VASTGOED JOURNAAL

Beaufort | 'Het aanvragen van een bankrekening kost onze klanten tegenwoordig meer tijd dan het hele kredietproces'

11-09-2019 12:49



Beaufort Corporate Consultancy & Interim Management

'We gaan voor de hoogste kwaliteit'

Gert-Jan Winkelhagen en Jan Eduard Thompson van Beaufort Corporate Consultancy & Interim Management zeggen dat het wellicht gek klinkt. "Het aanvragen van een bankrekening kost onze klanten tegenwoordig meer tijd dan het hele kredietproces." De stringentere regelgeving maakt het werk voor de adviseurs er niet eenvoudiger op. Een gesprek met twee gedreven vastgoedfinancieringsadviseurs en de kracht van een sterke focus.

"We zien dat concurrenten zaken laten liggen omdat er geen directe transactie en dus succes fee inzit, terwijl de klant wel met een vraag of probleem zit."

Toen Jan Eduard Thompson en Gert-Jan Winkelhagen in 2011 midden in de crisis met hun eigen advieskantoor begonnen, verklaarde menigeen hen voor gek. Toch hebben zij nooit één moment zonder werk gezeten. Na vijf jaar zelfstandig te zijn geweest sloten Thompson en Winkelhagen zich in 2016 als partners aan bij Beaufort Corporate Consulting. "Beaufort was, naast andere sectoren, al actief in de vastgoedmarkt.

VASTGOED JOURNAAL

Toen zij hun business op het gebied van debt advisory wilden uitbreiden gingen zij op zoek naar een geschikte partner en kwamen vervolgens bij ons uit”, vertelt Jan Eduard Thompson.



Een goed moment want het tweetal was op dat moment bezig met het maken van plannen om hun eigen adviesbureau uit te bouwen. “Bij Beaufort waren er feitelijk drie dingen die ons over de streep trokken: Allereerst een goede persoonlijke fit met de partners die het kantoor waren gestart. Daarnaast de sterke focus op het verstrekken van kwalitatief hoogwaardig financieringsadvies. En als derde”, somt Thompson op, “waren we complementair aan elkaar. We willen ons op de gebieden waar we actief zijn kunnen meten met de grote professionele partijen. Dat kunnen we door onze focus op kwaliteit en omdat we binnen Beaufort meerdere disciplines hebben. We zijn dan weliswaar kleiner, maar winnen vaak pitches van de grote clubs.”

''Met Jan van Haarlem halen we een zeer ervaren vastgoedfinancier met een geweldig netwerk binnen.''

Het team van Beaufort bestaat uit veertien personen waarvan vijf personen zich met bouw en vastgoed bezighouden. “Een belangrijke component binnen het bedrijf”, geeft Thompson aan. “En een afdeling die steeds verder uitbreidt. Daarom ben ik ook best trots om te kunnen vertellen dat Jan van Haarlem zich per 1 november als partner bij ons aansluit.” Jan van Haarlem is voor velen in de vastgoedsector een goede bekende en was eerder werkzaam bij diverse banken en financiële instellingen. De laatste jaren was hij actief voor Rabobank. “Ons hele vastgoed team kent Jan al jaren. Met Jan halen we een zeer ervaren vastgoedfinancier met een geweldig netwerk binnen. Daarnaast zijn we actief op zoek naar een consultant. Het gaat zakelijk gezien uitstekend. We zijn sterk gegroeid, zowel in klanten als in transacties. Daarom kunnen we wel wat extra handjes gebruiken.”

VASTGOED JOURNAAL

Sterke focus



Over Gert-Jan Winkelhagen

Gert-Jan: “Sinds 1997 ben ik actief op het gebied van vastgoedfinancieringen. Ik ben begonnen bij Aareal Bank en mijn laatste werkgever was SNS Property Finance. Sinds 2011 richt ik mij op vastgoedfinancieringen als adviseur, eerst vanuit ons eigen advieskantoor, opgericht samen met Jan Eduard, en sinds 2016 vanuit Beaufort Consulting. De financiering van vastgoed heeft altijd mijn interesse gehad, maar ook het vastgoed zelf en het management daarvan heeft mijn belangstelling. In onze projecten komen wij in aanraking met meerdere aspecten van het vastgoed. Dat maakt ons werk ontzettend leuk en divers.”

