VASTGOED JOURNAAL

'Mijn toegevoegde waarde ligt in ervaring, netwerk en betrouwbaarheid'

02-10-2020 12:25



In de eerste special vastgoedfinanciering, vorig jaar september, profileerde vastgoedfinancieringsbemiddelaar Will B. Frank zich op een opvallende manier. Met als kernwaarden: eerlijk, direct en betrouwbaar. Het leverde oprichter/eigenaar Krijn Kleemans naar eigen zeggen niet alleen veel positieve reacties op, maar ook nieuwe klanten. Voldoende aanleiding voor een hernieuwde kennismaking in deze tweede editie van de special.

''Het opzetten van het Funding Partner Fund vergt veel geduld, uitleg en vertrouwen.''

Krijn Kleemans: “De behoefte van mijn klanten aan alternatieve funding groeit nog steeds. Het geld van de traditionele vastgoedbanken blijft het goedkoopst, maar is steeds beperkter beschikbaar en tegen een steeds lager risicoprofiel.” De ‘alternatieve’ financiers hebben een deel van de weggevallen bancaire financieringen overgenomen, maar volgens Kleemans is er nog steeds een goed rendement beschikbaar voor nieuwe kapitaalverschaffers. Deze moeten zich dan wel kunnen aanpassen aan de wensen van de middelgrote tot grote professionele vastgoedbeleggers en ontwikkelaars. Partijen voor wie snelheid, flexibiliteit, betrouwbaarheid en ondernemerschap belangrijk zijn. Dergelijke funding partners kunnen een langdurige en lucratieve relatie opbouwen met succesvolle vastgoedondernemers. En dat is een niche waar Will B. Frank zich, naast de traditionele advisering en financieringsbemiddeling, steeds meer in ontwikkelt.

VASTGOED JOURNAAL



Groei

Bij Will B. Frank is er aan de ene kant een sterke groei te zien van de traditionele financieringsbemiddeling (“daarmee hebben we het afgelopen kwartaal zo’n 40 miljoen gedaan”) en aan de andere kant krijgt het bedrijf steeds meer aanvragen voor het realiseren van funding partnerships. Deze funding wordt onder andere aangetrokken bij family offices, vermogende particulieren en private equity investeerders. De handling wordt vervolgens volledig verzorgd door Will B. Frank. Krijn Kleemans: “Wat ik merk, is dat we voor professionele beleggers en ontwikkelaars met een aantoonbaar succesvol track-record en een realistische en concrete vastgoedpropositie relatief snel alternatieve funding kunnen realiseren. Het betreft dan bedragen van minimaal €2.500.000,- tot €25.000.000,- voor handel, ontwikkeling en belegging in de vorm van hypotheekleningen, achtergestelde leningen, deelnemingen of combinaties daarvan. De investeerders verwachten, afhankelijk van risicoprofiel, omvang en looptijd, een gegarandeerd rendement tussen 4 en 10%, en een nader af te stemmen aanvullende winstdeling indien de verstrekte funding neigt naar equity. Dat doen we nu nog 1-op-1, maar het vorig jaar aangekondigde Funding Partner Fund begint gestaag steeds concretere vorm aan te nemen.”

Will B. Frank Funding Partner Fund

VASTGOED JOURNAAL



Het opzetten van het Funding Partner Fund vergt, volgens Krijn Kleemans, veel geduld, uitleg en vertrouwen: “Het uiteindelijke doel van het Will B. Frank Funding Partner Fund is om onze vaste en trouwe klanten snel te kunnen helpen met het realiseren van al hun fundingvraagstukken. Kunnen we een rendabele vastgoedpropositie niet onderbrengen bij de reguliere marktpartijen, dan lossen we het straks zelf op. Zo wordt Will B. Frank een steeds betrouwbaardere funding partner voor haar klanten. Maar zo ver zijn we nu nog niet.” Het opbouwen van vertrouwen is sowieso een belangrijk aspect waarmee een nieuwkomer als Will B. Frank te maken heeft. Maar het groeit, aldus Krijn Kleemans: “Opbouwen van vertrouwen kost heel veel tijd. We krijgen steeds meer vertrouwen van onze bestaande en nieuwe klanten maar ook steeds meer van investeerders. En dat is erg leuk.”

