

**I do not need a drill.**

**I need a hole in the wall**



**Rabobank**



# financiering van circulaire (ver)bouwprojecten

*Circulair Bouwen voor professionals,  
Train-de-Trainer, dag 4*

Geert Dirkse, Rabo Real Estate Finance  
Middelburg, 09 mei 2019



**Rabobank**

**JUST DO IT.**

# Onderwerpen



Rabobank

Taaie bancaire techniek (dank voor uw begrip!)

Van eigendom (lineair) naar gebruik / service (circulair)

Uitdagingen in de keten

Uitdagingen in de bancaire financiering

Ambitieniveau

Afronding

# Mother nature



- [Filmpje met voice over van Julia Roberts \(en nog veel meer bekende namen\) op www.conservation.org/nature-is-speaking](http://www.conservation.org/nature-is-speaking)
- <https://www.youtube.com/watch?v=WmVLcj-XKnM>

# RAROC voor uw begrip



RAROC = Risk Adjusted Return On Capital , m.a.w. per financierings-transactie bepaal je de risicograad, die mede bepalend is voor aanhouden van hoeveelheid kapitaal

Dus HOOG risico in transactie (inclusief waarde van zekerheid)  
→ hoge RAROC → hogere vergoeding te betalen door kredietnemer

EN hoge RAROC → hoog vermogensbeslag voor bank → dit beperkt kredietverlening met gelijkblijvend vermogen

# BIS



- Bank for International Settlements te Basel, toezichthouder
- Strengere eisen aan vermogen van banken na deconfiture Lehman Brothers in 2008
- Met gelijk vermogen kan bank minder krediet verstrekken
- BIS IV ook extra eisen aan particuliere hypothekeken

# BIS



- Meer vermogen aantrekken voor groei kredietverstrekking

OF

- Balansonderdelen (niet strategisch?!) verkopen

OF

- Kosten kredietverstrekking gaan omhoog t.b.v. handhaven van rendement





# Vijf circulaire business modellen

## Van een breed begrip naar vijf mogelijkheden

### Vijf circulaire business modellen

Circulair ontwerp

Hergebruik van grondstoffen

Verlengen levensduur

Deelplatform

Product als dienst

### Vertaald naar bouw en vastgoed

Circulair bouwen

Circulair (ver)bouwen

Circulair renoveren en transformeren

Circulair in- en verkopen

Circulair eigendom

### Voorbeelden



The Green House  
(Utrecht)



Emergis  
(Zeeland)



De Groene Toren  
(Eindhoven)



Madaster  
(Materialenpaspoort)

