VASTGOED JOURNAAL

ABS creëert nieuwe kansen met internationaal kapitaal: ‘We zoeken graag de samenwerking met intermediairs’

26-10-2026 10:04



Beleggers die bij hun bank tegen financieringsgrenzen aanlopen, kunnen bij buitenlandse kapitaalverschaffers soms meer ruimte vinden. Het nieuwe Europese vastgoedkredietplatform ABS Real Estate Finance verbindt die partijen sinds kort met de Nederlandse markt, vertelt managing partner Bert van den Hoek. ‘We kunnen een hogere financieringsgraad of andere maatoplossingen bieden, en renovaties, verduurzaming en herpositionering financieren waar andere partijen niet altijd in meegaan.’

Het platform werd begin dit jaar opgericht om in te spelen op de terugtrekkende beweging van banken uit delen van de vastgoedfinancieringsmarkt. Bij Angelsaksische verzekeraars, pensioenfondsen en fondsmanagers ziet Van den Hoek juist belangstelling om leningen in Europa te verstrekken. ABS brengt die vraag en dat aanbod bij elkaar.

VASTGOED JOURNAAL



Combinatie tussen binnen- en buitenland
Van den Hoek werkt ongeveer dertig jaar in vastgoed en private markets. Zijn loopbaan begon bij PGGM en bracht hem vervolgens naar New York en Londen. De verbinding met Nederlandse institutionele beleggers bleef er altijd. ‘Zo heb ik een internationaal netwerk opgebouwd, maar altijd met één been in de Nederlandse kapitaalmarkt gestaan.’

Die combinatie tussen binnen- en buitenland vormt ook de basis van ABS. Internationale kapitaalverschaffers hebben volgens hem niet altijd de mensen en lokale netwerken om Europese financieringsmogelijkheden te vinden en beoordelen. ‘Europa is geen homogene markt. Ieder land heeft zijn eigen regelgeving, belastingen en gebruiken.’ Vanuit Amsterdam werkt ABS daarom met een team van ervaren financiers uit de Nederlandse markt. ‘Wij kennen de lokale vastgoedpraktijk en spreken de taal van de adviseurs.’

Ruimte in de midmarket

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

ABS richt zich op de midmarket. Grote investment banks en private-equity partijen die de Europese alternatieve financieringsmarkt vroeg betraden, richtten zich volgens Van den Hoek vaak op financieringen vanaf circa 100 miljoen euro. ABS zoekt het daaronder, met senior financieringen vanaf ongeveer 20 miljoen euro en junior financieringen vanaf circa 10 miljoen euro, afhankelijk van het type aanvraag.

De ruimte zit ook in de voorwaarden. Zo kan een financieringsgraad van 70 tot 75 procent van de vastgoedwaarde mogelijk zijn. Bij bouwfinanciering noemt Van den Hoek maximaal circa 80 procent van de kosten, mits de lening bij oplevering rond 75 procent van de waarde uitkomt. ‘Veel van onze leningen zijn bovendien aflossingsvrij’, benadrukt hij. ‘Bij banken begin je vaak op een lagere financieringsgraad en moet je vervolgens nog aflossen.’

Vier soorten financiering

Welke voorwaarden mogelijk zijn, hangt af van de propositie en de kapitaalpartner die daarbij past. ABS onderscheidt vier categorieën. Voor core- en core-plus vastgoed werkt het platform onder meer met verzekeringskapitaal. Bij financieringsgraden van ongeveer 50 tot 65 procent kunnen prijzen en renteopslagen volgens Van den Hoek dicht bij die van banken liggen. Het verschil zit dan bijvoorbeeld in de bereidheid om wél operationeel vastgoed te financieren.

De tweede categorie betreft transities, zoals renovaties, verduurzaming en functiewijzigingen. De derde omvat ontwikkeling en bouw, onder meer van woningen, studentenhuisvesting, seniorenwoningen en logistiek vastgoed. De benodigde planologische toestemming en bouwvergunning moeten daarbij aanwezig zijn.

