VASTGOED JOURNAAL

Will B. Frank | Optimale toegang tot kapitaal door inzicht, creativiteit en wederzijds vertrouwen

12-09-2019 08:34



Eerlijk, direct en betrouwbaar, dat zijn de kernwaarden van vastgoedfinancieringsbemiddelaar Will B. Frank van Krijn Kleemans. Hij weet met behulp van zijn uitgebreide netwerk een niche in de markt te vullen door de zeldzame combinatie van diepgaande juridische en financiële kennis over vastgoedfinanciering, de vastgoedmarkt, de kapitaalmarkt en risicobeheer.

“Vroeger kon je bij één bank bijna al je financieringen regelen, nu heb je meer partijen nodig"

Na jarenlange werkervaring bij FGH Bank als relatiemanager in Amsterdam en als risicoanalist in Utrecht is Krijn Kleemans medio 2017 zijn financieringsbedrijf met de intrigerende naam Will B. Frank gestart. De missie van Kleemans is om de toegang tot kapitaal voor professionele vastgoedbeleggers en ontwikkelaars te verbeteren.

VASTGOED JOURNAAL



Kernwaarden
“De naam verwijst naar de kernwaarden van mijn bedrijf, naar de namen van mijn ouders die mij hebben voortgebracht, maar ook naar de namen van mijn twee dochters, mijn nalatenschap. Wie ik ben en wat ik nalaat, wordt in mijn bedrijfslogo onderschreven in mijn eigen signatuur: eerlijk en direct”, zo legt Kleemans uit als VJ hem spreekt in Amsterdam.

Het financieringslandschap voor de vastgoedsector is sterk aan het versnipperen. Dit heeft volgens Kleemans alles te maken met het verscherpte toezicht en de huidige ruime beschikbaarheid van kapitaal.

“De toegenomen regelgeving heeft grote impact op de funding van commercieel vastgoed. Het financieringsproces is complexer en veel leningen zijn van de bankbalansen verstoten. Alternatieve financiers betreden in hun ‘search for yield’ de financieringsmarkt om die leemte te vullen. We zijn in Europa meer richting een Amerikaans model gegroeid waarbij debt brokers de gids zijn in de jungle die geld- en kapitaalmarkt heet”.

Grotere complexiteit

VASTGOED JOURNAAL



Kleemans vraagt zich af of het wel een verbetering is. “Vroeger kon je bij één bank bijna al je financieringen regelen. Nu heb je meer financiers nodig en die moet je in je vizier houden en periodiek allemaal van informatie voorzien. Het is veel complexer geworden maar inmiddels draait mijn bedrijf daarop.”

Zijn klanten en investeerders komen volgens Kleemans bij hem vanwege zijn brede en diepgaande kennis en ervaring rond vastgoedfinanciering en zijn netwerk. Maar vooral vanwege het vertrouwen dat hij geeft, zijn openheid, zijn creativiteit en zijn oog voor detail.

‘Ik spreek de taal van beiden’

“De combinatie relatiemanager en risicoanalist zie je zelden. Relatiemanagers worden vaak gezien als de sociale netwerkers die de deals moeten sluiten met allerlei beloften, terwijl de riskmanagers worden ervaren als saaie analisten met overmatige focus voor detail die het proces vertragen. Het zijn verschillende

disciplines, maar ik spreek de taal van beiden en dat helpt enorm in het financieringsproces”, aldus Kleemans.

“Ik kijk eerst naar het type vastgoedondernemer, de volledige organisatie, de informatievoorziening en de vastgoed- en leningportefeuille. Wat wil de klant, welke informatie is er beschikbaar en hoe actueel en accuraat is die? Ik verzeker me er eerst van dat de klant de benodigde datavoorziening zo goed als mogelijk op orde heeft. Hoe beter het inzicht, hoe beter de toegang tot de kapitaalmarkt.”

''Deze kapitaalkrachtige private equity (mede-)investeerder kon de volledige koopsom voorschieten en ging flexibel om met last-minute wijzigingen waar banken op zouden zijn vastgelopen.''

