VASTGOED JOURNAAL

‘Vastgoedfinancieringsmarkt is gezonder dan deze een heel lange tijd is geweest’

30-10-2026 09:40



Martijn Nijland timmert al drie jaar aan de weg met PPREF, telt drie medewerkers en bedient een steeds grotere en inmiddels ook internationale klantenkring. In die tijd adviseerde PPREF over 750 miljoen euro aan leningen. Dat succes, aldus de voormalige bankier en accountant, staat of valt met een goede reputatie, voldoende expertise en de juiste ingangen bij al die verschillende aanbieders.

‘Adviseurs kunnen alleen succesvol zijn als zij de spelregels begrijpen. Ook een goede reputatie is cruciaal’

De vastgoedwereld kent een breed aanbod aan financieringsmogelijkheden. In enkele jaren tijd is in Nederland een volwassen non-bancaire financieringsmarkt ontstaan, zegt Martijn Nijland, oprichter van advieskantoor PPREF. Toch spreekt hij van een lastige markt. ‘De financieringsmarkt is in essentie gezond, gezonder dan de laatste heel lange tijd. Onze opdrachtgevers kunnen kiezen uit een breed aanbod aan mogelijkheden, maar tegelijkertijd zijn de traditionele banken onverminderd bezig met balansverkorting. Voor mooie projecten maakt dat geen verschil. Daarvoor staat iedereen in de rij en strijden bankiers om de buit met scherpe aanbiedingen. Die onderlinge concurrentiestrijd zorgt voor aantrekkelijke proposities, maar in een groeiend aantal andere financieringsaanvragen hebben die banken al heel gauw nauwelijks of geen belangstelling.’ Hij spreekt daarom over een financiersmarkt. ‘In wezen zijn het vandaag de financiers die de markt bepalen. Zij bepalen de spelregels.’

VASTGOED JOURNAAL



Reputatie
Adviseurs kunnen volgens hem alleen succesvol zijn als zij die spelregels goed begrijpen. Daarnaast is een goede reputatie cruciaal, aldus Nijland. ‘Ik ben gedurende mijn carrière in de vastgoedfinancieringswereld nooit iemand geweest die er met gestrekt been ingaat. Natuurlijk, het is onze taak die hogere leverage of die lagere marge binnen te halen. Maar bedenk altijd; bij het afsluiten van een financiering is er één winnaar en zijn er vaak meerdere verliezers. Wij vinden het belangrijk dat aan het eind van zo’n proces niemand ontevreden de tafel verlaat. Een adviseur moet altijd transparant zijn. Het gaat niet aan onderweg de spelregels te veranderen, partijen te manipuleren of bepaalde informatie achter te houden. Populair gezegd: we zagen niemand bij de knieën af. Want als de onderlinge relaties goed blijven, dan kunnen we een volgende keer voor één van onze klanten wellicht wel zaken doen.’ PPREF is zuinig op haar relaties met financiers, juist omdat klanten daar het meest bij gebaat zijn. Die aanpak zorgt voor veel vaste opdrachtgevers. ‘Voor bijna al onze klanten geldt, dat we ze vaker adviseren. Niet zelden zijn het partijen waar ik of mijn zakenpartner Willem Hasenaar ook in eerdere rollen advieswerk voor hebben verricht. En dat is best opmerkelijk.’

Hij zegt gehecht te zijn aan de rol van ‘trusted advisor’. ‘Bij een bank, ik ben tien jaar bankier geweest, werkt het vaak anders. Dan ben je vooral de ‘trusted advisor’ als het de bank past. Maar als een financieringsvraag de bank om wat voor reden niet uitkomt, dan zegt die bankier gewoon nee. Dan telt die misschien wel heel lange

relatie met de geldnemer niet meer. Voor mij was dat ook wel een beetje een reden om die bancaire wereld te verlaten.’ In de dagelijkse praktijk weet PPREF veelvuldig leningen op te halen bij andere financiers, zoals debt-funds. ‘Over die wereld bestaat het beeld van snel veel geld verdienen; als de akker is leeggehaald, dan spring je eruit. Maar dat is niet het geval. Een steeds groter deel van de financiers bedient een bepaalde markt en heeft dus belang bij een volgende deal met onze opdrachtgevers.’

Expertise

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Naast reputatie legt Nijland de nadruk op expertise. ‘Voor onze klanten geldt niet alleen het rentetarief of de LTV, ze willen ook hun flexibiliteit behouden en in de toekomst hun bedrijfsactiviteiten voortzetten. De manier waarop een financiering wordt gestructureerd speelt dan een rol. Ik heb niet alleen ervaring als bankier, maar ook als accountant. Mijn collega Willem Hasenaar komt uit de corporate finance-praktijk. Wij begrijpen niet alleen waar onze klanten met welke financieringsvraag terecht kunnen, we weten ook hoe die vraag moet worden geformuleerd. Vervolgens helpen wij bij het leggen van de puzzel, en bij het vinden van de beste oplossing uit die enorme waaier aan mogelijkheden.’

Het vinden van de juiste financiering wordt, aldus Nijland, verder bepaald door bekendheid met al die verschillende type financiers. ‘We doen heel verschillende deals. Van projectontwikkeling tot bouw tot belegging, van letterlijk één tot honderd miljoen. Daarvoor zijn honderden financiers actief op de markt. Doordat wij van al die partijen de voor- en nadelen kennen en weten hoe ze in de wedstrijd zitten, komen er heel verschillende oplossingen in beeld. We doen ook veel deals, dat maakt dat we bekend zijn en dus bij veel financiers een ingang hebben’.

Mensenwerk

‘Het vinden van de beste financiering zal ondanks AI mensenwerk blijven, daar twijfel ik niet aan’

Martijn Nijland ziet de snelle opkomst van steeds betere kunstmatige intelligentie niet als een bedreiging voor zijn advieswerk. ‘AI zal ons werk structureel veranderen en kan onze dienstverlening efficiënter maken, maar ik zie AI niet als een bedreiging. Zoals ik al zei: het gaat in ons vak om reputatie, expertise en de juiste ingangen. Het vinden van de beste financiering voor onze opdrachtgevers zal voorlopig mensenwerk blijven, daar twijfel ik niet aan.’

Martijn Nijland

VASTGOED JOURNAAL



PPREF heeft kortgeleden haar derde verjaardag gevierd. Vanaf september 2023 heeft zij over in totaal € 750 miljoen aan financieringen geadviseerd. Nijland heeft 25 jaar ervaring in de vastgoedwereld. Hij werkte meer dan tien jaar in diverse functies bij ING Real Estate Finance. Daarna was hij actief in de debt advisory-praktijk van respectievelijk Deloitte en Cushman & Wakefield. PPREF of voluit Paris Proof Real Estate Finance runt hij vanuit het Zandkasteel in Amsterdam Zuidoost met Willem Hasenaar en Charlotte Meijerman. Ook Hasenaar was in het verleden werkzaam bij Deloitte en Cushman & Wakefield. Hij heeft veel ervaring in de wereld van corporate finance. Nijland is daarnaast als docent bij de MRE verbonden aan ASRE.

VASTGOED JOURNAAL

Special