

MARKT / FINANCIERING / PROPERTY FINANCE

SNS Reaal werkt hard aan afbouw vastgoedportefeuilles:



Jaap van Dijk (links) en Jan van Haarlem: 'We hebben een goed jaar neergezet in een moeilijke markt.'

'De jongens worden nu van de mannen gescheiden'

Een jaar geleden, in Vastgoedmarkt van januari 2011, stond boven een interview met Jaap van Dijk, CEO van Property Finance, en Jan van Haarlem, CSO SNS Bank Zakelijk, de kop: 'De komende twee jaar staan onze reductiedoelstellingen centraal.' Nu, een jaar later, lijkt de afbouw van de vastgoedfinancieringsportefeuilles van SNS Reaal goed op gang te zijn gekomen. Van Dijk: 'In een jaar hebben we voor ruim 3 miljard euro aan leningen kunnen beëindigen. Dat is een knappe prestatie, vooral tegen het perspectief van een moeilijke markt.'

Ruud de Wit

De jaarcijfers 2011 van SNS Reaal, die op 16 februari 2012 werden gepubliceerd, waren vergeleken met een jaar eerder positief. Een van de redenen was, heel opvallend, het geringere verlies dat kon worden genoteerd op de portefeuille van Property Finance. Dat verlies kwam over 2011 uit op 248 miljoen euro, tegen bijna 650 miljoen euro een jaar eerder. De kredietlimieten van Property Finance (PF) daalden het afgelopen jaar dan ook grofweg met in totaal ruim 1,4 miljard euro tot 5,5 miljard euro. Daarvan kwam ongeveer 900 miljoen euro voor rekening van het buitenlandse deel (nu nog 2,2 miljard euro). Zorgelijk is wel dat door de verslechtering op de vastgoedmarkten de gemiddelde LTV (loan-to value ofwel schuldgraad) van de totale kredietportefeuille van Property Finance met 6,9 procentpunt toenam van 96,4 procent tot 103,3 procent. Het betekent dat de gemiddelde lening van de kredietnemers hoger is dan de waarde van het onderliggende vastgoed. Jaap van Dijk: 'Dat komt vooral door

de moeilijke vastgoedmarkten. Daarop hebben wij geen invloed. Juist dat vooruitzicht was ook een van de redenen waarom onze moeder SNS Reaal anderhalf jaar geleden heeft besloten gefaseerd afscheid te nemen van de portefeuille van PF.' Jan van Haarlem, tegenwoordig directeur van SNS Bank Zakelijk: 'De afwaardering van het vastgoed is op de eerste plaats een probleem van de hypotheeknemer. Wij zijn niet de eigenaren van het vastgoed, maar een geldverstrekker aan onze klanten. Zolang het onderliggend vastgoed nog voldoende cashflow oplevert, zeg maar huurpenningen, en de eigenaar zijn verplichtingen kan nakomen, zijn waardeveranderingen niet echt een probleem. Dus dat de LTV boven de 100 procent is uitgekomen, is verontrustend, maar geen onoverkomelijk probleem. Het wordt pas echt een probleem als de kasstromen uit een portefeuille niet meer voldoende zijn om de verplichtingen aan de bank te voldoen. Dan moet er ook worden ingegrepen. In het geval van participaties ligt het gecompliceer-

der, omdat je mede-eigenaar bent van projecten.'

Opsplitsing

Op 1 januari vorig jaar werd de opsplitsing van de vastgoedportefeuille van Property Finance een feit. Een deel van de 'oude' portefeuille van PF werd overgeheveld naar SNS Bank Zakelijk, die op dat moment een portefeuille had van 6,2 miljard euro. Daaraan werden de kleinere bedrijfsfinancier-

ringen van de bank zelf toegevoegd. Jan van Haarlem: 'Ook de portefeuille die begin 2011 een omvang had van 7,4 miljard euro, is flink gekrompen. We komen nu, eind 2011, uit op een portefeuille van 5,7 miljard euro. Dat is niet gebeurd door afschrijvingen, maar door reguliere aflossingen en op basis van gesprekken met onze klanten. Om het risico te verkleinen wordt ook deze portefeuille flink teruggebracht. Dus financieringen die wij op een reguliere wijze konden vrijspelen, werden niet langer aangewend voor nieuwe financieringsproductie. SNS Bank Zakelijk draagt op deze manier bij aan het overkoepelende doel de kapitaalsteun uiterlijk eind 2013 terug te betalen aan de overheid. Daarin komt de komende tijd geen verandering, schat ik zo in. In dat opzicht zijn we nog steeds gesloten. Toch hebben we het afgelopen jaar een winst gemaakt van 38 miljoen euro. Een afname van de winst, maar dat komt grotendeels door het wegvallen van een deel van onze portefeuille, daarmee daalde ook het renteresultaat.' Jaap van Dijk: 'Ik vind dat we met het verminderen van onze uitstaande portefeuilles met in totaal ruim 3 miljard euro, dus zowel die van SNS Bank Zakelijk als die van PF, een goed jaar hebben neergezet in een moeilijke markt. Wij zijn dus tevreden over het tempo van de saldoreductie. De aanpassingen zijn overigens voor het grootste deel gerealiseerd in de eerste helft van het jaar. Het opnieuw verslechterende klimaat heeft de portefeuilles afbouwen in de tweede helft van het jaar aanzienlijk moeizamer gemaakt. Maar we liggen op schema. Vanaf het begin gaven we aan drie tot vijf jaar nodig te hebben om PF tot nul te reduceren.' Jan van Haarlem: 'Als SNS Bank Zakelijk maken we heel andere keuzes dan we voorheen deden met PF. We willen onze klanten een breed pallet aan diensten aanbieden, die verder gaat dan alleen vastgoedleningen. Wij leveren financiële producten op het gebied van betalen, sparen, verzekeren en bedrijfshypotheek voor het Nederlandse midden- en kleinbedrijf. Voor hypothecair gedekte leningen ligt de focus op het midden- en kleinbedrijf, voor beleggingsfinancieringen richten we ons op de professionele particuliere belegger. Onze financieringsactiviteiten hebben beperkingen. Iedereen in ons bedrijf weet dat we geen nieuwe financieringsproductie kunnen doen zolang de staatsschuld niet is terugbetaald. Dat uit zich ook in onze marktpositionering en marketingactiviteiten. Zo zijn we dit jaar niet meer met een stand op de Provada aanwezig. Naar de Mipim en Mipic gaan we al jaren niet meer met een stand. De doelgroep van SNS Bank Zakelijk is daar niet of nauwelijks meer vertegenwoordigd.'

