

ABN AMRO

MAARTEN DE RUIJTER, *Head of Commercial Real Estate Clients*

‘HET GESPREK MET DE KLANT WORDT BREDER DAN SEC FINANCIERING VAN DIE ENE DEAL’

Het zijn roerige tijden. Onzekerheid is troef op alle fronten. Hoe zet je als grote vastgoedpartij in zo’n wereld je koers uit? Dat vraagt om adviseurs die van alle markten thuis zijn, zegt **Maarten de Ruijter**, Head of Commercial Real Estate Clients van **ABN AMRO**. ‘Wij helpen klanten om overzicht te houden en hun doelen te bereiken.’

De klant beter bedienen door bredere dienstverlening. Dat was de insteek van de reorganisatie die ABN AMRO eind 2022 inzette. Het afgelopen jaar stond voor Maarten de Ruijter en zijn team in het teken van de omslag. ‘In het verleden lag de focus vooral op de financiering van vastgoed’, verklaart de Ruijter. ‘In 2023 zijn we de breedte ingegaan. We zijn nu echt een strategisch adviseur en staan de klant in de volle breedte bij.’ Een van de speerpunten is verduurzaming. ‘In het verleden was dat toch iets van het opgeheven vingertje. Nu is het meer een gezamenlijke uitdaging die we samen met de klant aangaan met bijbehorende producten en oplossingen. Zo helpen we beleggers en ontwikkelaars met gerichte proposities en producten bij het creëren van een duurzame en circulaire omgeving.’

BREDE DIENSTVERLENING

De nieuwe aanpak leidde bij het team Commercial

Real Estate tot de nodige veranderingen. Zo is de organisatie aangepast en is er een aantal nieuwe mensen aangenomen om de bredere dienstverlening vorm te geven. ‘In onze branche wordt veel met geleend geld gewerkt, dus financieren zal altijd ons belangrijkste product blijven’, stelt De Ruijter. ‘Maar we zijn nu ook goed toegerust op de overige thema’s die belangrijk zijn voor onze klanten, zoals bijvoorbeeld cyber security, verzekeringen, cash management en duurzaamheid. Zo kijken we bijvoorbeeld hoe we de zonnepanelenpropositie in de hele portefeuille kunnen optuigen. Waarbij onze collega’s van de leaseafdeling of project finance kunnen helpen met de financiering ervan.’

PARTNERSHIPS

Ook worden er op verschillende vlakken partnerships opgetuigd om meters te maken. De adviseurs van de bank kijken bijvoorbeeld samen met Innax naar de uitstoot van een pand of



portefeuille en zoeken gezamenlijk naar manieren om die uitstoot te verminderen en een beter energielabel te krijgen. De nieuwe strategie werpt nu al zijn vruchten af, constateert De Ruijter tevreden. 'Ik merk dat het gesprek met de klant breder wordt dan sec de financiering van die ene deal. We zijn nu echt een sparringpartner. Doordat we alle vraagstukken op strategisch gebied kunnen tackelen, helpen we partijen om hun doelen te bereiken.'

ENORME RENTEVERHOOGING

Terugkijkend op 2023 noemt De Ruijter de enorme rentestijging met stip de belangrijkste ontwikkeling. 'De verschillende verhogingen op rij hebben een behoorlijke impact op de vastgoedsector. Er is een behoorlijke aanpassing in yield niveaus geweest. Tegelijkertijd zien we dat de markt zich snel heeft aangepast, zeker vergeleken met de vorige crisis toen het lang duurde voor er iets gebeurde. Die snelle aanpassing is positief. Het is een geluk dat veel partijen zich in tijden van lage rente gefinancierd hebben en dat niet alle financieringen gelijktijdig aflopen, maar dakpansgewijs. Daardoor zit er een vertraging in het effect van de renteverhoging en zien we geen hele grote schokken.' Dat neemt niet weg dat het lastig is voor partijen die vanaf een financieringsniveau van 1,5%

'SOMS KUN JE MET KORTE KLAPPEN VERDUURZAMING REALISEREN'

RED Company en Redevco hebben de krachten gebundeld voor de realisatie van The BaanTower. The BaanTower is een opvallende 159m hoge woontoren in het centrum van Rotterdam. Het project omvat 427 appartementen en wordt een van de meest duurzame woontorens in de stad. ABN Amro is de financierende bank voor deze joint venture.

komen en nu ineens tegen 6% moeten financieren, stelt De Ruijter. Maar daar staat tegenover dat de waarde van vastgoed de afgelopen jaren ook hard gestegen is. 'De meeste partijen hebben qua waardeontwikkeling een ritje gemaakt naar boven, waardoor ze een klein ritje naar beneden doorgaans wel kunnen hebben. Bovendien is de kasstroom vaak beter dan gebudgetteerd door hoge indexen en schaars aanbod.'