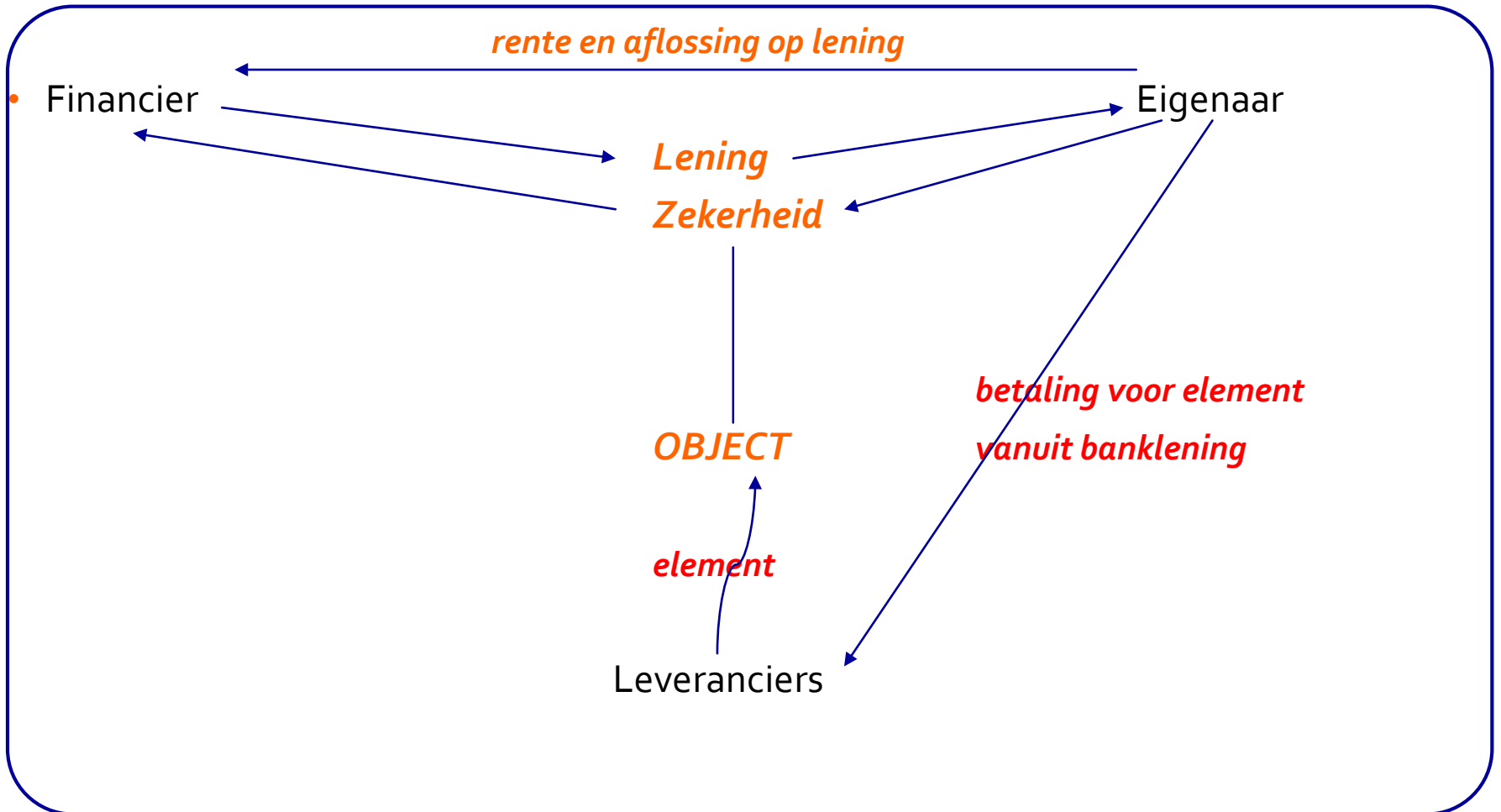


Gemeentehuis  
(Brummen)

