VASTGOED JOURNAAL

'Wij stellen dealzekerheid, flexibiliteit en duurzaamheid centraal in de dienstverlening naar de klant'

02-10-2020 08:55



“Wij bieden als enige in Nederland zowel leningen als deelnemingen, aldus Victor van Loendersloot van Coral Capital, “ons uitgangspunt daarbij is altijd: wat past bij een klant? En past dat bij ons?” Door die combinatie kan Coral Capital, naar eigen zeggen, klanten een optimale financiële structuur bieden. Vastgoedjournaal praat erover met de twee oprichters van Coral Capital, Victor van Loendersloot en Florus van Herpt.

"Door Basel-4 kunnen bancaire partijen bepaalde zaken niet doen. Wij kunnen meer risico’s nemen, door het vermogen van onze investeerders"

In zekere zin weerspiegelen de twee entiteiten van deze onafhankelijke, in Amstelveen gevestigde, financier de achtergronden van de twee founders. Van Herpt deed, met name door zijn betrokkenheid bij Boozt24 en Stichting MKBfinanciering, veel ervaring op met fintech en het real time volgen van de kredietwaardigheid van het mkb (“banken baseren zich op jaarcijfers die flink gedateerd zijn en nauwelijks een weerspiegeling vormen van de actuele stand van zaken”). Terwijl Van Loendersloot na zijn studie Bedrijfskunde aan de VU ruime ervaring opbouwde in obligatiehandel en zich daarnaast onder andere bezig hield met corporate finance, het herstructureren van vastgoedfondsen en het verbeteren van de balanspositie daarin. De oprichting van Coral Capital in januari 2019 vormt volgens beiden een logische stap en een antwoord op de al langer gaande trend

dat traditionele banken door toenemende wet- en regelgeving steeds minder risico's kunnen nemen, waardoor de ontwikkel- en bouwfase ondergefinancierd blijft. Van Loendersloot: "Door Basel-4 kunnen bancaire partijen bepaalde zaken niet doen. Wij kunnen meer risico's nemen, door het vermogen van onze investeerders. En kunnen daardoor onze klanten faciliteren." Coral Capital komt tegemoet aan die snelgroeiende vraag naar financiering van ontwikkelingen, vanaf het moment van aankoop, vergunningstraject en bouw. Dat kunnen kortlopende leningen zijn van 2 tot 36 maanden, maar ook deelnemingen voor een langere periode. Het leningenfonds verstrekt tickets van 1,5 tot 50 mln; het deelnemingenfonds verstrekt eigen vermogen van 5 mln tot 75 mln per transactie. Zowel voor commercieel als residentieel vastgoed.



Uniek

"Met onze leningen met een zeer hoge loan-to-value tot 85% en een loan-to-cost tot wel 90% zijn we tamelijk uniek"

Met haar twee entiteiten leningen en deelnemingen richt Coral Capital zich op vastgoedpartijen, zoals beleggers, ontwikkelaars en bouwers. Florus van Herpt: "Met onze leningen met een zeer hoge loan-to-value tot 85% en een loan-to-cost tot wel 90% zijn we tamelijk uniek. Daarbij moet de investeerder een stukje eigen

vermogen meenemen. Met ons product deelnemingen bieden we balansversterking aan ontwikkelaars die veel projecten in de boeken hebben, maar die niet af kunnen nemen. Door de deelneming van Coral Capital wil een bank vaak wél meedoen.” De pijlers waarop Coral Capital daarbij opereert zijn, volgens medeoprichter Victor van Loendersloot, zekerheid, flexibiliteit en duurzaamheid. “Wij waren tijdens de uitbraak van Covid-19 de enige partij in Nederland die zekerheid bood aan de markt in de vorm van opties tot financiering. Hierbij wordt de financiering veilig gesteld als levering pas na maanden plaatsvindt. De klant zit dan niet vast aan de financiering, maar is wel zeker dat-ie gefinancierd wordt. Uiteindelijk bleek de situatie gelukkig mee te vallen en hadden ook de bancaire partijen hun zaken redelijk snel op orde.” Die zekerheid kan worden gegeven, aldus Van Herpt, ook omdat er snel geschakeld kan worden. Doordat Coral Capital wordt gefund door Nederlandse family offices, die voor het overgrote deel niet vastgoed gerelateerd zijn. Van Herpt: “Wij kunnen die snelheid en flexibiliteit bieden doordat we geen institutioneel kapitaal achter ons hebben staan. Wij hebben onze eigen fondsen met een breed mandaat en zijn niet afhankelijk van een goedkeuringsproces van een kredietcomité buiten Nederland.” Illustratief voor die handelingssnelheid is dat klanten binnen 24 uur een (indicatieve) offerte kunnen verwachten als het nodig is.



Klant centraal

De klant staat centraal bij Coral Capital, daar zijn Van Herpt en Van Loendersloot van overtuigd. Victor van Loendersloot: “Wij kijken echt wat past bij de klant en bij ons. Wij denken mee met de klant en letten daarbij

ook op aspecten als balansversterking. Er zit een tijdelijkheid in onze financiering, maar als we kijken naar deelnemingen, dan kan het ook gaan om een periode van 7 tot 8 jaar. Wat betreft die langere termijn kijken we ook met de klant mee naar aspecten als omgevingsvisie en doen we due diligence op het gebied van de gemeente.” Bij deelnemingen wordt uitgegaan van gelijkwaardige winstdeling, maar als die beter is dan voorzien, dan gaat de winstdeling meer ten gunste van de klant. Daarbij hanteert Coral het principe van een open boekhouding met de klant, waardoor het ontwikkel- en bouwproces realtime bijgehouden kan worden. Openheid en transparantie in de relatie met de klant staan sowieso voorop bij Van Herpt en Van Loendersloot. “Een klant moet bij ons passen, maar we zijn er ook heel open in als een klant volgens ons ergens anders beter af is of goedkoper. Geen enkel probleem.”

Tot slot

"Voor innovatieve kantoorformules zal er altijd ruimte zijn. Wij faciliteren die met op maat gesneden slimme financiële oplossingen"

Coral Capital wil volgens Victor van Loendersloot ook beginnende ontwikkelaars en ontwikkelende bouwers, zonder eigen vermogen maar met een mooie visie op bijvoorbeeld duurzaamheid, faciliteren. Van Loendersloot: “Wij willen de markt verder brengen en dus ook ondernemerschap faciliteren. Dat vinden we belangrijk. Die kans hebben wij zelf ook gekregen van onze financiers.“ En over de toekomst gesproken: beiden zijn ze ervan overtuigd dat de overheid een actievere rol gaat spelen, met name op de woningmarkt. Daarnaast zal covid-19 zijn weerslag hebben op de kantorenmarkt en het functioneren van medewerkers die deels thuis zullen blijven werken. Van Loendersloot: “Jongere mensen zijn sowieso al veel meer gewend om samen te werken op afstand, dus dat hoeft geen probleem te zijn. Voor innovatieve kantoorformules zal er altijd ruimte zijn. Wij faciliteren die met op maat gesneden slimme financiële oplossingen.”