

## Carrière Jaap van Dijk

Jaap van Dijk trad op 1 april 2008 toe tot SNS Property Finance als opvolger van CFO Jaap Visscher. Tot november 2007 was hij CFO bij de inmiddels teloor gegane DSB Bank. 'Ik heb zes jaar bij DSB gewerkt en heb daar een belangrijke bijdrage geleverd in de transformatie van DSB tot een regulier bankbedrijf. Gerrit Zalm was mijn opvolger bij DSB.' In mei 2010 werd Van Dijk door onderzoekscommissie Scheltema in een brief vrijgepleit voor de problemen waaraan de DSB Bank uiteindelijk ten gronde is gegaan.

Voordat Van Dijk in dienst trad van DSB Bank werkte hij bij het onderdeel Corporate Mergers & Acquisitions van Philips International. Daarvoor werkte hij vijftien jaar bij het ministerie van Financiën onder de ministers Ruding, Kok en Zalm. 'Ik heb me bij de Directie Financieringen onder meer beziggehouden met staatsgegarandeerde ondernemingsfinancieringen, verkopen en beursgangen van staatsdeelnemingen, als ook de exportkredietverzekeringen. De overstap van DSB Bank naar SNS Property Finance was de eerste directe baan van Van Dijk in de vastgoedsector.

'Toen ik op 1 april 2008 begon bij SNSPF verkeerde de vastgoedsector nog in een ontkenningfase. Ik herinner me een ontmoeting uit die begintijd met Rudy Stroink van TCN. Stroink waarschuwde toen al voor een crisis en gebruikte de ironische zin 'Denial is not a river in Egypt'. Die zin gebruiken wij intern bij SNSPF in voorkomende gevallen nog steeds. Als ik terugkijk op mijn loopbaan bij SNSPF tot nu toe, kun je stellen dat wij vrij snel op de crisisdreiging hebben gereageerd. In feite is de crisis al begonnen in de zomer van 2007, maar werd hard voelbaar door de val van Lehman Brothers in september 2008. Toen was het ook duidelijk dat het hier om een ernstige systeemcrisis ging. Binnen een jaar na de val van Lehman Brothers is er bij SNS Reaal en binnen SNSPF al een begin gemaakt om het roer helemaal om te gooien. Ik ben van mening dat we daarmee niet te laat zijn geweest, zeker niet vergeleken met veel andere financiële instellingen en dat we daardoor verdergaande schade hebben voorkomen.'



Jaap van Dijk: 'Al ruim een jaar geleden is aangegeven dat we zouden stoppen met buitenlandse financieringen en met participaties.'

## SNSPF stopt met grote projectfinancieringen in Nederland

ringen verstrekken. Dat heeft te maken met de nadrukkelijke doelstelling van ons moederbedrijf om de vrijgevalen middelen van SNSPF als een van de bouwstenen aan te wenden voor de terugbetaling van de steun van de Nederlandse staat.'

Begrijpen trouwe klanten in Nederland dat? Van Dijk: 'We kunnen dat heel goed verklaren. We praten met al onze klanten kritisch over hun portefeuille. We laten ze echt niet van de ene dag op de andere in de steek. Dat kan ook helemaal niet. Er zijn binnen de door ons geformuleerde strategie en de praktijk nog heel wat mogelijkheden om een oplossing te bedenken.'

Worden de financieringsmogelijkheden door het wegvallen van SNSPF in Nederland hierdoor niet extra moeilijk, zo niet onmogelijk? Van Dijk: 'Het wordt inderdaad moeilijker, omdat ook onze concurrenten ING RE Finance en

FGH Bank beperktere ruimte hebben om nieuwe productie te realiseren. Wij hadden een sterke positie om projecten te financieren en dat valt dus weg. Aan de andere kant zien we nu vooral ABN Amro zich op de vastgoedfinancieringsmarkt actiever opstellen, terwijl er ook nog steeds Duitse banken actief zijn. Ook lezen we berichten over nieuwe financiers uit het Midden Oosten. Verder lijken Nederlandse pensioenfondsen en verzekeraars zich aan te dienen.'