Van €1 tot €250 miljoen

Kleemans is een integere sparringpartner die voornamelijk bemiddelt voor financieringen tussen de €1-€15 miljoen en voor de grotere ‘tickets’ van €15-€250 miljoen. Het betreft zowel bridge loans, beleggings- en bouwfinancieringen, transformatiekredieten maar ook achtergestelde leningen en alle denkbare overige funding via betrouwbare funding partners.

Twee jaar geleden heeft hij zijn baan opgezegd met de missie om de toegang tot kapitaal voor zijn klanten te verbeteren.

De reguliere financieringsaanvragen en de afwijkende fundingverzoeken worden dankzij het grote netwerk van Kleemans ondergebracht bij een brede range van binnen- en buitenlandse banken, alternatieve financiers, crowdfunding, private equity partijen, vermogende particulieren en family offices.

Een recent voorbeeld is een klant die door Kleemans is gematcht met een funding partner voor de transformatie van een aantal grachtenpanden. Deze kapitaalkrachtige private equity (mede-)investeerder kon de volledige koopsom voorschieten en ging flexibel om met last-minute wijzigingen waar banken op zouden zijn vastgelopen. Een bank heeft uiteindelijk de bouwfinanciering verstrekt en klant en funding partner hebben nadien nog meerdere succesvolle acquisities gedaan.

Naast zijn activiteiten als financieringsbemiddelaar en sparringpartner voor vastgoedprofessionals doet Kleemans nog meer. Twee jaar geleden heeft hij zijn baan opgezegd met de missie om de toegang tot kapitaal voor zijn klanten te verbeteren. “En op dat vlak is nog veel te bereiken”.

VASTGOED JOURNAAL



Missie in de maak
Enerzijds is hij een softwareoplossing aan het ontwikkelen om de informatievoorziening van zijn klanten te vereenvoudigen. “Veel prop- en fintechs zijn bezig met digitale ecosystemen voor het beheren van betrouwbare vastgoedinformatie. Ik volg de ontwikkelingen al jaren op de voet en sta klaar om mijn bijdrage te leveren.”

Anderzijds is Kleemans in de luwte een ‘Funding Partner’ fonds met een startkapitaal van €50 miljoen aan het opzetten. “Het doel van het beoogde ‘Will B. Frank Funding Partner Fund’ is om voor de bestaande klanten als betrouwbare funding partner te kunnen fungeren door snel alle vormen van funding – zoals bridge loans, achtergestelde financieringen, garanties of deelnemingen - te kunnen arrangeren die bestaande marktpartijen niet of niet op tijd kunnen leveren.”

Klanten zelf kunnen bedienen

VASTGOED
JOURNAAL



VASTGOED JOURNAAL

“Mijn werk is het zo goed mogelijk matchen van vraag en aanbod van vastgoedkapitaal voor mijn klanten. Als de vastgoedcasus, het rendement en het risicoprofiel interessant zijn en bestaande financiers of investeerders het desondanks niet (op tijd) kunnen funden, dan wil ik mijn klanten zelf kunnen bedienen! Ik ken mijn klanten, de casus, de markt, het risicoprofiel, ik ben transparant en ik investeer mee met mijn eigen geld.”, benadrukt Kleemans.

Stap voor stap
“Ondanks mijn ervaring, de betrokken professionals, de grote beschikbaarheid van kapitaal en het geprognotiseerde rendement is het niet eenvoudig om de juiste mix aan investeerders en structuren te vinden die aansluiten bij mijn missie. Dat vergt veel praten en gaat stap voor stap. Ik sta dan ook altijd open voor een gesprek met geïnteresseerde investeerders en funding partners.”

Bent u een professionele commercieel vastgoedbelegger of ontwikkelaar die hulp zoekt bij vastgoedfunding of wilt u meer weten over Will B. Frank? Neem dan contact op met Krijn Kleemans.

Voor contact met Krijn Kleemans van Will B. Frank bel 06-13467482, mail naar krijn@willbfrank.com of kijk op www.willbfrank.com

Redactie