



# IMMO FINANCE LINKING PIN TUSSEN BUITENLANDS KAPITAAL EN NEDERLANDS VASTGOED

Vorig jaar haalde **Immo Finance** het Zweedse Heimstaden naar Nederland, de derde buitenlandse partij die met de financieel vastgoedconsultant succesvol de Nederlandse markt heeft betreden. Ook in 2020 zullen nieuwe buitenlandse investeerders hun entree maken, want Nederlands vastgoed blijft in trek, stellen **oprichters Ian Ruinen (L) en Otto Rompelman**.

an Ruinen (48) en Otto Rompelman (44) gaan lang terug. Ruinen begon in 1997 bij MAB als ontwikkelaar. Beiden legden de basis voor hun financiële vastgoedcarrière grotendeels bij Bouwfonds Property Finance (vanaf 2000 en 2002), destijds onderdeel van ABN Amro en later SNS Property Finance. Tijdens de Property Finance-jaren bouwden ze een internationaal netwerk op in de Noordwest-Europese vastgoedfinancierings- en investeringsmarkt. Rond 2010 zagen ze kansen op het snijvlak van financiering en vastgoed. Met een businessplan in de hand kwamen ze in 2011 bij Savills terecht en richtten daar de afdeling Corporate Finance op, gericht op debt & capital advisory. Hoewel commercieel gedragen binnen Savills zette de vastgoedadviseur het plan vanwege de crisis niet door. Iedereen zou hebben begrepen als Rompelman en Ruinen hierna afscheid hadden genomen van hun plan. Maar de twee zetten juist een tandje bij. Begin 2012 richtten ze samen met APF International de joint venture APF Capital op. Voor APF en andere partijen

boden ze financiële maatwerkoplossingen aan. In 2013 vloede hieruit de entree van Düsseldorfer Hypothekenbank op de Nederlandse commerciële vastgoedfinancieringsmarkt voort. De oprichting van Immo Finance was een feit.

**Waar kwam die vastberadenheid vandaan om tijdens de diepste vastgoedcrisis sinds de vroege jaren tachtig een adviesbedrijf op te zetten, Ian?**

'Natuurlijk zagen we het slagveld dat de crisis veroorzaakte. In de crisisjaren ontstond het beeld in de (internationale) pers dat de Nederlandse vastgoedmarkt ten dode was opgeschreven. Maar we geloofden in ons businessplan en in het sterke fundament van de Nederlandse markt. De veranderde markt bracht andere type partijen in beweging. Met partijen die toen actief waren legden wij contact en bespraken mogelijkheden. Velen daarvan zijn eerder of later actief geworden in de Nederlandse markt. Wij zagen dat de markt bovendien zeer aantrekkelijk was voor buitenlandse

financiers door de geringe concurrentie. Lees geen kranten, maar kom naar Nederland en bekijk de feiten, raadden wij Düsseldorfse Hypothekenbank aan. Na een toer en het bespreken van cases waren ze ervan overtuigd dat hier kansen lagen. Met onze kennis en kunde bouwde Düsseldorfse binnen drie jaar een solide klantenbestand en een vastgoedleningenportefeuille van meer dan een half miljard euro op. Hiermee werd de basis gelegd voor ons businessmodel; als vertrouwenspartner gericht op de business development, entree en groei van buitenlandse partijen in de Nederlandse markt. Düsseldorfse heeft daar de vruchten van geplukt.'

### **Heimstaden is ongetwijfeld ook jullie deal van het jaar. Kan je vertellen hoe die tot stand is gekomen, Otto?**

'Over de financiële ins & outs kunnen we ons niet uitlaten, wel hoe we Heimstaden naar Nederland hebben gehaald. Ian en ik hebben in onze Property Finance-tijd onder andere samengewerkt in Kopenhagen en daar een pps gestructureerd voor de herontwikkeling van een havengebied naar 150.000 m<sup>2</sup> aan bouwrechten met de VN/Unicef als 'anchor'. Ik ontwikkelde voor Property Finance business in Scandinavië en kende de huidige CFO van Heimstaden vanuit die periode. Begin 2018 vertelde hij dat Heimstaden uitbreiding in Europa zocht. Als wij een mooie deal wisten, moesten we dat laten horen. De Nederlandse huurwoningmarkt heeft veel potentie en past goed bij Heimstaden. Heimstaden was nog niet actief in Nederland. We hebben ze toen geïnformeerd over de marktdynamiek en uiteraard over de verhuurdersheffing en de reguleringstrend. Maar dat schrikte ze niet af, want de Zweedse markt is nog meer gereguleerd. Vervolgens kwamen ze naar de Provada in 2018. We hebben hun team daar geïntroduceerd aan ons netwerk en dat gaf ze een goed beeld. Daarna volgde een tegenbezoek aan het hoofdkantoor in Malmö en ontstond een vertrouwensband. Met een klein team betrokkenen vanuit Zweden werd najaar 2018 de eerste acquisitie gedaan in Utrecht. Er werden al veel portefeuilles aangeboden en daar kwam



## **'BINNEN TWAALF MAANDEN INVESTEERDE HEIMSTADEN 1,5 MILJARD EURO IN NEDERLAND'**

de Round Hill-portefeuille bij. Een intensief en competitief proces volgde. Medio 2019 viel alles samen en sloot Heimstaden de Round Hill-transactie. Binnen twaalf maanden investeerde Heimstaden 1,5 miljard euro in Nederland.'

