Whitepaper · voor de economic buyer

De verborgen kosten van handmatige due diligence.

Waarom de factuur van de adviseur het kleinste deel van je due diligence kosten is, en waar de echte rekening valt: doorlooptijd, gemiste bepalingen en de deals die je niet doet.

Leestijd 8 minuten · alle bedragen in dit stuk zijn fictieve rekenvoorbeelden · geen juridisch of financieel advies

Samenvatting

Wie de kosten van due diligence wil verlagen, kijkt meestal naar het uurtarief. Dit paper betoogt dat dat de verkeerde knop is. Bij de aankoop van een vastgoedportefeuille zit 70 tot 85 procent van de werkelijke DD kosten niet in de factuur van de adviseur, maar in vier posten die op geen enkele factuur staan: doorlooptijd, gemiste bepalingen, de opportuniteitskosten van je eigen team en het ontbreken van een leereffect tussen deals. Alle vier zijn een direct gevolg van dezelfde oorzaak: de eerste documentenronde is handwerk.

1. De zichtbare kosten: het topje

Neem een fictieve maar herkenbare casus: **Portefeuille Zuidwal**, een binnenstedelijke portefeuille van veertien objecten met 60 huurovereenkomsten (retail, kantoor, een paar woningen), twaalf financierings- en zekerheidsdocumenten, erfpachtaktes en de gebruikelijke corporate housekeeping van de verkopende vennootschappen. Samen ruim 1.800 pagina's.

Post, eerste documentenronde	Uren	Tarief	Kosten
Huurovereenkomsten lezen en samenvatten (60 × ±45 min)	45	€295	€13.275
Financiering, zekerheden en erfpacht doornemen	12	€295	€3.540
Corporate housekeeping en volmachten	8	€295	€2.360
Zichtbare kosten first pass	**65**		**€19.175**

Fictief rekenvoorbeeld; tarieven en tijdsbesteding verschillen per kantoor en portefeuille. Het patroon is wel herkenbaar: het overgrote deel van de uren zit in lezen en samenvatten, niet in beoordelen. Negentienduizend euro is zichtbaar, budgetteerbaar en bespreekbaar. Daarom gaat elk kostengesprek daarover. De volgende vier posten staan nergens, en zijn stuk voor stuk groter.

2. De vier verborgen kostenposten

Doorlooptijd: drie weken die geld kosten

Een handmatige first pass op Zuidwal kost realistisch twee tot drie kalenderweken (agenda's, vragenrondes, wachten op de specialist). In die weken loopt de rentevergoeding op de aankoopfinanciering door, blijft je exclusiviteitsvenster tikken en kan een biedende concurrent zich melden. Bij een portefeuille van €40 miljoen is elke week uitstel al snel €15.000 tot €25.000 aan financierings en hedgekosten, nog los van de onderhandelingspositie die wegtikt naarmate de exclusiviteit afloopt.

Illustratieve impact Zuidwal: €45.000 tot €75.000 per transactie.

Gemiste bepalingen: de rekening komt na closing

Onder tijdsdruk worden contracten 41 tot en met 60 nu eenmaal sneller gelezen dan contract 1. Precies daar wonen de duurste verrassingen: een afwijkende indexatieclausule in drie huurovereenkomsten, een break option die de kasstroomprognose raakt, een change of control bepaling in de financiering die een waiver vereist. Eén gemiste afwijkende indexatie op €600.000 huurstroom betekent over een looptijd van tien jaar al snel enkele tonnen aan misgelopen of verkeerd gewaardeerde kasstroom.

Illustratieve impact: €100.000 tot €400.000 per gemist materieel issue.

Opportuniteitskosten: de deal die je niet doet

Je acquisitieteam en je counsel kunnen hun uren maar één keer uitgeven. Elke week leeswerk is een week waarin geen nieuwe propositie wordt beoordeeld. Voor een team dat zes transacties per jaar aankan, is de first pass bottleneck vaak het verschil tussen zes en acht deals per jaar. Bij een gemiddeld rendement per deal is dat de grootste post in dit hele paper, en hij is volledig onzichtbaar in elke kostenrapportage.

Illustratieve impact: één tot twee extra beoordeelde proposities per jaar.

Inconsistentie: elke deal begint bij nul

Handmatige review is mensenwerk, en mensen wisselen: per deal, per seizoen, per kantoor. Wat in maart een red flag heette, heet in oktober een aandachtspunt. Zonder vaste taxonomie is er geen leereffect tussen deals, geen vergelijkbaarheid in het investeringscomité en geen verdedigbaar dossier richting financiers of toezichthouders. De kosten zijn diffuus maar reëel: langere comitédiscussies, herhaalde vragen, en bevindingen die afhangen van wie er toevallig las.

Illustratieve impact: structureel, en groeit met het aantal deals per jaar.

> "De factuur van €19.000 is niet het probleem. Het probleem is de €300.000 die nergens op een factuur staat."

3. Het rekenmodel

De optelsom voor de fictieve casus Zuidwal, conservatief ingestoken: gemiste issues op het minimum, opportuniteitskosten niet meegerekend.

Kostenpost	Zichtbaar	Verborgen (illustratief)
First pass counsel uren	€19.175	
Doorlooptijd (3 weken financierings- en exclusiviteitskosten)		€45.000
Eén gemist materieel issue (conservatief)		€100.000
Opportuniteitskosten team		p.m.
Inconsistentie tussen deals		p.m.
Totaal per transactie	**€19.175**	**€145.000+**

4. Wat automatisering wel oplost, en wat niet

Een due diligence engine die documenten classificeert, kernclausules met bronpassage extraheert en risico's volgens vaste playbooks signaleert, raakt alle vier de verborgen posten tegelijk:

- **Doorlooptijd:** de eerste issues list staat er in minuten in plaats van weken; je counsel begint bij het beoordelen, niet bij het lezen.
- **Gemiste bepalingen:** document 60 krijgt exact dezelfde aandacht als document 1, en de missing documents engine ziet ook wat er niet in de dataroom zit.
- **Opportuniteitskosten:** dezelfde teamcapaciteit beoordeelt meer proposities; de bottleneck verschuift van lezen naar beslissen.
- **Consistentie:** een vaste taxonomie van clausules en issue types maakt deals onderling vergelijkbaar en het dossier verdedigbaar.

Even belangrijk is wat automatisering niet oplost. De juridische weging blijft mensenwerk: een geautomatiseerde first pass levert een issue register met bronnen, geen oordeel. Elke bevinding moet

herleidbaar zijn naar de exacte passage, elke acceptatie of afwijzing hoort in een audit trail, en de counsel blijft de validator. Een systeem dat dit niet biedt, verplaatst het risico alleen maar.

Checklist voor de inkoop

Vraag elke aanbieder van DD automatisering naar:

1. klikbare bronherleidbaarheid per bevinding;
2. een reviewer workflow met audit trail;
3. per klant gescheiden data en EU hosting;
4. een benchmark op je eigen afgeronde deal, in plaats van een generieke demo.

5. Conclusie

De kosten van handmatige due diligence zitten niet in het uurtarief maar in de structuur: een eerste documentenronde die mensenwerk is, schaalt niet mee met je dealambitie en lekt waarde op vier plekken tegelijk. Wie alleen op de factuur stuurt, optimaliseert het kleinste getal in de som.

Argus IQ · AI native due diligence voor mid market M&A · argusiq.nl · interesse@argusiq.nl · versie 28 oktober 2026. Alle bedragen zijn fictieve rekenvoorbeelden; dit document is geen juridisch of financieel advies. Een venture van House of Data Solutions × LQM.