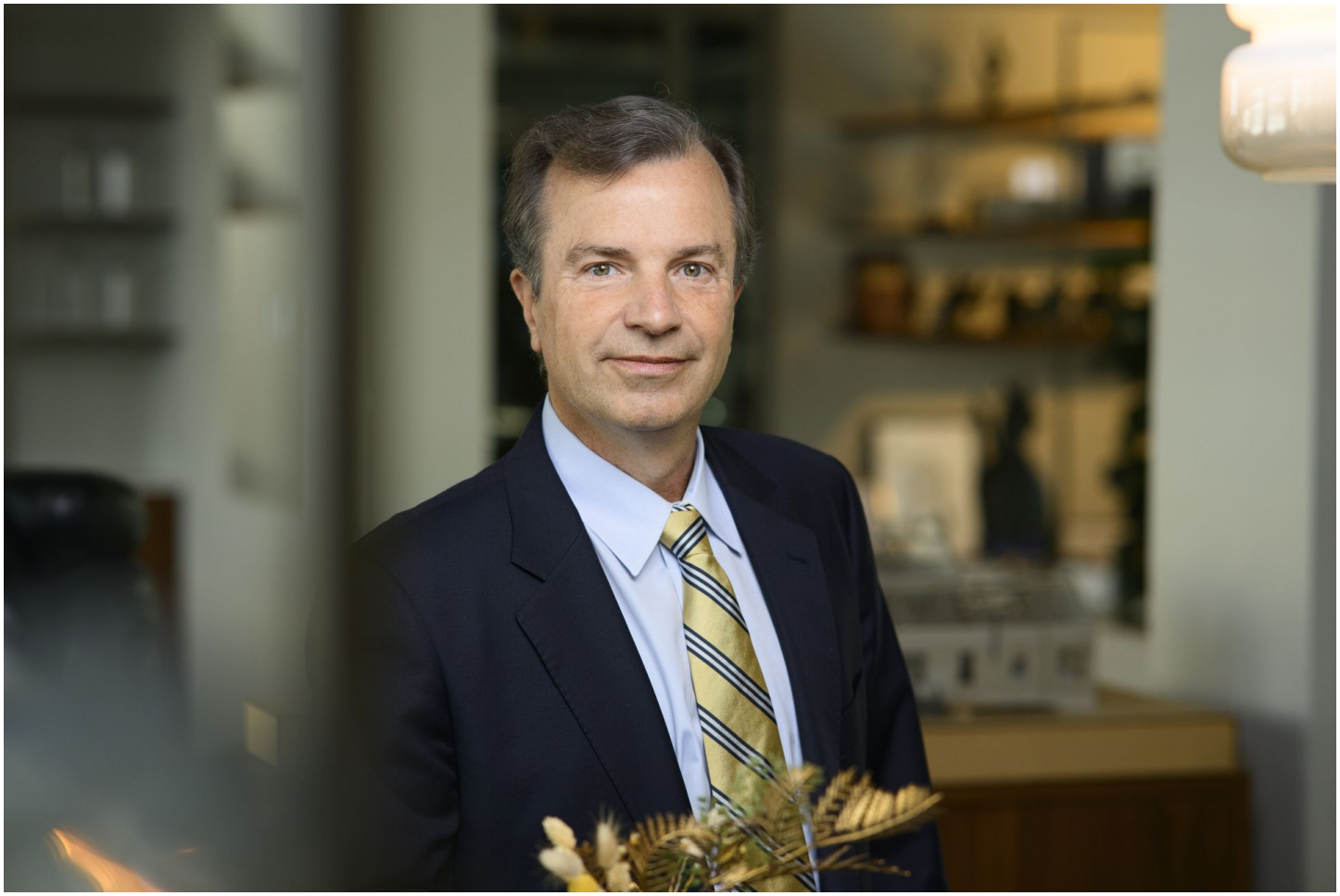
De vierde categorie bestaat uit achtergestelde financiering en eventueel preferred equity, als aanvulling op senior financiering. Daar staat een hoger risico en een ander prijskaartje tegenover. ‘Soms ziet een kapitaalverschaffer een project zitten, maar komt de kredietnemer met alleen senior financiering net niet uit. Aanvullende junior financiering kan dan het verschil maken.’

Meer begeleiding

Vooral bij complexere projecten ziet Van den Hoek mogelijkheden. Bouwfinanciering vraagt bijvoorbeeld om een beoordeling van kosten, planning en toekomstige huurinkomsten, maar ook om begeleiding tijdens de uitvoering. ‘Je moet iedere maand controleren of wat binnen het budget zou worden gebouwd, daadwerkelijk is gerealiseerd. Niet iedere financier heeft daarvoor de capaciteit.’

Een lopend traject betreft bijvoorbeeld de transformatie van een kantoor naar een hotel in de Randstad. ABS heeft daarvoor een partij gevonden die een hogere financieringsgraad wil bieden dan de benaderde banken. ‘Tegen een iets hogere marge, maar met overige voorwaarden die vergelijkbaar of acceptabel zijn voor de kredietnemer.’

VASTGOED JOURNAAL



Samenwerken met intermediairs
Voor het vinden van passende projecten zoekt ABS graag de samenwerking met intermediairs. ‘Wij werken in opdracht van de kapitaalverschaffers, terwijl de adviseur de kredietnemer vertegenwoordigt’, legt Van den Hoek uit. ‘We gaan dus niet op de stoel van de adviseur zitten; we kunnen elkaar juist helpen om de perfecte match tot stand te brengen en nieuwe deuren te openen. Wij vertegenwoordigen namelijk kapitaal dat tot nu toe minder actief is geweest op de Nederlandse markt.’

Naast de opdrachten voor kapitaalverschaffers werkt ABS aan een eigen investeringsstrategie in vastgoedfinanciering. 'Professionele partijen die willen sparren over onze kijk op de vastgoedfinancieringsmarkt, zijn ook van harte welkom voor een gesprek.'