### **In juli kocht Heimstaden voor nog eens bijna 100 miljoen aan woningen van Patrizia. Zijn er nieuwe grote deals te verwachten, Otto?**

'Heimstaden is een grote, deels

beursgenoteerde belegger met meer dan 50.000 woningen in portefeuille. Na grote deals in Berlijn en Nederland is Heimstaden nu een Europees bedrijf. In alle landen heeft het een langetermijnvisie gericht op haar klanten en sterke focus op duurzaamheid. Heimstaden wil de Nederlandse portfolio verder uitbouwen en waarschijnlijk op een moment ook in nieuwbouw stappen. Mede dankzij de grote aankoop staat het huis al stevig met een groeiende organisatie in Nederland. Er is kans op een mooie spin-off.



## **'DE AANDACHT VOOR NEDERLAND IS DOOR DE JAREN HEEN GEGROEID EN IS NU BIJ VEEL PARTIJEN GEVESTIGD OP DE RADAR.'**

Düsseldorfse moest stoppen. Toch kwamen we bijna naadloos bij een nieuwe partij uit als ons werk voor de andere was volbracht. Na Düsseldorfse besloten we ons te richten op nichemarkten. We zagen kansen in sale-and-lease-back en built-to-suit en kenden de Amerikaanse private equity-speler LCN Capital Partner. LCN was actief in Europa en van plan te groeien. Met twee ex-Düsseldorfers hebben we voor LCN een team en een Europese strategie opgezet. In Nederland leidde dat begin 2017 met de forward funding en aankoop van het nieuw te ontwikkelen ING-hoofdkantoor aan Frankemaheerd tot een mooie deal. Vorig jaar ronden we onze opdracht voor LCN af. De Europese portefeuille heeft een mooie kritische massa bereikt. Het asset management platform is in Amsterdam opgezet en wij wilden weer richting business development. Na LCN kwam Heimstaden op ons pad.'

### **Hebben jullie de ambitie om een nieuwe richting in te slaan, Ian?**

'De aandacht voor Nederland is door de jaren heen gegroeid en is nu bij veel partijen gevestigd op de radar. Maar er blijven genoeg nieuwe buitenlandse toetreders, waarvan zeker een aantal goed bij ons businessmodel aansluiten. Nederlandse partijen kunnen we natuurlijk ook adviseren, in binnen- en buitenland. Met verschillende relaties onderzoeken we ook de altijd dynamische ontwikkel- en value-add-markt. Belangrijk is dat we hierbij veel van dezelfde waarden en ideeën delen. Kansen zijn er altijd. Ook in deze piekfase van de markt, waarin posities snel kunnen veranderen.'

Heimstaden is JV-partner in een studenten- en young professionals woningconcept, samen met B.I.G., een vooraanstaand Deens architectenbureau. Zij willen dit concept mogelijk ook hier uitrollen.'

### **Wat onderscheidt Immo Finance van andere financiële adviseurs, Ian?**

'Vaak zien we veel aandacht voor de deal en zijn er vele partijen die kunnen kopen. Bij ons begint het met het gericht opbouwen van een relatie; het begrijpen van businessplannen en hoe daaraan bij te dragen. Dit werkt voor sommige partijen wel, andere niet. We vertellen waar we kansen zien en welke bijdragen we kunnen leveren; welke product/marktcombinatie is kansrijk, wie zijn de beste partijen of projecten en wie zijn de concurrenten. Ook brengen we ons netwerk in. We

belichten naast de positieve elementen ook de kritische kant. Partijen die maar één deal willen doen of een kortere investeringshorizon hebben passen minder goed bij ons. Ons doel is evenmin om veel partijen te begeleiden. Wij adviseren meestal één bedrijf op exclusieve basis, zodat we heel gericht kunnen bijdragen aan de opbouw. De factor vertrouwen is daarin heel belangrijk. In onze adviesportfolio hebben we nooit conflicterende belangen.'

### **Is de basis van Immo Finance door die toewijding aan één partij dan niet wankel, Otto?**

'De eerste jaren bracht onze bedrijfsfilosofie inderdaad dat risico met zich mee. Nu adviseren we meestal één grote partij en een handjevol kleinere. Er gebeuren altijd onverwachte dingen, zoals toen