Het succes van de afgelopen jaren schrijft het tweetal vooral toe aan de sterke focus op het leveren van onderscheidende kwaliteit en de brede dienstverlening op het gebied van vastgoedfinanciering. Waar andere adviseurs zich vooral bezighouden met debt brokerage (bemiddeling) richt Beaufort zich tegelijkertijd ook op debt advisory. “Debt brokerage maakt uiteraard een belangrijk onderdeel uit van onze dienstverlening, maar een evenredig deel bestaat uit echt advieswerk waarvoor we een vergoeding op uur basis ontvangen.

We zien dat concurrenten zaken laten liggen omdat er geen directe transactie en dus succes fee inzit, terwijl de klant wel met een vraag of probleem zit. Wij pakken dat op en helpen een oplossing te vinden”, legt Winkelhagen uit. “Voor ons staat een lange termijn relatie met de klant altijd voorop. Daarnaast werkt deze aanpak door alle cycli heen. Zeker de eerste jaren na onze start viel er weinig te bemiddelen en bestond ruim 90 procent van ons werk uit advieswerk. Daardoor hadden we toen altijd werk en nu nog steeds. Alles wat we

vanaf het begin gedaan hebben zien we nu ook terugkomen.

Veel klanten komen bij ons terug. De ene keer met een brokerage opdracht, de andere keer met een adviesopdracht. De constante focus op kwaliteit en oplossingsgericht werken betaalt zich uit. Dat krijgen we niet alleen terug van onze klanten, maar horen we ook van de kant van de financiers."

Kant en klaar dossier
De tijd die financiers hebben om zich in een dossier te verdiepen is schaars. Dossiers worden dan ook compleet bij hen aangeleverd. "Daar steken we vooraf veel werk in", legt Thompson uit. "Door met een kant en klaar dossier te komen waarin alle financiële modellen goed zijn uitgewerkt en er een duidelijke visie is waarom een casus bij beide partijen past, bespaar je zowel voor de klant als voor de financier veel tijd. Veel buitenlandse partijen werken met kleine teams die zowel de Nederlandse als de internationale markt moeten bedienen. Die hebben geen tijd voor lang eigen onderzoek. Door met een goed onderbouwd dossier te komen kom je sneller tot de kern van de zaak. En laten we duidelijk zijn; nee is ook een antwoord. Hoe sneller je dat weet, hoe sneller je verder kunt."

"Duitse banken en financiers zijn erg belangrijk voor de Nederlandse markt. Maar er zijn meer partijen."

Gert-Jan Winkelhagen werkte jarenlang voor Aareal, een Duitse bank, en weet daarom als geen ander hoe ze bij onze oosterburen denken en wat ze verwachten. Dat is een groot voordeel. "Duitse banken en financiers zijn immers erg belangrijk voor de Nederlandse markt." Maar er zijn meer partijen. "Wat aan de kant van de financier speelt wordt nog weleens onderbelicht", merkt Thompson op. "Ja, er zijn veel nieuwe, buitenlandse partijen en er is veel geld beschikbaar. Ook steeds meer Angelsaksische partijen betreden onze markt. Je hebt een enorme voorsprong als je weet wat er bij hen speelt, hoe zij denken, hoe zij werken en hoe ze bepaalde zaken aangeleverd willen krijgen. Zorgen dat je hun taal spreekt. Soms zijn we eigenlijk gewoon een soort financiële tolk."

