

- Ondernemerschap -

ASSET PARTNERS

JOS WESTRA , GIJS ELTING

‘WIJ ZORGEN VOOR FINANCIERING TEGEN DE BESTE VOORWAARDEN’

Sinds de zomer van 2019 is Nederland een nieuwe financieel adviseur rijker: Asset Partners. De kracht van dit bureau zit in de gecombineerde expertise van de oprichters **Jos Westra** en **Gijs Elting**: vastgoed en finance. Dat maakt dit duo de perfecte gesprekspartner voor beleggers en financiers. ‘Wij gaan voor de beste oplossing die beschikbaar is in de markt.’

Jos Westra en **Gijs Elting** leerden elkaar vier jaar geleden kennen bij Hanzevast, een private beleggingsmaatschappij in vastgoed en scheepvaart. **Jos** was hier werkzaam als directeur-bestuurder en had daarvoor zijn sporen in de vastgoedwereld verdiend, o.a. als makelaar en fondsmanager. **Gijs** had een achtergrond in corporate finance en had veel ervaring met het begeleiden van internationale financieringen. Het tweetal vulde elkaar perfect aan, wat leidde tot mooie, succesvolle projecten. Na drie jaar besloten ze om samen een eigen bedrijf te beginnen: Asset Partners.

ONDERSCHEIDEND VERMOGEN

Asset Partners helpt als onafhankelijk adviseur investeerders aan de juiste financier tegen de beste voorwaarden. Het bureau onderscheidt zich op verschillende manieren. Om te beginnen door een grondige kennis van de assets. Het werk gebeurt niet vanachter een bureau. Als er een financiering nodig is voor een vastgoedportefeuille, willen **Jos** en **Gijs** de panden ook echt zien. ‘Je moet een gevoel hebben bij wat je doet en zorgen dat je op de hoogte bent van alle ins en outs van het project’, is hun overtuiging. ‘Specifieke kennis van de portefeuille geeft diepte aan de dienstverlening en zorgt dat je op een hele andere manier met de financier praat. Door onze vastgoed achtergrond kijken we ook met



Jos Westra (l) en Gijs Elting

‘SPECIFIEKE KENNIS VAN DE PORTEFEUILLE GEEFT DIEPTE AAN DE DIENSTVERLENING’

de bril van de belegger en kunnen we een propositie goed uitleggen aan de financier. Dat geeft vertrouwen en dat is zeker voor buitenlandse partijen belangrijk, omdat ze de partijen en de assets niet kennen. Als je goed beslagen ten ijs komt en antwoord kunt geven op alle vragen van een financier, kun je iemand echt meenemen in het verhaal en enthousiast maken.’

De service beperkt zich niet tot het met elkaar in contact brengen van klant en financier. Asset Partners begeleidt klanten van A tot Z. In het buitenland is dat normaal, maar in Nederland is het minder gebruikelijk.

Tot slot: naast financiering heeft Asset Partners nog een extra tool voor het optimaliseren van de kapitaalstructuur: toegang tot eigen vermogen. Dankzij een eigen investeringsvehikel in het netwerk kan een deel van de investeringsvraag desgewenst worden opgelost met eigen vermogen. Dat kan bijvoorbeeld interessant zijn voor ontwikkelaars die in een vroeg stadium van de projectontwikkeling geld nodig hebben, zonder dat ze zeggenschap verliezen over hun belegging.

ASSET PARTNERS IS ACTIEF IN DRIE SECTOREN: VASTGOED, DUURZAME ENERGIE EN SCHEEP-VAART. IS ER SPRAKE VAN KRUISBESTUIVING?

‘Elke sector heeft eigen kenmerken. Door elementen uit de verschillende sectoren te combineren, kunnen we financieringsstructuren optimaliseren en met dingen komen die nieuw zijn in de markt. Veel vastgoedfinancieringen met focus op duurzaamheid kunnen goedkoper als je slimme combinaties maakt. Neem een vastgoedbelegger die logistieke hallen heeft en zonnepanelen op het dak wil. Door onze brede blik komen wij met een totaaloplossing waar klanten zelf nooit aan gedacht hadden.

Daarin zijn we ook pro-actief. Wij houden de markt in de gaten en proberen in te spelen op behoeften met nieuwe projecten. Dat heeft al geresulteerd in het investeringsvehikel met eigen vermogen.

WIE ZIJN JULLIE FINANCIERS?

‘Wij werken met 91 nationale en internationale financiers, waaronder banken, verzekeraars, pensioenfondsen en fondsmanagers. Wij weten van alle partijen precies wat ze doen, wat ze wel en niet financieren en onder welke voorwaarden. Daardoor kunnen we heel gericht de juiste financiers benaderen en een business case neerleggen die past. We vallen een financier niet lastig met aanvragen waar hij geen interesse in heeft, daardoor worden we serieus genomen op het moment dat we wel een aanvraag indienen.’

