



‘HET MAAKT NIET UIT WAT JE FINANCIERT, MAAR WIE HET FINANCIERT’

Met de FinTech-wind in de zeilen groeit Adelaer stevig door. De financier van de vastgoedsector trakteerde partijen de afgelopen jaren op baanbrekende innovaties, die financiële zaken sneller, toegankelijker en overzichtelijker maakten. ‘En dat is niet onopgemerkt gebleven’, concluderen Clementine van Staveren en Dyuri Vonk van Adelaer met gepaste trots.

Het gaat snel met Adelaer. De financierings- en bemiddelingsexpert - die de motoren van de vastgoedmarkt achter de schermen draaiende houdt - groeit stevig door. Op zomaar een doordeweekse dag bereiken berichten uit Canada, Israël, Amerika, Zwitserland en Zuid-Afrika de Adelaer-collega's van Investment Management en Financial Architects. Aan die nieuwe status moesten ze even wennen bij Adelaer. Maar veel tijd was daar niet voor. 'Financiering van vastgoed is in toenemende mate een hot topic', vertelt Clementine van Staveren, senior advisor van de afdeling Investment Management en verantwoordelijk voor de aan- en verkoop van vastgoed voor relaties. 'Dat is in Nederland en Europa niet anders dan in welk ander land of continent dan ook. Partijen zijn op zoek. Zij willen óf moeten iets met hun vastgoed. Of juist met hun kapitaal. Het gaat zowel over de toekomst als over rendement. Over continuïteit in vaak uitdagende

omstandigheden. Ja, we hebben het ontzettend druk gehad in 2022. En in 2023 zet die lijn zich onveranderd door.'

Grillen van de tijd

Groei is een strategisch uitgangspunt voor Adelaer. Maar Adelaer kan niet sneller groeien dan mogelijk. Niet in de laatste plaats omdat het Investment Management louter off-market werkt. Discretie is geboden en verzekerd voor relaties. Maar via mond-tot-mond (e-mail-tot-e-mail) verspreidde de reputatie van doeltreffend-zijn op financieel vlak zich razendsnel.

Clementine van Staveren kan een glimlach nauwelijks onderdrukken. 'Dit is waarom ik de financiële kant van het vastgoed zo interessant vind', zegt de dochter uit een ondernemersfamilie die vanaf haar achttiende professioneel actief is in de sector die gaat over ontwikkeling enerzijds en verantwoord rendement anderzijds. 'De hele wereld staat in feite voor dezelfde uitdagingen. Wat kan ik met mijn portefeuille doen? Welke kansen zijn er voor mij, wetende dat er grote belangen spelen en de situatie niet altijd even duidelijk is. Precies dat is ons werkterrein. Oplossingen bieden, out-of-the-box. Bijvoorbeeld door partijen bij elkaar om tafel te krijgen die het vandaag de dag stuk voor stuk zwaar hebben, om vervolgens gezamenlijk een robuust fonds te kunnen creëren. Of een vraag van een relatie uit het Midden-Oosten beantwoorden met een optie voor een truck-parking in Hongarije. De uiteindelijke bestemming doet uiteindelijk niet eens ter zake, de manier van denken - en dankzij ons netwerk 'kunnen' denken - des te meer. Daar hebben we onze naam in Nederland, maar nu ook Internationaal gevestigd. Dat blijkt.'

'DE CENTRALE VRAAG VAN ONZE RELATIES BLIJFT: VOOR WELK RENDEMENT KAN IK MIJN PORTEFEUILLE UITBREIDEN?'



CLEMENTINE VAN STAVEREN senior advisor van de afdeling Investment Management

Collega Dyuri Vonk luistert aandacht en knikt instemmend. Vanuit het bankwezen koos hij bewust voor een job bij Adelaer. Daar begeleidt hij nu complexe financieringsvraagstukken.

'De onophoudende stroom aanvragen past bij de grillen van de tijd', stelt de senior advisor van Adelaer Financial Architects. 'De markt zit niet op slot, maar schuurt op vele niveaus. Want de druk op financiering van vastgoed is onverminderd groot. Vraag en aanbod liggen nog altijd niet dichtbij elkaar. Gelukkig kunnen wij onze relaties oplossingen bieden. Het zwaartepunt verschuift daarbij duidelijk naar commercieel vastgoed. Het gaat nu veelal om herfinanciering. Logisch. Waar residentieel vastgoed voor tien tot vijftien jaar vaststaat, loopt betrekkelijk veel financiering van commercieel vastgoed af. Daar moet wat gebeuren. Bijvoorbeeld een overbruggingsfinanciering. Of een tweede overbrugging. En dat is via traditionele routes niet eenvoudig. Vertraging van procedures zie ik overal om mij heen.'

En daarbij treden net zoveel bedrijfsmatige uitdagingen voor relaties op als maatschappelijke issues. Stikstof, de beschikbaarheid van woningen op de markt, huuropbrengsten in de residentiële sector. 'Er is diepgaande kennis én creatief inzicht nodig. Dat is een van de redenen waarom wij veelvuldig worden opgezocht als het over financiering gaat.'

