VASTGOED JOURNAAL

Een eerlijke dienstverlening voor een eerlijke prijs

25-10-2023 08:27



Barlavento werd opgericht in 2004 door een oud vastgoedbankier met als doel vastgoedprofessionals te voorzien van onafhankelijk financieringsadvies. De onderneming was daarmee één van de eerste non-bancaire partijen op de Nederlandse markt. Ver voor de val van Lehmann Brothers en daarop volgende striktere regels van de ECB, waardoor grootbanken zich steeds meer terugtrokken en er een ware golf aan alternatieve financiers de markt overspoelde. Klein begonnen dus, maar inmiddels uitgegroeid tot een vijftiental medewerkers. Een succesverhaal waar managing partners Boudewijn Joosen en Diederik de Meester graag meer over vertellen.

'De markt is nu meer op zoek naar opportunities: vastgoed waar waarde aan toegevoegd kan worden'

Niet voor niets werd de Barlavento Groep eind 2022 door het Financieele Dagblad uitgeroepen tot FD Gazelle, waarmee ze zich mocht scharen onder de snelst groeiende bedrijven van Nederland. De oprichter van Barlavento zag dus al vroeg markt in onafhankelijk advies, iets waar vele andere partijen pas een jaar of tien later achter kwamen. In september 2008 sloot Boudewijn Joosen, bedrijfseconoom en oud-Rabobankier, zich erbij aan. 'Twee weken voordat Lehmann Brothers omviel, dus een mooi moment en een interessante tijd', aldus een ironische Boudewijn Joosen. Begin 2011 kwam Diederik de Meester erbij en in de zomer van 2012 trok de oprichter zich terug uit de onderneming. Diederik de Meester studeerde rechten en economie in Utrecht en begon zijn carrière in 2001 als trainee bij ABN AMRO, waarna hij in Rotterdam bij de Hollandsche Bank Unie terecht kwam en zich, vervolgens, inkocht bij Barlavento. Diederik: 'Het was het moment, zo rond 2012, dat de

effecten van de financieel-economische crisis, voor ons het meest voelbaar waren. Een taaie tijd, maar ook een tijd om onszelf opnieuw uit te vinden. Vanaf dat ogenblik zijn Boudewijn en ik gaan bouwen aan Barlavento zoals het nu is: een debt advisory kantoor met de sterke nadruk op vastgoedfinancieringen maar ook actief met MKB financieringen.'



Meer focus op grote portefeuilles

'We deden een enorm groot volume aan relatief kleine financieringen binnen de buy-to-let markt, maar vanwege de grote onzekerheid in wet- en regelgeving i.c.m. de hoge rente is die markt veel kleiner geworden. De markt is nu meer op zoek naar opportunities: vastgoed waar waarde aan toegevoegd kan worden. En er is een grote beweging bij de wat grotere partijen die jarenlang vonden dat de markt over-priced was en die nu weer gaan kopen. Wij richten ons nu veel nadrukkelijker op die grote portefeuilles.' Wat betreft de positionering veranderd er dus het een en ander. Boudewijn: 'We hebben een groot netwerk, men weet ons goed te vinden en we hebben een goede naam in de markt. Dus dat gaat heel goed. Vergeleken bij de bankencrisis van 2008 en de daarop volgende jaren, is de huidige situatie voor ons minder dramatisch, omdat er nu wel veel geldverstrekkers zijn. In die zin valt het dus wel mee. De ervaringen uit die tijd helpen ons om koers te houden.'

VASTGOED JOURNAAL



Diederik de Meester

Expertise
Diederik de Meester: 'De buy-to-let markt ligt echter niet helemaal stil, want partijen die in het verleden hebben aangekocht en zijn gefinancierd, kunnen herfinancieringsuitdagingen krijgen waar wij ze goed mee kunnen helpen. Qua transacties focussen we ons nu dus meer op de wat grotere deals. Wij hebben de afgelopen twee decennia, volgend jaar bestaan we twintig jaar, veel expertise opgebouwd. Onafhankelijkheid hebben we nog altijd hoog in het vaandel staan. Wij zoeken de beste deal in de markt voor de klant. Daarbij gaat het niet alleen om de laagste rente, maar ook om de meest gunstigste voorwaarden en/of korte tijdslijnen. Voor de funding doen we zaken met alle mogelijke geldverstrekkers. We kijken eerst of een object bancair financierbaar is, omdat dat relatief het goedkoopst is. Als dat niet past hebben we mogelijkheden bij allerlei verschillende debtfunds, maar kunnen we in bepaalde gevallen er ook voor kiezen een financiering bij een buitenlandse bank of in andere gevallen bij een particuliere geldverstrekker onder te brengen. Daarbij hechten we sterk aan lange termijn relaties en willen we een eerlijke dienstverlening bieden tegen een eerlijke prijs.'

VASTGOED JOURNAAL



Boudewijn Joosen

Breed aanbod
Omdat Barlavento een brede focus heeft wat betreft klantenprofiel en er een grote expertise aanwezig is, kan de onderneming goed inspelen op veranderingen in de markt en kan ze soepel meebewegen met fluctueringen. Boudewijn: 'Naast Barlavento hebben we ook een aantal joint-ventures opgericht, zoals www.financiering-regelen.nl, dat is ons online portal waar we een enorm bereik mee hebben. Daarnaast hebben we Hypotheekweb BV, niet alleen voor de woonhuisfinancieringen, maar ook voor de consumentenbelegger, de kleinere belegger. Met al die verschillende producten bieden we het hele palet op het gebied van vastgoedfinancieringen. Wanneer iemand hier komt met een financieringsvraag, om het even of het nou gaat om een woonhuis, een eerste belegging, een portefeuille van 30 miljoen, een transformatie, een grootschalige ontwikkeling of een werkkapitaalfinanciering voor zijn bedrijf: wij hebben de kennis in huis om ‘m van een goed advies te voorzien en ‘m de beste oplossing te bieden. Met dat palet zijn we tamelijk uniek.'

Interesse?
Wie meer wil weten hoe Barlavento invulling kan geven aan alle mogelijke financieringsvragen, neemt contact op met Diederik de Meester, +31 (0)6 41 37 55 52 / demeester@barlavento.nl, of met Boudewijn Joosen, +31 (0)6 20 36 35 33 / joosen@barlavento.nl.