor de volgende generatie. Dat betreft klanten waar de afgelopen jaren een warme vertrouwensband mee is opgebouwd. Fabisch: “Die klanten moeten nadenken over de toekomst van het in al die jaren opgebouwde bezit, een bezit waar zij zich vaak emotioneel mee verbonden voelen. Het is mooi om met hen een nieuwe langetermijnstrategie op te stellen. Mocht iemand wegvallen, dan staat de fiscus op de stoep. Ook de voorzetting moet worden georganiseerd.

VASTGOED JOURNAAL

Vroeger was dat wellicht anders, maar de volgende generatie is niet per definitie geïnteresseerd in het beheer van zo'n vastgoedportefeuille. Dat maakt het realiseren van een toekomstbestendige organisatie tot een belangrijke opgave."



**Verrassende uitkomst**

In de adviespraktijk van Heston betekenen die vragen dat gekeken wordt naar het bezit, de fiscale structuur en de samenwerkingen. Met soms een verrassende uitkomt. Fabisch: "Het vermogen is doorgaans omvangrijk, maar dat in vastgoed geparkeerde vermogen is niet liquide. Daarom raden wij klanten met alleen vastgoed soms aan om te diversifiëren, al dat niet in samenhang met de actuele wens om vanwege afnemend rendement het residentiële vastgoed uit te ponden. De opbouw van een aandelen- en/of obligatieportefeuille of andersoortige investeringen zorgt er dan voor dat meer liquiditeit en een wat andere risicospreiding ontstaat. Terwijl de erfgenamen onverminderd uitzicht hebben op een aantrekkelijk rendement, zonder de druk van het beheren van zo'n bewerkelijke vastgoedportefeuille. Wij zijn geen vermogensbeheerders of fiscalisten, dus werken we hierbij vaak samen met de accountant, fiscalist of juridisch adviseur van de klant. Daarnaast komt het steeds vaker voor, dat de opvolgende generatie al geïnvolveerd raakt in de structuur van de vastgoedonderneming."

Toekomstvragen komen ook aan de orde bij jongere klanten, stelt Van der Horst: “Denk aan klanten die aan de vooravond staan van een groeifase en waar de vraag speelt hoe ze die groei dan het beste kunnen structureren. Stel een bedrijf wil groeien en om die groei te realiseren past een andere structuur beter, dan is het heel relevant om na te denken over de rol van de volgende generatie. De overstap naar een groepsstructuur, altijd een keuze met plussen en minnen, leidt veelal tot betere financieringsvoorwaarden en meer flexibiliteit naar de toekomst. Daarmee wordt in geval van een groeistrategie een goede basis gelegd.”



**Heston**
Heston biedt professionele vastgoedondernemers sinds 2009 integraal financieel advies bij twee vragen. Welke financiering past het best bij het voorgenomen vastgoedproject? (Debt advisory.) En hoe kan een belegger zijn financieringen optimaliseren? (Real estate advisory.) Heston bedient private investeerders, family offices en vastgoedbedrijven met een financieringsbehoefte van 2 – 250 miljoen euro. Zij krijgen vanuit het kantoor in Utrecht heldere, eerlijke antwoorden zonder poespas. Vanwege de diversiteit in omvang wordt met uiteenlopende partijen gewerkt, zoals de Nederlandse grootbanken, Duitse pandbriefbanken, Angelsaksische financiers maar ook geldverstrekkers gericht op specifieke investeringen. De markt is niet beperkt tot alleen Nederland. Heston beantwoordt ook financieringsvragen voor investeringen in België.

VASTGOED JOURNAAL

**Robert Fabisch** is medeoprichter en partner van Heston. Hij werkte zes jaar bij SNS Property Finance als regiomanager West-Nederland. Daarvoor was Fabisch werkzaam bij ING Real Estate. Hij heeft ruime ervaring in het financieren van investeringen in vastgoed en in de financiering van projectontwikkeling. Bij Heston is hij betrokken bij complexe vastgoedfinancieringsvraagstukken.

**Michel van der Horst** is in 2014 toegetreden als partner bij Heston. Hij heeft een brede ervaring opgedaan op het gebied van complexe financiële vastgoedtransacties, financieel management en toezicht. Van der Horst was eerder werkzaam als CFO van verschillende business units binnen GE Capital.