Daan Reekers

Inzicht. Het woord valt niet voor de eerste keer in het gesprek. Samen met innovatie. Het is de basis van het denken en doen van Adelaer. Ingegeven door een visionair die aan het roer van de organisatie staat. Daan Reekers. Hij zag zeven jaar geleden scherp dat de commerciële vastgoedsector

'DE MARKT ZIT NIET OP SLOT, MAAR SCHUURT OP VELE NIVEAUS'

dringend behoefte had aan een disruptieve afslag. Een manier om de groeiende financieringskloof een halt toe te roepen. Oftewel, een manier om relaties wél te kunnen helpen.

Clementine en Dyuri spreken vol bewondering over de ambitieuze grootdenker. 'Hij zag al snel wat anderen niet zagen en was in staat om ook echt te bouwen aan verandering in de financiële sector', stellen ze.

Het begon allemaal met de vastgoed- en kredietcrisis. In nasleep ervan daalde het volume van leningen door Nederlandse banken in Nederland ten behoeve van commercieel vastgoed met 40% tussen 2011 en 2021, tot ongeveer € 60 miljard. 'De Nederlandse banken zijn kritisch en worden nog kritischer en hebben te maken met Basel IV', weet Dyuri Vonk. 'Dat is niet alleen voor onze relaties een uitdaging, maar ook voor de samenleving in Nederland en in Europa', vult Clementine van Staveren aan.



DYURI VONK senior advisor van Adelaer Financial Architects

'IEDEREEN KAN DE LOKETTEN VAN BESTAANDE LOKETTEN VINDEN. MAAR WAT ALS JE DAAR GEEN GOEDE AANBIEDING KRIJGT?'

De geleidelijke terugtrekking van traditionele Nederlandse banken in het vastgoed raakt stedelijke ontwikkelingen een-op-een, zo is de conclusie. Het was de aanzet voor oprichter Daan Reekers om na de kredietcrisis het heft zelf in handen te nemen. Eerst tekende hij als debt broker een exclusiviteitscontract voor 20 jaar voor de BeNeLux om met een pan Europees fintech platform te kunnen werken. Daarna ontwikkelde Adelaer een eigen Loan Management Systeem (LMS). 'Technologie in house om het financieringsproces eigenhandig te kunnen digitaliseren en waar nodig verder te tweaken. Dat is wat we gerealiseerd hebben', verduidelijkt Dyuri Vonk.

Hij doelt op het Loan Management Systeem van Adelaer, waarbij financiering centraal staat en relaties realtime inzicht in de totale leningportefeuille krijgen. Inclusief een doorkijk in de toekomst van het vastgoed. Een revolutie in de financiële sector.

'Het Loan Management Systeem is een typische Adelaer-innovatie', erkent hij. 'Vooruit kijken, dat is wat wij doen.' Hij pauzeert even, en vervolgt dan: 'Het moet sneller en eenvoudiger voor onze klanten. Er zijn financieringsproblemen genoeg. Iedereen kan de bekende loketten vinden. Maar als je daar geen of geen volledig passende aanbieding krijgt, dan zit je mogelijk met de handen in het haar. Wij weten vervolgens hoe we het moeten organiseren bij de alternatieve loketten. Daar ligt de kern van ons succes.'

10 keer de huur

Adelaer is ondertussen booming. Waar grootbanken binnen strenge kaders van De Nederlandsche Bank proberen leningen te verstrekken, ruiken alternatieve - veelal buitenlandse - financiers hun kans om mee te doen. Een gevaarlijk evenwicht, zo beseffen marktpartijen. Ze schakelen

de kennis van Adelaer in om de alternatieve kansen op te zoeken en tegelijkertijd risico's af te wegen.

De FinTech-technologie is daarbij mede debet aan het succes. De digitale tools zijn volwassen geworden. De errors zijn eruit en het aantal alternatieve financiers dat direct of indirect met Adelaer-zaken kan doen, steeg wereldwijd van plm 100 naar > 2500 geldverstrekkende partijen. 'Dat maakt ons natuurlijk dé partner voor marktpartijen om mee in zee te gaan. Zonder financiering kan niemand vooruit. Daarbij werken we overigens nog altijd samen met banken, maar op een andere manier. Bijvoorbeeld door een combinatie van bank en family office om de benodigde lening voor elkaar te krijgen.'

Het belooft een boeiend tweede helft van 2023 te worden, voorspellen de beide Adelaer-advisors. Clementine van Staveren: 'De centrale vraag van onze relaties blijft: voor welk rendement kan ik mijn portefeuille uitbreiden? In welke asset-klasse? En waar zit dat vastgoed dan? Dat is de reden waarom de telefoon hier rinkelt. Wij kennen in feite elke steen en weten hoe die gefinancierd is. De tijd dat men dacht dat wij een makelaarskantoor waren, ligt ver achter ons. We zijn nu de juiste investment manager voor buitenlands kapitaal.'

Ze vervolgt haar verhaal met het oog op distressed vastgoed en de vrees van relaties voor flinke prijscorrecties: 'Is dit nu de prijs waarvoor ik nu afscheid moet nemen van mijn vastgoed? Dat is de terugkerende vraag. De gevleugelde uitspraak 'Tien keer de huur is niet duur', die wordt nu door verkopers scherp tegen het licht gehouden. Daarin adviseren wij ook. Laten we kijken naar oplossingen. Je hoeft het vastgoed niet langer weg te geven. We kijken veel breder met onze relaties mee. Daarin leunen wij op onze FinTech-innovaties en nemen wij zelf 250 jaar ervaring onder onze arm mee.'

