

BERLIN HYP

ROGIER BOS, head of Real Estate Benelux
DENNIS DE LAAT, deputy head

'WIJ ZIJN DE INNOVATIEFSTE VASTGOEDFINANCIER IN DUITSLAND'

Berlin Hyp is een van de grootste buitenlandse vastgoedfinanciers in Nederland. Het bedrijf combineert Duitse degelijkheid met moderne technieken. Daarmee is Berlin Hyp een interessante aanvulling op de Nederlandse banken en een potentiële partner voor partijen die substantieel willen investeren in commercieel vastgoed.

Als het gaat om de financiering van vastgoed valt er tegenwoordig steeds meer te kiezen. Neem Berlin Hyp, een Duitse vastgoedfinancier met het hoofdkantoor in Berlijn, en vestigingen in Polen, Frankrijk en Nederland. Deze partij heeft 150 jaar ervaring in vastgoedfinanciering. Dat staat garant voor een bepaalde degelijkheid. Maar dat is niet hetzelfde als ouderwets, benadrukt Rogier Bos. 'Integendeel! Wij staan in Duitsland bekend als de innovatiefste vastgoedfinancier. Dat is niet voor niets. Zo zijn we de eerste uitgever van groene pandbrieven, en zijn we de actiefste emittent van 'Green Bonds' onder Europese 'Commercial Banks'. De afgelopen jaren heeft het bedrijf veel geïnvesteerd in digitalisering van bedrijfsprocessen, en in samenwerkingen met PropTechs en FinTechs, om het aanbod voor klanten te verbeteren en te verbreden. Dat heeft geleid tot interessante innovaties.

INNOVATIES _ Zo neemt Berlin Hyp deel in BrickVest. Dit online investeringsplatform biedt beleggers de mogelijkheid



Groothandelsgebouw Rotterdam

om rechtstreeks deel te nemen aan investeringen die worden aangeboden op BrickVest. Bos: 'De unieke opzet maakt investeren in vastgoed voor iedereen toegankelijk, transparant en minder kostbaar. Dergelijke tools hebben de toekomst.'

Een ander voorbeeld van de innovatiekracht van Berlin Hyp is dochteronderneming OnSite ImmoAgent. Met deze tool krijgen investeerders in Duitsland bij een voorgenomen aankoop binnen 48 uur inzicht in de kwaliteit van een portefeuille, ongeacht waar de panden zich bevinden. 'Dat kan door de inzet van crowdmembers', legt Bos uit. 'We hebben in Duitsland een netwerk van lokale agenten die we in kunnen zetten voor een bezoek aan een of meerdere gebouwen. Zij vullen een vragenlijst in en maken, afhankelijk van de omvang van de opdracht, foto's van het gebouw, waarna wij een rapport opmaken. In Duitsland is die quick scan al een groot succes, en we hopen dit op termijn ook in Nederland te kunnen introduceren.'

PANDBRIEVEN _ Voor Nederlandse klanten kan het innovatieve Berlin Hyp volgens Bos een interessant alternatief zijn. 'Het



Rogier Bos (r) en Dennis De Laat

aantal vastgoedfinanciers in Nederland is klein en wij hebben toegang tot langjarige financiering. Doordat wij met pandbrieven werken, hebben wij makkelijk toegang tot een relatief groot volume goedkoop kapitaal. De pandbriefmarkt is transparant, solide en sterk gestandaardiseerd, en gaat bij een crisis als laatste op slot en als eerste weer open. Daarnaast is de pandbrief een instrument om te vergroenen, aangezien het onderpand van een groene pandbrief bestaat uit groene gebouwen. Wij hebben inmiddels zo'n 2,5 miljard euro aan groene pandbrieven uitgegeven, waarvan een groot deel aan Nederlandse institutionele beleggers.'

KANTOREN _ Daarbij ligt de focus niet op projectfinanciering, maar op langetermijnbeleggingen, zoals commercieel vastgoed met een ondergrens van 20 miljoen. Het bedrijf is niet van de value add portefeuilles. 'Natuurlijk geloven we in locatie, maar we geloven ook dat een belegger van commercieel vastgoed met zijn gebouw aan de slag moet. Er is de laatste jaren weinig ontwikkeld en de kwaliteit van kantoren is sterk achtergebleven. Zeker bij een single asset transactie kijken we altijd of het een fijn gebouw is of kan worden. En 'fijn' betekent voor ons: licht, lucht en ruimte. Iets wat mensen nodig hebben om met plezier te kunnen leven en werken. Wij worden blij van kantoren met veel groen die in alle opzichten duurzaam zijn.'

Welke mogelijkheden ziet u om bij te dragen aan een gezond werkklimaat in steden? 'Als financier investeren wij indirect. We maken graag deel uit van het ecosysteem van onze relaties, en stimuleren hiermee graag dat een gebouw niet of nauwelijks een negatieve impact heeft op ons klimaat, en een langdurig prettige leefomgeving kan bieden. Dat is belangrijk voor ons.'

Wat zijn de belangrijkste trends als het gaat om werken in de nieuwe wereld? 'Een werkomgeving met aangenaam en flexibel zijn, maar zonder dat de teamgeest verdwijnt. Collega's moeten kunnen samenkomen op een plek die niet alleen verbindt, maar ook de gelegenheid geeft om in alle rust, geïnspireerd, gezamenlijk en individueel naar een resultaat te werken. Een dergelijk gebouw moet indien gewenst ook eenvoudig kunnen worden omgebouwd naar alternatief gebruik.'

Welke stad of kantoorlocatie fungeert daarbij voor u als lichtend voorbeeld? 'De Grachtengordel van Amsterdam vanwege haar alternatieve aanwendbaarheid, Arnheims Buiten en de High Tech Campus in Eindhoven vanwege het groen en de ruimte. Wij financieren de binnenstedelijke herontwikkeling van de Walvis in Amsterdam waarover ik heel enthousiast ben.'

Welk bedrijf heeft het meest innovatieve kantoor? 'Ik was laatst bij Amvest op bezoek. Hun nieuwe zetel is niet alleen vernieuwend, maar vooral ook leefbaar. Voor veel van onze relaties is hun kantoor een showcase van wat ze kunnen maken, vaak met prachtig resultaat.'



The Strip

SUCCESVOL _ Als Berlin Hyp met een partij in zee gaat, zit het wel goed. De succes rate is hoog. De verklaring is eenvoudig, stelt Bos. 'Wij maken een kritische voorselectie. Als we daarna een transactie aannemen, is het uitvalrisico dus klein. Daarnaast zit de kracht ook in onze lokale aanwezigheid. Het hoofdkantoor in Berlijn heeft een vooruitgeschoven post in Nederland waar kennis van de Nederlandse markt aanwezig is. Daarbij geloven we sterk in persoonlijk contact. Wij kennen onze klanten persoonlijk en zij hebben bij ons maar één aanspreekpunt. Die korte lijnen zijn cruciaal.'



De Walvis