VERDUURZAMING EN ENERGIEBESPARING

Behalve de renteontwikkeling drukken ook de oorlog in Oekraïne en de gestegen energieprijzen en bouwkosten hun stempel op het vastgoed. In het verlengde daarvan hebben gebruikers en eigenaren hun vizier meer gericht op verduurzaming en energiebesparing. 'Een positief gevolg van een zeer negatieve ontwikkeling', zegt De Ruijter daarover. Aan de adviseurs van Commercial Real Estate de taak om samen met de klant te zoeken naar oplossingen om verder te verduurzamen. 'Dat is vaak puzzelen. Maar soms kun je met korte klappen verduurzaming realiseren, bijvoorbeeld door onderhoud aan te grijpen om direct een verduurzamingslag te maken. Als kozijnen toch vervangen moeten worden, kun je er gelijk dubbel glas inzetten. Dergelijke kleine zaken kunnen helpen om grote doelen te bereiken.'



MAARTEN DE RUIJTER

Head of Commercial Real Estate Clients
ABN AMRO Bank NV

VOORAL BEZIG MET:

De vastgoedklanten van de bank
WIL BEREIKEN:

Dat vastgoedklanten ons als DE strategische gesprekspartner zien om hun doelen te bereiken

DE STAND VAN HET LAND:

We zijn nog steeds 1 van de meest welvarende landen van de wereld dus

in dat perspectief ben ik niet zo somber. Desondanks zijn er genoeg uitdagingen en verbeterpunten

DE BELANGRIJKSTE ECONOMISCHE ONTWIKKELING:

Rente verhogingen en inflatie

DE BELANGRIJKSTE GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Oorlog in Oekraïne en Israël

UITKIJKEN NAAR:

Een nieuw evenwicht op de vastgoedmarkt en de echte versnelling in de verduurzaming
ZORGEN VOOR/OVER:

'ONZEKERHEID IS DE GROTE GEMENE DELER EN DAT ZAL NOG WEL EVEN ZO BLIJVEN'

Polarisatie, populisme en het idee dat regelgeving en extra geld alles op kan lossen
NIET VERGETEN:

Er is veel wijsheid voor nodig om sommige dingen onbegrijpelijk te vinden

ONMISBAAR:

Goede doses humor en relativeringsvermogen

BELANGRIJKSTE PERSOON/PERSONEN:

Mijn familie

VERANDEREN:

Is leuk, moet permanent en zorgt ervoor dat we creatief en ondernemend blijven

DURVEN:

DE manier om verder te komen en ontwikkeling te stimuleren

GOEDE VOORNEMENS:

Meer sporten

NOOIT MEER DOEN:

Ergens spijt van hebben

VRIJE TIJD:

Met het gezin en vrienden doorbrengen

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

7

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Nog scherpere keuzes maken en daar vol voor gaan



BESTE ZET:

Aannemen van nieuwe mensen in het team

MOOIESTE DEAL:

Een tweetal grote logistieke transacties

BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:

Onze Provada lunch met klanten

OPVALLENDSTE NIEUWS:

Alle proefballonnen vanuit Den Haag

GROOTSTE IRRITATIE:

Populisme, kortzichtigheid en bureaucratie

AAN WIE GEËRGERD:

De politiek

BESTE SPEECH:

Niek van den Adel op onze off site, zeer inspirerend

inspirerend

HET MEEST GELEERD VAN:

Onze klanten

TOPSERIE:

Oogappels (ik ben 1 van de weinige

Nederlanders die geen Netflix heeft)

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

Het jaarlijkse golftoernooi met de familie

BESTE BOEK:

Heimwee moet je koesteren van Floortje

Dessing

BESTE AANKOOP:

Ik ben niet zo van de “spullen” en meer van de “belevingen”

VAKANTIE:

Italië: Amalfikust en Capri

LEUKSTE DINER:

Diner met de ceremoniemeesters van ons

huwelijk (ik ben dit jaar getrouwd)

BESTE SONG:

Mariage d’amour live gespeeld door een

vriend op ons huwelijk

INSPIREREND:

De ondernemers waar wij dagelijks mee te

maken hebben

KIPPENVEL:

Mijn huwelijk was een dag vol kippenvel

ZORGWEKKEND:

Toename van regelgeving in onze

samenleving waardoor principes en

verantwoordelijkheid naar de achtergrond

verdwijnen

GELUK:

Met mijn gezin en vrienden genieten op de

Friese meren

HELD VAN 2023:

Mijn vrouw Liesbeth

GROOTSTE ONDEUGD:

Mijn zoon van twee

GROOTSTE VERLIES:

Een collega die op veel te jonge leeftijd kwam

te overlijden

GROOTSTE IRRITATIE:

Egoïstische mensen

ALLERGEZONDSTE:

Niets

Veel buiten zijn en weinig schermtijd

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Verder bouwen aan ons team zodat we

goed geëquipeerd zijn om onze klanten te

helpen bij al hun belangrijke strategische

beslissingen en de verduurzaming van hun

vastgoed

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2023:

Minder met interne zaken bezig zijn zodat ik

nog meer met onze klanten bezig kan zijn

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Niets

WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2024:

We gaan op de ingeslagen route door en

proberen te versnellen

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Zomer in Friesland en Italië

WAAR GA JE MEER TIJD AAN BESTEDEN:

Sporten

**AM EN ABN AMRO TREKKEN SAMEN OP TEGEN DE WONINGNOOD**

Een mooi initiatief uit het afgelopen jaar is de samenwerking tussen gebiedsontwikkelaar AM en ABN AMRO. Beide partijen hebben tijdens Provada in 2023 een intentieverklaring getekend om samen bij te dragen aan het oplossen van de woningnood in Nederland. Het idee: samen verplaatsbare en betaalbare woningen financieren en ontwikkelen. Door hun expertise, middelen en netwerken te bundelen, kunnen de partijen grote impact maken op de woningmarkt - en dat is hard nodig.

Naast verplaatsbare woningen bundelen ABN AMRO en AM ook de krachten om meer betaalbare woningen te realiseren en te financieren. Dit vanwege de schaarste en beperkte doorstroombmogelijkheden in het middensegment. De eerste gebiedsontwikkelingen die in aanmerking komen voor verplaatsbare woningen zijn inmiddels geselecteerd en partijen zijn in gesprek met de betreffende gemeenten.

DOORGESLAGEN REGELGEVING

Verder was 2023 ook het jaar van talloze nieuwe regels en proefballonnetjes vanuit de overheid. Allemaal niet bevorderlijk voor de rust op de markt, stelt De Ruijter. ‘Verduurzaming van woningen en voldoende betaalbare woningen, daar is niemand op tegen. Ook ontwikkelaars en beleggers niet. Alleen de manier waarop de overheid die doelen probeert te bereiken, werkt averechts. De onzekerheid omtrent nieuwe regels zorgen, samen met de rentestijgingen en stijging van de bouwkosten, dat de woningmarkt stilvalt en het tekort oploopt. Dat is voor de komende jaren een grote zorg.’

TOEKOMSTVERWACHTING

Wat gaat 2024 de woningmarkt brengen? Prognoses van banken en andere partijen lopen behoorlijk uiteen. Eigenlijk is er maar één ding zeker: onzekerheid is de grote gemene deler en dat zal nog wel even blijven. ‘Voor beleggers en ontwikkelaars geldt: zeker na de val van het kabinet is het lastig te weten waar je aan toe bent. Veel zal afhangen van de komende verkiezingen. Die kunnen een aardverschuiving veroorzaken met nieuwe partijen en andere agenda’s. Met name aan de regelgevingskant zit veel onzekerheid. Dat helpt niet om te zorgen dat de woningmarkt van het slot komt.’

Voor eigenaar-gebruikers geldt volgens De Ruijter een andere dynamiek. ‘In die markt zie je twee dingen. Aan de ene kant zorgt de gestegen rente dat mensen minder kunnen lenen en dus een minder duur huis kunnen kopen. Aan de andere kant is er meer bestedingsruimte doordat

‘ER WORDEN OP VERSCHILLENDE VLAKKEN PARTNERSHIPS OPGETUIGD OM METERS TE MAKEN’

de lonen hard stijgen. Dat zorgt voor tegengestelde effecten op de woningmarkt. Bovendien blijft het aanbod schaars. Persoonlijk ben ik pessimistisch over de oorlog in Oekraïne, maar stel dat er toch op korte termijn een oplossing komt, dan kan dat een enorme impact hebben op de energieprijzen. Daarnaast leggen ook de komende Europese verkiezingen gewicht in de schaal. Er zijn mooie meters gemaakt met de Green Deal. Maar de vraag is: wat gaat de nieuwe Europese Commissie doen?’

CENTRAAL AANSPREEKPUNT

Aan de adviseurs de taak om de veelheid aan issues te trechteren en houvast te bieden. Dat vraagt om creatieve en ondernemende oplossingen. Het goede nieuws is dat de nieuwe strategie van de bank daar zeker bij helpt. ‘De grote winst van de afgelopen reorganisatie is dat de klant één centraal aanspreekpunt heeft voor alle vraagstukken. Of het nu gaat om verduurzaming, cash management, of financieringen, dankzij onze brede expertise hebben we op elk vlak een specialist in huis die we er snel bij kunnen trekken. Zo kunnen we de klant in de volle breedte helpen met deskundig advies en dat is in deze onzekere tijd van grote waarde.’

Startertips

Eerste huis kopen? Bekijk de startertips en leer alles over hulp van familie, duurzaamheidsvoordeel en nog veel meer. Er is meer mogelijk dan je denkt.

www.abnamro.nl/nl/prime/hypotheek/huis-kopen/erste-huis