EEN GROOT DEEL VAN JULLIE NETWERK BESTAAT UIT INTERNATIONALE PARTIJEN. WAT IS HET VOORDEEL DAARVAN?

‘Diversificatie. Het Nederlandse bankenlandschap is vrij beperkt. Het internationale financiële landschap is totaal anders; groter en vooral ook: diverser. Hoe groter de pool, hoe groter de kans op een goede match. Juist in tijden van crisis blijkt duidelijk de waarde van diversificatie. In een rumoerige markt trekken banken zich vaak terug. Dan is het handig als je kunt uitwijken naar buitenlandse partijen met een ander



Jos Westra

WAT VOND JE HET MEEST SPANNEND BIJ DE START VAN JULLIE BEDRIJF?

Gijs: Ik heb niet zoveel last van spanning
Jos: Ik was ervan overtuigd dat we met Asset Partners iets aan de markt

gingen bieden waar behoefte aan is. Dat bleek ook zo te zijn. Geen spanning dus, maar vol excitement en vertrouwen.

WAT ZIJN VOOR JULLIE DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, LOS

VAN WELKE CRISIS (FINANCIËEL, VIRUS, STIKSTOF ETC.) ZICH OOK VOORDOET?

Gijs: Het geloof dat kwaliteit leveren altijd terugbetaald wordt.
Jos: Niks komt vanzelf. Blijf er bovenop zitten

en stop niet als je moe bent of het zat bent. Je stopt pas als het resultaat is bereikt.

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN?

Gijs: Investment banker

Jos: Advocaat WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON?

Gijs: De beste te worden.
Jos: De beste financiering voor iedereen toegankelijk maken.
OP WELK ONDERDEEL ZIT VOORAL DE PASSIE?
Gijs: Een transactie van A tot Z in elkaar zetten.
Jos: De combinatie van assets en financieren. Daarnaast het structureren van de optimale situatie en opdrachtgevers helpen aan oplossingen waar ze zelf niet aan gedacht hadden.

HOE BEN JE VERANDERD/ GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN?
Gijs: Ik heb geleerd ook van de reis te genieten i.p.v. alleen van het behalen van een doel.
Jos: Doordat ik in mijn loopbaan voor heel wat hete vuren heb gestaan en door middel van veel creativiteit en doorzettingsvermogen het gewenste resultaat heb bereikt, heb ik leren relativeren. Ik lig niet zo gauw

meer wakker van iets.
AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/ VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?

Gijs: Tevreden leren zijn met een resultaat.
Jos: Dingen loslaten.
HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?

Gijs: Ga er harder van werken
Jos: Succes smaakt naar meer
WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOU HET MEESTE BEÏNVLOED?

Gijs: De finale halen van het wereldkampioenschap roeien onder de 23 jaar.

Jos: Ik heb meerdere gave succesmomenten gehad, maar het mogen meewerken aan een fusie van negen vastgoedfondsen wat op voorhand door iedereen als onmogelijk werd gezien en dat het dan toch lukt, heeft mij geleerd dat er veel mogelijk is en je soms gewoon moet beginnen.

Als van A tot Z, niet lukt kan het misschien wel van A naar B, van B naar C, etc. Stapje voor stapje.

‘WE WERKEN MET 91 FINANCIERS WAARVAN WE EXACT WETEN WAT ZE WEL EN NIET FINANCIEREN IN NEDERLAND’

profiel, bijvoorbeeld een schuldfonds, een institutionele belegger of een private equity fonds. Zo weten wij, ongeacht de markt, de juiste financier te vinden.’

WAT IS JULLIE WERKWIJZE?

‘We beginnen met een inventarisatie van wat een klant wil en bij hem past. Daarna schrijven we een financieringsmemorandum en selecteren de best passende financiers. Vervolgens start er een tenderproces waarbij we de partijen in eerlijke competitie tot het beste resultaat laten komen. Uiteindelijk kiest de klant, na advies van ons, met welke partij hij in zee gaat. Daarna begeleiden we de volledige uitwerking tot het geld daadwerkelijk op de bank staat. We werken op succesbasis, dus ons belang is altijd gelijk met dat van de klant.’

ASSET PARTNERS BESTEEDT VEEL TIJD AAN DE INVENTARISATIE. WAAROM?