Netwerk

Krijn Kleemans beschikt over een ruim netwerk. Daardoor kan Will B. Frank alle denkbare fundingvraagstukken onderbrengen bij een brede range van financiers, (crowd)funding platforms en alternatieve investeerders. Krijn Kleemans: “Ik ben altijd op zoek naar een optimale match tussen vraag en aanbod. De uitdaging blijft om de juiste funding te vinden voor de juiste prijs. Ik kijk naar het type vastgoedondernemer, de organisatie, de informatievoorziening, de vastgoed- en leningportefeuille en bovenal de concrete vastgoedpropositie en de achterliggende visie. Hoe beter ik de klant en mijn netwerk van investeerders begrijp, hoe groter het vertrouwen en hoe succesvoller de match tussen vastgoedondernemer en kapitaalverschaffer. Op dat vlak blijven we leren. Heeft mijn klant bijvoorbeeld een andere toekomstvisie dan de investeerder, dan kan dat op den duur gaan knellen. Dat wil ik vóór zijn.”

VASTGOED JOURNAAL



De toekomst

Hoe ziet Krijn Kleemans de toekomst? “Als je kijkt naar het verleden, dan leer je hoe onvoorspelbaar de toekomst is. Maar ook dat het altijd weer tot een nieuwe balans leidt.” Om dit te onderstrepen heeft Krijn Kleemans met onze fotograaf afgesproken bij De Munttoren (in 1672 kreeg Amsterdam het recht om gouden munten te slaan) en de bloemenmarkt (als verwijzing naar de Tulpenmanie tussen 1634 en 1637) in het centrum van Amsterdam. “Van Tulpenmanie via de Gouden Standaard naar fractional-reserve banking, Quantitative Easing, digitale Unicorns en de energietransitie. Niemand weet waar het heen gaat, maar er lijkt een transitie te zijn ingezet die ons de komende 50 jaar weer gaat terugbrengen naar meer tastbare grond.” De visie van Krijn Kleemans op vastgoedfinanciering: “Eigenlijk maakt het mij niet zoveel uit hoe de markt zich ontwikkelt. Als bijvoorbeeld de markt sterk verslechtert en de rente sterk gaat stijgen, dan is het aan mij om daar tijdig op te reageren. Ik maakt wel altijd een afweging op basis van een scenarioanalyse. De rente is nu bijvoorbeeld heel erg laag. Als uit een scenarioanalyse blijkt dat mijn klant al snel in de knel komt als de rente iets stijgt, dan kan je helpen om daar op te anticiperen. Het gaat erom de gevoeligheden en krachten van een klant te kennen.”

Toegevoegde waarde

''Sinds de corona uitbraak krijgen we steeds meer de vraag om een scenarioanalyse te maken van

vastgoedportefeuilles."

Volgens Krijn Kleemans is dus niet alleen het netwerk van belang, maar vooral ook het vermogen om een vastgoedpropositie goed te kunnen analyseren en de klant en de investeerder goed te begrijpen. Sinds de Corona uitbraak krijgt Kleemans ook steeds meer de vraag van klanten om een scenarioanalyse te maken van hun portefeuille. Welke convenanten zijn er, welke leningen expireren, wat is de rentestructuur, hoe zit waarde en de huurstroom van het vastgoed in elkaar, welk type financiers is betrokken, et cetera. Krijn Kleemans: “Het kost heel veel tijd, maar als je de totale funding goed in beeld brengt, dan kun je ook de ‘fundability’ van financieringsvraagstukken verbeteren. Dáárin ligt mijn toegevoegde waarde.” Daarom is het volgens Kleemans ook zo belangrijk om een langdurige relatie te hebben met de klant. Want hoe beter je een klant kent, hoe beter je ‘m van dienst kunt zijn. Kleemans: “Wederzijds vertrouwen is hierbij cruciaal.”

Maar alles begint bij een kennismaking en daar mag iedereen mij voor bellen op 06-13467482 of mailen naar Krijn@WillBFrank.com.

Redactie