

‘ZO SIMPEL ALS APPLE EN EEN BEETJE ALS FUNDA’

In een wirwar van financieringsstromen is de vastgoedmarkt complex en de drang naar overzicht groter dan ooit. Daan Reekers - oprichter en CCO Adelaer Financial Architects - voorzag de urgente vraag van de sector en bouwde met zijn bedrijf een innovatief Loan Management System. ‘Real time inzicht in de totale leningportefeuille, dat is in deze wereld harder nodig dan men nu nog denkt.’

‘Regulering van financieringsstromen is belangrijk, maar overregulering is killing’, trapt Daan Reekers het interview over innovatie en ontwikkelingen van de financiële kant van de vastgoedsector af.

De CCO van Adelaer Financial Architects - de financiële dienstverlener van de vastgoedmarkt - heeft een uitgesproken mening en neemt allermist een blad voor de mond. Na de kredietcrisis en de nationalisering van banken voorzag hij als financieel expert wat de vastgoedsector te wachten stond: banken die uitvoerder werden van het beleid van de Nederlandsche Bank en onder strikt

toezicht, steeds minder financieringen van vastgoed voor hun rekening namen.

‘Dat heeft de vrije markteconomie flink beïnvloed. Er is helaas een stukje handelsgeest verdwenen bij de traditionele grootbanken. Het maakte ruimte voor alternatieve geldstromen op de markt. Risicovoller dan de traditionele stromen. Ondoorgroender ook. Crowdfunding en onderhandse leningen. Je kunt mensen nu eenmaal niet verbieden om geld aan elkaar uit te lenen. En nu heeft de Nederlandsche Bank nog minder zicht op een sector die om tientallen miljarden gaat. Ja, natuurlijk is dat een doorn in het oog van de toezichhouder.’



‘Met steeds meer alternatieve financieringsstromen willen lenders nog preciezer weten waar ze aan toe zijn’

Logisch gevolg

In een markt waarin Nederlandse vastgoedfinanciers niet staan te springen om financieringen te verstrekken, ontstaat een steeds groter wordend tekort. Het gaat om miljarden euro's, zo weet Daan Reekers. ‘Digitalisering van het financieringsproces is een van de oplossingen. Daar investeren wij als debt broker voortdurend in. Zo hebben wij een

Innovatie in de vastgoedsector

Het brein van Daan Reekers opereert als een verrekijker. Aan het einde van de kredietcrisis startte hij met zijn onderneming en in krap zeven jaar is hij de grootste debt broker van Nederland. Hij tuurt naar waar de markt zich in de verte naartoe beweegt en handelt met zijn teams met lef om financiële zaken voor z'n klanten eenvoudiger en sneller te maken.

Hij is een groot-denker, zo geeft hij ruiterslijk toe. ‘Ik had een idee om de gehele vastgoedsector te helpen. Om de financiële risico's in te dammen en ondernemerschap de ruimte te geven. En dus dacht ik aan

een coöperatieve bank bestaande uit vastgoedmensen die gezamenlijk zelf voor het kapitaal zouden zorgen, was het idee. Dat zou toch geweldig zijn?! Drie jaar lang werkten we aan een dergelijke vastgoedbank. Maar het bleek gans onmogelijk.’

Zonde, zo zegt hij achteraf. Hij haalt zijn schouders op. ‘Niets is voor niets geweest. Het heeft mij nog meer ‘aan’ gezet. De afgelopen jaren hebben we keihard gewerkt aan de groei en relevantie van onze kantoren in binnen- en buitenland. Innovatie is daarin de rode draad van onze vooruitgang.’

‘We leven in een wijde wereld met acces tot geld. En helaas zijn er ook partijen op de markt, die óf geen verstand van zaken hebben óf niet verantwoordelijk investeren’

platform aangeschaft dat je kunt zien als een soort Funda voor vastgoedfinancieringen. Vastgoedinvesteerdere vinden geldverstrekke. Snel en afgestemd op de behoeftes van beide partijen. We doen zaken met 984 financiers in heel Europa. Onze zoekmachine garandeert een juiste match. In 2021 hebben we op deze manier voor meer dan vijf miljard euro gefinancierd voor de vastgoedsector. In de Benelux zijn wij de enige debt broker die deze tooling mag gebruiken. Daar zijn we zuinig op.’

