VASTGOED JOURNAAL

Roodhals Capital | 'Onze focus ligt op het mogelijk maken van de strategie van onze klanten'

26-09-2019 13:40



Natuurlijk, de chique huisvesting aan het statige Haagse Lange Voorhout is er naar. Dan mag je jezelf best omschrijven als a boutique corporate finance firm that advises and arranges financial solutions for mid-sized companies in Europe. Maar het gaat niet om uiterlijkheden alleen, weten ook Roodhals-oprichter en partner Willem Appel en directeur vastgoed Christiaan van Bree. “Ondernemend financieren en strategisch meedenken”, dat is onze missie, aldus Willem Appel. Vastgoedjournaal reist af naar de hofstad en vraagt door.

''Banken zijn terughoudend, omdat ze naar eigen zeggen geen groei faciliteren, maar cashflow.''

Roodhals Capital werd in 2008 in London opgericht door Willem Appel en Cor Timmermans. In 2009 kwam daar Bart Sintenie bij. Alle drie hebben ze een ING verleden en bekleedden ze wereldwijd verschillende topfuncties bij deze bank. Al spoedig na de oprichting werd er ook een kantoor in Nederland gevestigd. Aanvankelijk op de Amsterdamse Zuidas, maar sinds kort aan de lommerrijke Haagse Lange Voorhout.

VASTGOED JOURNAAL



Willem Appel: “Onze eerste klant in London was pensioenfonds APG, die een incubatieplatform had voor een paar financiële instellingen waarmee ze naar Amsterdam wilden gaan. Dat was voor ons de aanleiding om ook naar Amsterdam te gaan.” De vervolgstap richting Den Haag was eveneens een logische. Niet alleen heeft de stad een sterke financiële sector, maar ook bood de locatie Roodhals Capital een betere kans om de eigen identiteit te onderstrepen als boutique firma, een niche speler met inmiddels zo’n 16 medewerkers. “Hoog gekwalificeerde medewerkers”, benadrukt Christiaan van Bree, “analisten met een econometrische achtergrond en heel veel rekenkracht, plus financieel onderlegde en technisch opgeleide mensen.

''Wat wij merken is dat banken vaak wel bereid zijn om een afboeking te doen en er vaak ook belang bij hebben om een deal buiten de rechtbank te houden.''

Die bundeling van achtergrond, ervaring en kennis, maakt ons, denk ik, tamelijk uniek in het financiële landschap.” Dat Roodhals Capital zowel in London zit, als in Den Haag, heeft zo zijn voordelen, aldus Willem Appel. Die overigens voordat hij in Den Haag neerstreek, volgens eigen zeggen nog nooit in Nederland had gewerkt: “Dankzij ons Londons kantoor kunnen we onze Nederlandse klanten koppelen aan internationale institutionele beleggers.” Waaraan Christiaan van Bree toevoegt: “Wij maken voor onze klanten de wereld kleiner en bereikbaarder. Daarnaast vormen wij voor veel klanten ook een prettig alternatief ten opzichte van de hectische Zuidas.”

VASTGOED JOURNAAL



Werkzaamheden
Vervolgens schetst Christiaan van Bree in het kort waar Roodhals Capital zich mee bezig houdt. “De focus van Roodhals ligt op het gebied van investment banking en corporate finance. Want met name bij middelgrote ondernemers ontbreekt de kennis van corporate finance. Wij helpen deze klanten een solide financiële strategie te ontwikkelen en gaan voor hen op zoek naar investeerders, waardoor ze ruimte krijgen voor groei.

''Behalve het mogelijk maken van strategische groei, heeft Roodhals Capital de afgelopen jaren veel herstructureringen van vastgoedfondsen begeleid.''

Toen ik er vier jaar geleden bijkwam, werd daar vastgoedfinanciering aan toegevoegd. Dat begon met het adviseren op portfolio’s: het financieren en het verkopen van vastgoedportefeuilles. Al snel kwamen we er achter dat er vanuit de crisis diverse probleemportefeuilles waren die geherstructureerd moesten worden. Gaandeweg zijn we ons ook gaan richten op het financieren van beleggers en het financieren van de financiers van die beleggers.

Op dat laatste gebied hebben wij de afgelopen jaren een enorme groei en ontwikkeling doorgemaakt.” Een groei die ertoe heeft geleid dat Roodhals Capital op dit specifieke gebied één van de grotere spelers in Nederland is. Mooi voorbeeld hiervan is het vorig jaar gelanceerde Tulp Hypotheken, dat internationale investeerders toegang geeft tot de aantrekkelijke, Nederlandse hypotheekmarkt. Samen met Loyens & Loeff die de juridische aspecten voor haar rekening nam, was Roodhals Capital de adviseur op financieel gebied.