‘Je kan maar een keer een eerste indruk maken op een financier. Wij zorgen ervoor dat dat de goede indruk is. Doordat we ervaring hebben met financieringsstructuren en vastgoed kunnen we diep op de zaak ingaan en een goede business case bouwen. Door onze uitgebreide intake zorgen we voor een realistische vraag vanuit de klant; en dankzij onze gedetailleerde database, die we elke zes maanden actualiseren, weten we precies welke

financiers we met die vraag kunnen benaderen en wat de beste oplossing is die beschikbaar is in de markt. Door doelgericht en systematisch de juiste partijen te kiezen bij een aanvraag, houden we meer tijd over voor wat echt belangrijk is, bijvoorbeeld het uitleggen van de assets en het op tijd beantwoorden van vragen. We zijn heel nauwkeurig op de leningdocumentatie, want vastgoedfinanciering is mensenwerk. Die aanpak vertaalt zich in een hogere hit rate.’

HOE ZIEN JULLIE DE TOEKOMST VAN HET FINANCIERINGSLANDSCHAP?

‘Dat wordt steeds gemêleerder. Hoe meer verschillende aanbieders er zijn, hoe meer keuze de klant heeft. Dat vraagt om een deskundige partij die helpt met het maken van die keuze. Vastgoedbeleggers zijn gewend een makelaar aan te stellen voor taxatie, een technische partij voor due diligence en een advocaat voor de leningdocumentatie. Het inhuren van een deskundige voor financiering hoort ook in dat rijtje thuis. Een partij die zorgt dat de financieringsstructuur geoptimaliseerd is en die het hele traject kan overzien en aansturen, zal steeds belangrijker worden.’

DAT KOST WEL GELD...

‘Inderdaad. Maar wij leveren de klant veel meer op dan we kosten. Klanten vergelijken vaak op prijs, maar beseffen pas later wat we allemaal doen. Door onze vastgoedkennis zitten we er veel dieper op dan mensen gewend zijn. Dat levert veel op. We spreken elke dag met beleggers en financiers. Doordat je zoveel mensen spreekt en zoveel projecten voorbij ziet komen, ga je patronen zien en kun je steeds beter vergelijken. Dat is bijzonder waardevol voor onszelf en voor de klant. We krijgen vaak de feedback: ‘We wisten niet dat jullie er zo bovenop zaten!’ Onze fee wordt in veelvoud terugverdiend.’ ■



Gijs Elting

VAN WELKE BESLISSING HEB JE SPUIT?

Gijs: Tot zover nog niets.

Jos: Spijt krijg je alleen van dingen die je niet hebt gedaan.

WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN?

Gijs: Laissez-faire leiderschap.

Jos: Meewerkend voorman.

WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST?

Gijs: De oprichters van Snapchat. Ik heb weinig met de app zelf,

maar op je 23ste een aanbod van \$3 miljard van Facebook afwijzen vergt lef.

Jos: Steve Jobs. Apple heeft onze manier van leven veranderd.

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?

Gijs: Jezelf niet te serieus nemen.

Jos: Zo niet, dan toch.

HOE KOM JE TOT JEZELF?

Gijs: Door boeken te lezen.

Jos: Door een stuk te varen in m'n bootje of door

m'n wekelijkse voetbalavond.

WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?

Gijs: Niet alleen aan jezelf denken, maar ook aan later.

Jos: Duurzaamheid is best wel een containerbegrip geworden. Voor mij is duurzaamheid veel meer dan het beperken van CO2 uitstoot. Respect voor spullen en ruimte, dat is de kern van duurzaamheid.

WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?

Gijs: Beter mijn best doen.

Jos: Doorgaan tot het wel lukt.

WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2019?

Gijs: Starten van Asset Partners.

Jos: Uiteraard het starten van Asset Partners. Daarnaast heb ik in april 2019 een supporttrip naar Tanzania

gemaakt waar ik vrijwilligerswerk heb mogen doen. Dat was ontzettend dankbaar werk en een ervaring die ik nooit ga vergeten.

WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER?

Gijs: Een

gerenommeerd bedrijf neerzetten.

Jos: Een bedrijf neerzetten waar ik zelf gemist kan worden.

WANNEER BEN JE SUCCESVOL?

Gijs: Meetbare doelen stellen is belangrijk, deze halen is succes.

Jos: Als ik waarde toevoeg en de beste ben in wat ik doe.

WAT WAS JE BESTE ZAKENLUNCH?

Gijs: Een hele tijd geleden, mijn eerste closing diner voor een financieringstransactie.

Jos: De lunch die Gijs en ik hadden nadat we bij de notaris onze handtekeningen hadden gezet voor onze samenwerking middels Asset Partners. Niet dat de lunch zelf zo bijzonder was, maar het goede gevoel om samen een bedrijf te starten gaf enorm veel energie.

WAT IS JULLIE EXIT MOMENT?

Gijs: Met mijn pensioen.

Jos: We beginnen net op dreef te komen. Aan een exit denk ik nog lang niet.