In de voorbije coronajaren heeft Adelaer niet stil gezeten. Het team van Daan Reekers heeft de financieringszoekmachine uitgebreid met een zelfontwikkeld Loan Management System. Een unieke en belangrijke toevoeging, zo legt hij uit.

‘Met steeds meer alternatieve financieringsstromen willen lenders nog preciezer weten waar ze aan toe zijn. Dat is een logisch gevolg van de ontwikkelingen die we gezien hebben in de financiële wereld. De Nederlandse banken die gebonden zijn aan strenge regels en de nieuwe toetreders op de markt die van alles en nog wat aanbieden.’

Het Loan Management System geeft klanten vooral inzicht en toegang tot financiële data. Rapporten, analyses en cash flow-modellen geven real time een relevante overview van de vastgoedportefeuille. Hij heeft grote verwachtingen van de nieuwe tool.

‘Het zal de vastgoedsector met grote waarschijnlijkheid in de tweede helft van 2022 en 2023 transformeren, want een Loan Management System wordt steeds belangrijker. Wellicht nog belangrijker dan

de daadwerkelijke financiering, alleen weten heel veel vastgoedprofessionals dit nog niet. Dat zal snel veranderen. Er wordt over gesproken in de branche.’

Van sigarendoos naar app

Wat vroeger vanaf de achterkant van een sigarendoos werd gefinancierd, is vandaag de dag een wereld van Search Engine en data-analyses, zo schetst hij. ‘Voordat eigenaren nadenken over een nieuwe hypotheek, ontvangen ze het beste aanbod al via onze software.’

Waar klanten vroeger het ene document na het andere moesten aanleveren, jaar in jaar uit, worden documenten nu in een speciale dataroom van de software opgeslagen. Relevant voor partners, financiers en klanten. ‘Zo worden er bijvoorbeeld huurcontracten opgeslagen welke toegankelijk zijn (of niet) voor gemachtigden. Bijvoorbeeld een accountant, een taxateur of een intermediair. In het overzicht staan jaarrekeningen en statistieken. Alle data op één plek. Iedere gebruiker die gemachtigd is, krijgt tijdig een seintje als hij aan de beurt is om een actie uit te voeren.’

De intelligentie van het Loan Management System reikt ver. Up-to-date, vertaalt naar wat lenders willen zien, zo legt Daan Reekers in hoog tempo uit. ‘Wat als de waarde van het vastgoed met 25 procent daalt? Of wat als de operationele kosten plots met 30 procent stijgen? Wat als een huurder niet meer kan betalen? Er worden analyses gemaakt en conclusies aangeleverd. Vaak nog voordat de vraag ontstaat, ligt er al een antwoord klaar.’

Digitale vooruitgang

De CCO is tevreden met de vernieuwing die Adelaer de vastgoedsector biedt. ‘Ik verwacht de aankomende jaren nog veel meer digitalisering aan de financiële kant van de branche. We staan eigenlijk nog maar aan het begin. Als ik een populaire vergelijking moet maken, dan denk ik aan Apple en de intrede die zij deden met de iPhone en de iPad. Op een bepaald moment is het merendeel van de klantgroepen om. Zo zie ik het ook met fin-tech en de vastgoedsector. Professionals hebben geroken aan de digitale vooruitgang en ontdekken nu de mogelijkheden. Dat zaken eenvoudiger worden en in hun voordeel gaan werken. De automatisering in de systematiek, de snelheid en bedrijfsmatige deuren die daarmee geopend worden.’

Het gaat over professionaliteit en ‘being bankable’ nu en in de toekomst, stelt hij. ‘Het digitaliseren van financiële processen wordt elke dag belangrijker. De toegang tot data en de kwaliteit ervan, doen bovendien meer dan ooit ter zake. We leven in een wijde wereld met acces tot geld. En helaas zijn er ook partijen op de markt, die óf geen verstand van zaken hebben óf niet verantwoordelijk investeren. Dat is een risico dat je als vastgoedprofessional wenst uit te sluiten.’

Betrouwbare partner

Dat geldt niet alleen voor de klanten van Adelaer Financial Architects, maar ook voor Adelaer zelf. ‘Los van onze tools, checken wij alle klanten op voorhand. We willen die betrouwbare partner zijn en blijven. Weten met wie je zaken doet, is een belangrijk aspect in de markt. Geen link met Rusland hebben, is nu heel actueel. Maar zo zijn er meer achtergronden en situaties.’

