VASTGOED JOURNAAL

Eveda Capital | De slimme specialist zet in op sustainable finance

11-09-2019 14:40



Olivier Takx, managing partner van Eveda

“We zijn net twee dagen geleden verhuisd en nog niet alles is uitgepakt,” zo begint Olivier Takx. De managing partner van Eveda Capital, gespecialiseerd in corporate finance voor de internationale vastgoedmarkt, verhuisde zijn kantoor recent van Amsterdam Zuid naar een mooie locatie aan het Molenpad midden in het centrum van de hoofdstad.

“Bij elke financiering moeten we ons de vraag stellen of een lening toekomstbestendig is"

De werkplekken zijn al ingericht maar het ontbreekt er nog aan wat groen. “Dat groen zal er zeker komen, dat zijn we aan onze stand verplicht,” zegt Takx. Daarmee heeft hij direct een mooi bruggetje te pakken naar de activiteiten waar Eveda Capital sterk groeiende is. Samen met een aantal andere partijen maakt Eveda zich namelijk momenteel sterk om de Nederlandse vastgoedmarkt zo goed mogelijk te migreren naar ‘sustainable financing’.

Eveda is opgericht in 2004 en richt zich primair op het arrangeren en verstrekken van groeifinancieringen aan vastgoedondernemingen. Dat kan met vreemd vermogen, eigen vermogen, overnames of een combinatie hiervan. Hierbij kijkt Eveda niet alleen naar de dag van vandaag, zij kijken verder.

VASTGOED JOURNAAL



Toegevoegde waarde
“Bij elke financiering moeten we ons bijvoorbeeld de vraag stellen of een lening toekomstbestendig is en de mogelijke groei van een onderneming niet in de weg zal staan,” aldus Takx. De toegevoegde waarde van Eveda zit in de structurele en bredere blik op de financiering, maar Takx benadrukt dat dit nooit ten koste mag gaan van de deadline die er op een financieringsaanvraag zit.

''Takx zegt over de beursgang in Tel Aviv: “If you can make it there, you can make it anywhere.”

Daarnaast is Eveda hard op weg om de specialist te worden op het gebied van sustainable financing, de financieringen voor duurzaam vastgoed. Waarom is dit voor Eveda belangrijk?

Takx: “Voor steeds meer beleggers en financiers wordt sustainable financing een harde voorwaarde om een financiering te verstrekken. Wij willen onze klanten hierin zo goed mogelijk begeleiden en voorlichten. Een benchmark die wij hiervoor hanteren is die van de ‘EU Taxonomy voor Sustainable Finance’ uit juni 2019. Niet minder dan 414 pagina’s leesplezier,” zegt Takx met een knipoog.

Do’s & don’ts
Maar hij benadrukt wel dat men bij Eveda hierdoor volledig op de hoogte is van de do’s & don’ts op het gebied van het financieren van klimaatneutraal vastgoed en van het juiste proces om dat punt te bereiken.

Wat Takx hiermee bedoelt is wanneer men een financiering wenst om een kantoorgebouw te upgraden naar een energielabel A, maar hiermee dusdanig veel milieuschade aanricht, dan zal het gebouw nog wel

sustainable te noemen zijn, maar krijgt men alsnog geen stempel voor sustainable finance.

Takx: “Eveda investeert zelf veel in dit nieuwe financieringsproduct, om twee redenen: De eerste is omdat de geldverstrekkers dit uiteindelijk als standaard gaan zien, en ten tweede omdat je hierdoor betere financieringscondities creëert waardoor men de aanvrager beter en langer kan financieren.”



Middelen met energielabels
Dat Eveda als adviseur niet voor één gat te vangen is blijkt uit de discussie die zij momenteel voeren met beleggers over de mogelijkheid om te middelen met energielabels bij een aanvraag voor een duurzame (her)financiering.

VASTGOED JOURNAAL

“Stel een aanvrager heeft 5 kantoren in zijn portefeuille met energie-label A en 5 kantoren met label F, dan zou het gemiddelde uitkomen op label C. Daar zou een geldverstrekker in principe mee akkoord kunnen gaan. Mits je je natuurlijk wel van tevoren committeert aan het uiteindelijk upgraden van de label F gebouwen,” benadrukt Takx.

Maar het verkrijgen van duurzame financiering is niet het enige waar het relatief kleine Eveda groot in is. Sinds dit jaar heeft men het bedrijfsonderdeel Eveda Securities om ondernemingen en leningen te kunnen listen op de nieuwe NXChange Beurs, die begin 2019 opende.