# Financieren



# Financieren in de keten

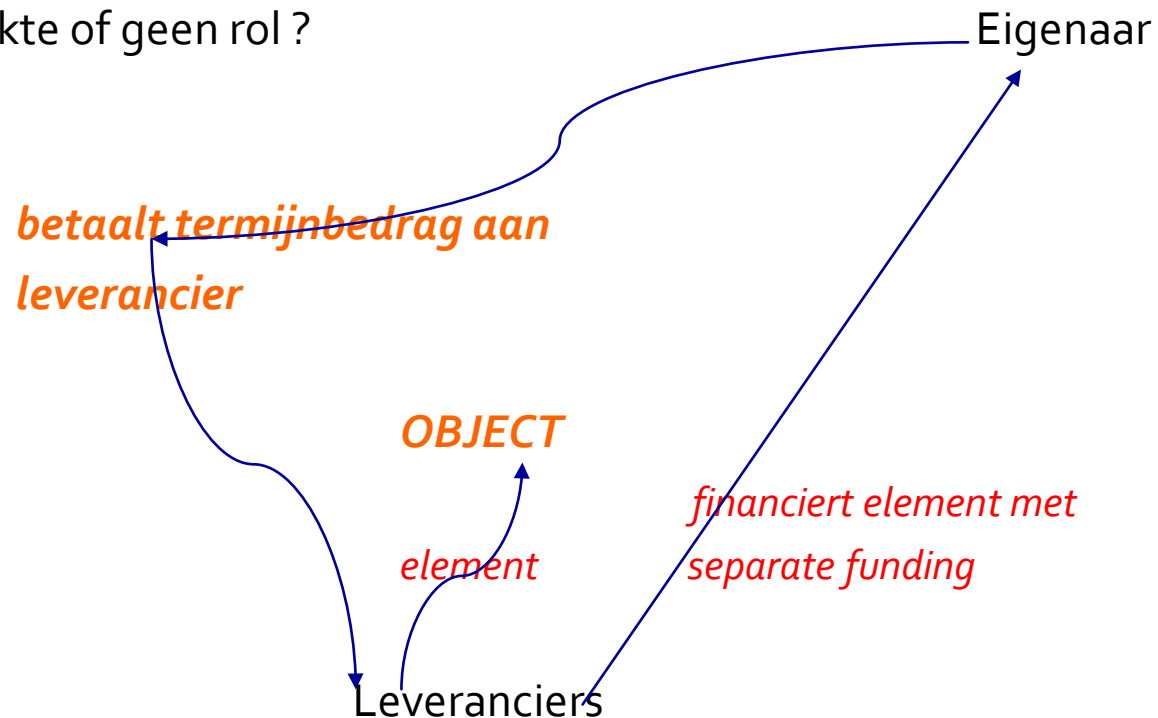


# Van eigendom (lineair) naar gebruik / service (circulair)



# Financieren in de keten wijzigt

- Financier: beperkte of geen rol ?



# Uitdagingen voor leverancier



Rabobank

## *Circulair financieren*

- Financiert op eigen balans (geen core business)
- Funding komt van ...
- Geen / beperkte(re) zekerheid voor funder/financier op vaste activum
- Vertrouwen in financiële gegoedheid van afnemer/gebruiker

## *Oplossingen vinden voor*

- Ontbreken van financiële armslag bij leverancier
- Ontbreken zekerheid voor funder/financier
- Afnemer/gebruiker presteert niet meer (heb je lef om de M-lift eruit te halen?)
- Leverancier kan / wil terugkoop niet effectueren

# Uitdagingen voor financier



## *Circulair financieren*

- Financieren op levering van een dienst
- Geen / beperkte(re) zekerheid voor bank op vaste activum
- Vertrouwen in leveringszekerheid door leverancier
- Vertrouwen in financiële goedheid van afnemer

## *Oplossingen voor*

- Zekerheid vervalt voor bank (nieuw business model)
- Leverancier presteert niet meer (leveringszekerheid)
- Afnemer presteert niet meer
- Leverancier kan / wil terugkoop niet effectueren

# Financieringsopties



## *Oplopende kapitaal-vergoeding*

- Subsidies voor nieuwe technieken / early adaptors
- Fondsen veelal via (semi)overheid
- Groenlening o.b.v. Groencertificaat via RVO.nl
- Impactlening o.b.v. certificaat (bijv. Breeam, FSC)
- Bancair zekerheid veelal o.b.v. eigendom
- Lease identificeerbaar / fysiek separeerbaar
- Leverancier vertrouwen in financiële positie van afnemer, terugkoopverklaring
- Informal investor geen (of gedeelde) zekerheid
- Crowd funding geen (of gedeelde) zekerheid



# Ambitieniveau



***Bepaal vroegtijdig uw ambitieniveau op circulariteit en betrek daarbij uw adviseurs en kandidaat-leveranciers:***

- Hecht u aan eigendom?
- Welke belemmeringen zijn er voor gebruik i.p.v. eigendom (wet- en regelgeving in uw branche, accountancy richtlijnen m.b.t. boekwaarde / vermogen, fiscaliteit i.v.m. afschrijving en restwaarde, verzekeraar, behoeften/wensen van uw klant, ..)?
- Is uw project voldoende van omvang voor een consortium?
- Behoeft uw gebouw/project technieken in experimenteel stadium?

# Ambitieniveau vervolg



- Zijn er aannemers / leveranciers (lokaal/regionaal) met circulaire ervaring?
- Heeft u een referentie-project in beeld?
- Bouwbesluit, constructeurs, accreditatie-bureaus, keurmerken, ...
- Is uw project interessant voor een belegger? Denk aan marktconforme bouw (techniek en kosten), huursom/m<sup>2</sup> vvo, looptijd huurcontract, alternatieve aanwendbaarheid van object
- Grotere bedrijven kunnen financieel meer circulair doen dan kleinere!?

# En hoe gaan we verder ?





# JUST DO IT !

*Succes met uw circulaire ambities*

Geert Dirkse, Rabo Real Estate Finance



**Rabobank**