Er is nog een lange weg, met veel innovaties, te gaan voor de vastgoedsector, voorspelt Daan Reekers. ‘Als we het hebben over digitalisering van vastgoedfinanciering en de professionaliteit daaromtrent dan zitten we nu als branche op het niveau iPhone-6 of iets dergelijks. Dat betekent dat we onderweg zijn, maar ook dat er nog heel wat mogelijkheden liggen te wachten. Ons Loan Management System is een ferme duw in de goede richting. Wat de volgende stappen zijn?’, vraagt hij lachend aan zichzelf. ‘Daar werken we de aankomende jaren vast en zeker aan. Het is een boeiende tijd vol veranderingen.’



‘De branche zit op het niveau van de iPhone-6 of iets dergelijks’

DAAN REEKERS
oprichter en CCO Adelaer
Financial Architects

Hebben we in Nederland een woon-PROBLEEM of woon-CRISIS?

Wooncrisis: de grootste na de Tweede Wereldoorlog, 1 miljoen woningen nog te bouwen in de aankomende tien jaar

Drijven beleggers de prijzen op van huizen?

Nee, de rente gaat omhoog en dus in mijn verwachting komen de prijzen onder druk te staan Gaat de nieuwe minister voor Wonen het verschil maken? Ik heb er hoge verwachtingen van! Zeker met de huidige hoge grondstofkosten en stijgende rente zal een

stimuleringsbeleid moeten worden gehanteerd
Het gevecht om de ruimte? Waar bouwen we wel en niet?
De groeiverwachting is nog steeds de Randstad, dus dat wordt en gaat de hoogte in
Welke innovatie gaat echt het verschil maken?
Prefab en houtbouw
Als je één groep moet noemen

die nu op de woningmarkt als eerste hulp nodig heeft, welke groep is dat dan?
Starters
Wat wordt het belangrijkste kenmerk van wonen in de toekomst?
Duurzaamheid en gesegmenteerd
Wat zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen?
Voorbeeld nemen van partijen die in staat zijn in korte tijd veel woningen te realiseren
De stad heeft grotere woningen nodig?
Nee, het leefprofiel van mensen verandert, de jongeren leven meer sociaal buiten en zien een woning vaak als veredelde slaapplek
De betaalbare woning bestaat niet?
Een woning kost geld. Dat is niet voor iedereen weggelegd, zo ook in het buitenland. Wellicht dat we voor de minderbedeelde daar een fonds voor moeten oprichten om de eerste inleg van equity te financieren
Hoe oud ben je:
49 jaar
Waar groeide je op:
Den Bosch
In welke stad/dorp ligt je hart:
Den Bosch
Ben je geworden wat je wilde worden:
Ik heb altijd nagestreefd ondernemer te worden en dat is gelukt
Ben je geworden wie je wilde worden:
Ik doe mijn best.....
Waar ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
Ik heb gek van klassieke rally rijden dus als het even kan een rondje rijden. Alleen of met één van mijn kinderen
Binnen- of buitenmens:
Buitenmens
Introvert of extravert:
Extravert

Sporter of studiebol:
Sporter
Socialist of kapitalist:
Socialistische kapitalist
Risico's mijden of nemen:
Risico nemen
Luisteren of spreken:
Spreken
Werken of vrij zijn:
Hard werken, hard ontspannen
Fietsen of auto:
Auto
Thuis koken of buiten de deur eten:
Absoluut beide
Passie voor:
Rally rijden en muziek spelen
Grootste inspiratie:
Hardwerkende ondernemers met een goed verhaal
Dit raakt mij persoonlijk:
Oekraïne
Topserie Netflix:
La Casa de Papel
Favoriet vervoersmiddel:
Pre war Racer
Uitme ontspanning:
Knokke
Beste sportprestatie:
Ie prijs in de skiklas op mijn 12e
Guilty pleasure:
Monaco FI
Beste zakelijk advies:
Focus focus focus
Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou:
Sporten, hard werken, closing dinner
Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar:
Een lieve vrouw en drie gezonde kinderen
Is er iets waarvan je al heel lang droomt:
Een wereldreis
Als je morgen zou kunnen wakker worden met een goede eigenschap of talent erbij, wat zou dat zijn:
Een goede zangstem
Wat maakt de stad slim:
Een goede, pragmatische, ondernemende burgemeester zoals in Rotterdam!