Naar de beurs brengen

Op die manier kunnen zij nu leningen en bedrijven naar de beurs brengen of van de beurs halen. Het is niet geheel toevallig dat dit een nieuwe tak van sport is van het Amsterdamse bedrijf. Takx en zijn collega’s hebben namelijk ook ruime ervaring in de beurshandel.

In 2016 lukte het Eveda om voor een client in Israël een beursgenoteerd bedrijf over te nemen en daarbij beursgenoteerde obligatieleningen uitgeven. Takx zegt over de beursgang in Tel Aviv: “If you can make it there, you can make it anywhere.” Nederlandse beursgangen ziet Takx daarom vol vertrouwen tegemoet.

Op de vraag wat Eveda nog meer onderscheidt van andere partijen zegt een bescheiden Takx: “Ik denk dat wij het beste omschreven kunnen worden als ‘vastgoedmensen’, een gedegen en betrouwbare partner als het aankomt op het financieren van vastgoedprojecten.”

‘Bij complexiteit zijn wij op ons best’

“Door te weten wat het is om actief onderdeel te zijn van deze projecten en activiteiten begrijpen wij onze klanten ook goed."

Als één van de vele voorbeelden noemt hij het mede helpen opbouwen van ontwikkelaar Meijer Realty Partners (tegenwoordig MRPD) en Takx’ zijn eigen rol als mededirecteur van het project Oosterdokseiland. “Door te weten wat het is om actief onderdeel te zijn van deze projecten en activiteiten begrijpen wij onze klanten ook goed. Bij Eveda houden we ervan wanneer iets anders is dan standaard. Als het project complex dreigt te worden, dan zijn wij op ons best,” aldus een enthousiaste oprichter.

Takx benadrukt dat Eveda bewust een klein overzichtelijk bedrijf is, momenteel actief met 6 werknemers, dat niet alleen een advies wil uitbrengen door middel van het schrijven van een rapport. “Wij willen meedoen in de uitvoering en met onze klant een langdurige relatie opbouwen, zodat we ook kunnen meedenken over de vervolgstappen en groei van het bedrijf. Daar haalt een klant het meeste rendement uit. En door ons eigen advies ook daadwerkelijk zelf uit te voeren, bewijzen wij geen gebakken lucht te verkopen.”

Geen reusachtige omvang

Onze klant hoeft ook niet bang te zijn dat Eveda over een aantal jaar groeit tot reusachtige omvang.” Takx spreekt hiermee de wens uiteindelijk maximaal 15 personen in dienst te hebben. Meer mensen acht hij niet wenselijk. Momenteel heeft hij ruimte voor vastgoed analisten, transactie managers en een officemanager. Andere profes-sionals, zoals juristen, haalt men bij Eveda uit een gedegen netwerk.

VASTGOED JOURNAAL



Open en transparant
“Wij willen transparant zijn en blijven naar onze klanten toe. En zullen om die reden ook nooit zonder overleg financieringsaanvragen aannemen waarvan wij denken dat de aanvrager die ook gewoon zelf zou kunnen doen, zonder onze tussenkomst en onze kosten voor de retainer fee (een voorschot) en een succesfee.”

Op de vraag vanaf welke prijs het waardevol is om met Eveda in zee te gaan, antwoordt Takx: “Eigenlijk vanaf een financieringsaanvraag vanaf €2.500.000, anders zijn we relatief te duur. Maar als er echt hulp nodig is bij bijvoorbeeld een eerste project of als men er gewoonweg de tijd niet voor heeft en het bij Eveda wil neerleggen, dan zijn ook deze aanvragen uiteraard ook meer dan welkom.”

Het werk begint dan pas
Een financiering is in principe voor vrijwel iedere zakelijke partij te regelen. “Doordat we mensen hier hebben werken die zowel ervaring hebben met financieringen als met vastgoed weten we als geen ander of we bij een Angelsaksische geldverschaffer moeten aankloppen of bij een Duitse bank, afhankelijk van het risico en tijdsdruk bij de klant. Maar daar begint het werk voor ons eigenlijk pas. Wij willen onze klanten blijvend voorzien van de financieringsbouwstenen waar zij behoefte aan hebben en het meeste bij gebaat zijn,” zo besluit Takx.

Redactie