Buitenlandse aanbieders
De laatste jaren zie je het aantal debt advisors in de markt enorm stijgen. Daar is een logische verklaring voor. "Vroeger had je alleen de grote banken. Die regelden in feite alles zelf", schetst Thompson de situatie van jaren geleden. "Met de komst van buitenlandse aanbieders die een bepaalde niche bedienen en werken met kleine internationaal opererende teams hebben we te maken met een nieuwe situatie. Zij moeten hun klanten zien te vinden en dat is niet altijd even gemakkelijk.

Een grote bank met een breed producten pallet kan zich veel accountmanagers veroorloven. Debt fondsen en andere alternatieve financiers die een niche opzoeken hebben dat niet. De markt is steeds meer gesegmenteerd in allerlei verschillende potjes. Als debt advisors weten wij welke potjes bij wie beschikbaar zijn en wat er nodig is om een transactie tot stand te brengen. Zo bemiddelen we tussen beide partijen, aan de zijde van de klant."

Handen vol

VASTGOED JOURNAAL



Over Jan Eduard Thompson

Jan Eduard: “Na mijn studie belastingrecht startte ik in 1990 bij Loyens. In 1993 volgde ABN AMRO, waar ik vooral actief was in structured finance en financial engineering. In 2002 ging ik naar Bouwfonds IM en daarna SNS Property Finance. Ik vind vastgoedfinanciering in al zijn facetten geweldig leuk en interessant, maar wilde ook een eigen bedrijf. In 2011 heb ik samen met Gert-Jan ons eigen advieskantoor opgezet. Dat liep uitstekend, maar we wilden groeien, daarom hebben we ons in 2016 aangesloten bij Beaufort Consulting. Daar bouwen we sindsdien met ontzettend veel plezier en passie onze debt advisory business uit.”

Winkelhagen en Thompson denken met Beaufort graag in kansen en mogelijkheden. En die zien zij volop. “Voorlopig hebben we onze handen vol aan de huidige markt. Natuurlijk blijven we ook realistisch en zien we wat er in de wereld gebeurt. Internationale incidenten, komt er wel of geen recessie aan, de extreem lage rentestand; stuk voor stuk zaken die de markt kunnen beïnvloeden. Het zijn de algemene grote thema’s die bij iedereen spelen”, geeft Thompson eerlijk toe. “Toch kunnen zaken die veel ‘kleiner’ zijn ook flink roet in het eten gooien.”

Als sprekend voorbeeld noemt hij het openen van een bankrekening. “Dat is iets wat je in het verleden nog even aan het einde van het traject regelde. Tegenwoordig is het de eerste vraag die we stellen aan een klant; ben je al bezig met het openen van een bankrekening? Omdat dit in de praktijk vaak de meeste tijd kost.” Dit komt volgens Thompson vooral door de sterke regulering vanuit de overheid. “Banken moeten natuurlijk altijd al controleren wie hun klanten zijn en waar het geld vandaan komt. Maar de regelgeving wordt steeds stringenter. Zie ook de recente ontwikkeling waarbij De Nederlandsche Bank (DNB) banken vraagt te

controleren of hun klanten belasting ontwijken, omdat dit als reden kan dienen om klanten te weigeren, ook als daarvoor legale constructies worden gebruikt. Dat gaat echt weer een stap verder dan de regelgeving die er al ligt.

Banken kijken daarmee steeds kritischer en stellen ook meer eisen voordat ze een nieuwe klant toelaten. Dat is allemaal heel begrijpelijk, maar het betekent wel dat het controleproces veel meer tijd en inspanning kost. Banken worden daardoor steeds terughoudender een rekening te openen voor partijen waarvoor zij niet ook de financiering regelen. Dat begint echt een groot probleem te worden."

De vastgoedfinancieringsmarkt is volgens Beaufort zeer dynamisch en continue in ontwikkeling. Dat biedt veel kansen voor partijen die daarin hun weg weten te vinden. "Daarom denken wij dat de toegevoegde waarde van gespecialiseerde debt advisors voor klanten steeds groter wordt en dat die markt de komende jaren sterk blijft groeien. En met Beaufort staan we vooraan om daarin een belangrijke rol te spelen."

Redactie