Oplossingen

Voor de commercieel vastgoedprofessionals is vooral interessant hoe PF erin is geslaagd zijn portefeuille met een kleine 1,5 miljard euro af te bouwen. Van Dijk: 'Wij kunnen als bank geen informatie geven over onze klanten. Uitzondering is de mededeling in de eerste helft van vorig jaar dat we een oplossing hebben gevonden voor het bekende project 55 West in Orlando, zonder noemenswaardige resultaatimpact ten opzichte van de waardering per eind 2010. Met deze en enkele andere verkopen, zoals het project in Fort Myers, zijn nagenoeg al onze financieringen en participaties in Florida

uit de boeken van PF. De exposure in Noord-Amerika als geheel is nu sterk afgenomen. Aandachtsgebieden blijven vooral de projecten in Duitsland, Spanje en Frankrijk. Maar het gaat, en dat wil ik opnieuw benadrukken, niet alleen om laaghangend fruit dat we tot nu toe hebben afgebouwd.' Van Haarlem: 'Bij het oplossen van de uitdagingen waarvoor we staan, proberen we steeds maatwerk te verlenen. In sommige gevallen is een executieveiling onvermijdelijk, maar dat is beslist niet de enige weg die we bewandelen. Je bekijkt per geval wat de beste route is, bij voorkeur samen met de klant. Soms kiezen we er ook voor een project eerst af te maken. Dat doen we bijvoorbeeld met Babylon en dat hebben we ook gedaan bij een project in Denemarken. Een ontwikkeling afstoten die nog niet gereed is, blijkt voor vele kopers toch weinig aantrekkelijk te zijn. We hebben ook per project voorzieningen genomen om eventuele verliezen door waardedalingen. We kunnen dus niet meer voor echte verrassingen komen te staan. Verder zie ik bij onze financieringen van huurwoningportefeuilles ook positieve ontwikkelingen. De verhuurmarkt voor woningen is goed en daarvan profiteren onze klanten. Maar wij realiseren ons ook heel goed dat de markt zorgwekkend is; dat na het instorten van de kantorenmarkt ook het retailvastgoed in Nederland het moeilijk krijgt.'

Vastgoedkennis

Vastgoedkennis, daarom gaat het uiteindelijk, benadrukt Van Haarlem: 'Als vastgoedfinancier hebben we ons altijd laten leiden door vastgoedkennis. Marktontwikkelingen zijn echter niet altijd te voorspellen. We realiseren ons heel goed dat de kantorenmarkt er niet beter op wordt, en vooral de perifere retailgebieden zullen het nog moeilijk krijgen. Ook hebben we verhoogde aandacht voor onze CV-portefeuilles. Daar staat de eigenaar toch wel vaak verder af van het vastgoed. Je ziet dat dat probleem in de hele sector speelt.' Hij voegt eraan toe: 'Wat we nu zien is dat de jongens van de mannen worden gescheiden. Dus beleggers die actief schakelen met hun huurders, die op hun vastgoed zitten, zullen het redden. Dat geldt ook voor ons. Als we niet zo dicht op de portefeuille hadden gezeten, hadden we op onze core portefeuille niet zo kunnen afbouwen. Hoewel de versnelde verslechtering van de vastgoedmarkt in 2011 ook invloed heeft op de portefeuille van Property Finance en SNS Bank Zakelijk, heeft het besluit eind 2010 ons wel voorbereid op wat er nu komt.'

Samenwerking Reggeborgh

Een vraag rest nog. In april vorig jaar maakte PF bekend een strategische samenwerking te zijn aangegaan met de Reggeborgh Groep, het beleggingsvehikel dat wordt gedomineerd door Dik Wessels. Heeft deze samenwerking nog iets opgeleverd? Van Dijk: 'De kennis, expertise en het netwerk van Reggeborgh hebben wel degelijk geholpen om oplossingen te vinden bij het afbouwen van onze portefeuille. Maar het is zeker niet zo dat we op basis van deze overeenkomst tot verplichte winkelnering zijn overgegaan. En het is evenmin zo dat dit Reggeborgh de mogelijkheid biedt de krenten uit de pap te halen. Maar we zijn heel tevreden over de toegevoegde waarde van deze overeenkomst.'

SNS Reaal brengt portefeuilles terug met ruim 3 miljard euro