### Geen herstel

De commerciële vastgoedmarkt zien Van Dijk en Van Haarlem vooralsnog niet verbeteren. 'Veel banken hebben de afgelopen twee jaar partijen geholpen in de liquiditeitsfeer met tegen de achtergrond de hoop dat de situatie zich snel zou verbeteren. Nu die verbetering uitblijft, is het de vraag of die partijen alsnog overleven. We gaan er ook van uit dat de rente verder zal oplopen, iets wat al is ingezet. En dat maakt het er niet gemakkelijker op.' Van Haarlem: 'We zien ook het verschil tussen prime vastgoed en de rest steeds groter wordt. De sector zal, vooral in het kantoorsegment, afscheid moeten nemen van een deel van de voorraad, omdat deze nooit meer een gebruiker zal krijgen. Het gaat daarbij voor alles weer om de locatie, locatie en nog eens

locatie. Retailvastgoed doet het nog steeds goed, maar we zien wel dat het effect van internet op retailaankopen sterk toeneemt. Wat dat betekent voor de vraag naar retailvastgoed in de toekomst is vooralsnog onduidelijk, maar dat internet voor de retailsector consequenties heeft, lijkt zeker.' Van Dijk: 'We constateren verder dat beleggers, zowel institutioneel als particulier, steeds proactiever met hun portefeuilles omgaan. De leegstand en het vergroten van het aanbod dwingen hen om eerder en sneller te reageren. Maar niet elke portefeuille laat dat even gemakkelijk toe. Vooral grote gesecuritiseerde pakketten laten zo'n proactieve benadering door allerlei voorwaarden veel moeilijker toe.' Ten slotte benadrukken Van Dijk en Van Haarlem dat de toekomst van SNSPF niet gemakkelijk zal zijn, maar dat met de nu aangekondigde strategie-aanpassing wel een beslissende stap is gezet om er over twee, drie jaar weer goed voor te staan. 'Onze ambities zijn van SNS Zakelijk een MKB-bank te maken, met een gezonde vastgoedfinancieringsportefeuille, aangepast aan de behoeften van de moeder en de wensen van de klanten. Een good bank dus. En wat de portefeuille van SNSPF betreft, die zullen we zo netjes en effectief mogelijk tot een einde brengen.'



Jan van Haarlem: 'We zullen de komende twee jaar slechts zeer beperkt nieuwe financieringen verstrekken.'

## Uit

- Winstgevende omzet van bedrijven en gebiedsontwikkelingsmaatschappijen.
- Weloverwogen risico's nemen.
- Op eigen bestuursniveau zaken voor mekaar hebben, voordat andere overheden de maat wordt genomen.
- Columnisten die graag het debat aangaan.

- Ministerie van VROM.
- Nieuwe processchema's voor gebiedsontwikkeling, waarin 72 stappen staan beschreven om alle stakeholders erbij te betrekken en het dan niet eens worden.
- Ontwikkelen van sleutelprojecten.
- Stedelijke netwerken uit de Nota Ruimte.
- Rapporten van het College van Rijksbouwmeesters/rijksadviseurs die interessant en ambitieus zijn, maar ook van de eerste tot de laatste pagina (financieel) onhaalbaar.
- Handleidingen, handreikingen, wijzers en stappenplannen.
- Zogenaamde duurzame ontwik-

- kelaars, die zogenaamde duurzame eindgebruikers verleiden tot zogenaamde nieuwe duurzame panden die passen in zogenaamde nieuwe duurzame gebiedsontwikkelingen.
- Mooie, niet verplichtende beleidsbrieven naar Tweede Kamer sturen.
- Klagen over gestapelde regelgeving.
- Ethische codes van brancheorganisaties in de vastgoed- en bouwsector, die nooit leiden tot meer dan een gele kaart.
- Nota Ruimte (2006)'
- 'Decentraal wat kan, centraal wat moet', met in het achterhoofd dat het Rijk het toch 50 procent voor het zeggen moet hebben.

- Decentraliseren van bevoegdheden bijvoorbeeld voor uitvoering ruimtelijke ordening, met bijbehorende budgetten.
- Analyses van kantorenleegstand.
- Regionale verlanglijstjes 'integrale gebiedsagenda's' noemen.
- Beleggers die meer in Nederlandse vastgoedinvesteringen te willen investeren.
- Verborgen reserves bij gemeentelijke grondbedrijven.
- Binnenstedelijke verdichting zonder uitvoeringsstrategie.
- De ruimtelijke ordening versterkt de internationale concurrentiepositie van Nederland'.

- Omvang en omzet van bedrijven en gebiedsontwikkelingsmaatschappijen.
- Risico's dood analyseren.
- Van andere (meestal lagere) overheden eisen dat ze ruimtelijke programma's meer op elkaar moeten afstemmen.
- Consultants die altijd 'balletje breed' spelen.
- Betweterige columnisten.

Grijp uw kans.

▼ REACTIES NAAR  
rene.buck@bciglobal.com