VASTGOED JOURNAAL



Faciliteren van groei

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Wie is Willem Appel

Na zijn studie business economics aan de Rotterdamse Erasmus Universiteit bekleedde Willem Appel (55) diverse managementfuncties in de financiële wereld, alvorens hij in 2008 in London samen met Cor Timmermans Roodhals Capital oprichtte. Hij is getrouwd en nu enkele van zijn kinderen het ouderlijk nest hebben verlaten om te gaan studeren, komt hij zelfs toe aan een rondje golf met zijn echtgenote of vrienden.

Willem Appel: “Onze focus ligt op het mogelijk maken van de strategie van onze klanten. Onze klanten hebben een stip op de horizon waar ze naartoe willen. Ze willen groeien, maar ook controle behouden. Of ze willen aandeelhouderswaarde creëren. Onze taak daarbij is simpel: wij moeten dat mogelijk maken. Het punt is dat banken minder kunnen doen dan voorheen. Niet alleen door wet- en regelgeving, maar ook door risicobeleid en met name kapitaalbeslag op sommige activiteiten, zoals vastgoed. Ze zijn dus terughoudend met kredietverschaffing in deze sector.

Banken zijn ook terughoudend, omdat ze naar eigen zeggen geen groei faciliteren, maar cashflow. Als je als ondernemer wilt groeien, een nieuwe fabriek bouwen of een nieuwe markt aanboren, dan heb je daar dus niet zoveel aan.” Daardoor zijn volgens Appel niet-bancaire oplossingen ontstaan, die, in Appels eigen woorden, voor veel ondernemers ‘een duister woud’ vormen.

Waaraan Christiaan van Bree toevoegt: “Wij proberen ze toegang te verschaffen tot ons internationaal netwerk van investeerders en financiers. In de financieringswereld is het als volgt: je hebt snel geld, je hebt goedkoop geld en je hebt geld dat onder de juiste voorwaarden verstrekt wordt, waarbij mee wordt gedacht over hoe jouw onderneming in elkaar steekt en wat jij nodig hebt. Banken leveren ogenschijnlijk goedkoop geld, maar zijn minder flexibel en langzaam, terwijl partijen die beter in staat zijn met de ondernemer mee te denken vaak een stuk duurder zijn.”

Waaraan Willem Appel toevoegt: “Wij zijn ervoor om de ondernemer te ondersteunen en noemen dat zelf ondernemend financieren. Wij proberen daarbij de strategie van de ondernemer, de vastgoedbelegger, goed te begrijpen. Wij richten ons op strategisch portefeuille management, denken dus mee over de juiste financieringsstrategie. Daarin zit onze meerwaarde.”

Herstructureringen

Behalve het mogelijk maken van strategische groei, heeft Roodhals Capital de afgelopen jaren veel herstructureringen van vastgoedfondsen begeleid, waarbij behoedzaam gemanoeuvreerd moet worden tussen de verschillende belanghebbende partijen, zoals eigenaren, banken en obligatiehouders. Willem Appel: “Het gaat daarbij allereerst om het herstellen van vertrouwen, gekoppeld aan structuur.”

VASTGOED JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

Wie is Christiaan van Bree

Christiaan van Bree (36) studeerde bouwkunde aan de Universiteit van Delft, waarna hij aan de slag ging bij Ecorys. Sinds 2015 werkt Christiaan van Bree als directeur vastgoed bij Roodhals Capital waar hij zich met name bezighoudt met de (her)financiering en verkoop van Nederlandse vastgoed portfolio's. Christiaan is getrouwd en actief lid van voetbalclub Koninklijke HVV. Daarnaast is hij ook in zijn vrije tijd graag met strategie bezig; hij leest veel (historische) strategieboeken en houdt van schaken.

Aansprekend voorbeeld van een recente herstructurering waarbij Roodhals Capital als één van de adviserende partijen betrokken was, was de herstructurering van Wieringerwaard Beleggingen. Hierbij werd een portefeuille van 42 supermarkten en 119 winkelobjecten in 41 steden in Nederland en Duitsland geherfinancierd voor in totaal 128 miljoen euro. Het doel van de transactie was onder andere het herfinancieren van de bestaande schulden in de Wieringerwaard-portefeuille.

Christiaan van Bree: "Wij pakken de zaken op doortastende wijze aan, vatten de koe bij de horens en gaan met de banken in gesprek. Het bieden van directe zekerheid, daar gaat het om." Willem Appel: "Wat wij merken is dat banken vaak wel bereid zijn om een afboeking te doen en er vaak ook belang bij hebben om een deal buiten de rechtbank te houden. Logisch, want faillissement bij vastgoed leidt vaak tot executieverkoop en dat leidt vaak weer tot aanmerkelijk lagere waardes."

Redactie