

“Nederland, wingewest voor Belgische vastgoedbedrijven”

Uit het departement: “Beter een goede buur...”

Belgische vastgoedbedrijven keken de voorbije maanden met veel belangstelling naar de Nederlandse markt en sommigen trokken er al flink hun portefeuille open. Andere staken eerder schoorvoetend de grens over. Maar wat de omvang van de investering ook is, voor de Nederlands vastgoedsector zijn Aedifica, Cofinimmo, Intervest Offices & Warehouses, Montea, Qrf en WDP alvast geen onbekenden meer. We vroegen aan sectoranalist Koen Overlaet-Michiels van KBC Securities om een woordje uitleg.

Hoe is de aantrekkingskracht van Nederland als vastgoedmarkt te verklaren?

De recente investeringsgolf moet vanuit het perspectief van de verschillende segmenten bekeken worden. Het eerste Belgische bedrijf dat richting Nederland keek was WDP. Die botste wat groeikansen betreft tegen zijn limieten aan op de Belgische markt en was op zoek naar opportuniteiten. Die waren terug te vinden bij onze Noorderburen waren waar de taart nog met 10% per jaar groeit.

Waar komt die groei vandaan?

Een belangrijke reden voor de groeikansen van buitenlandse spelers in Nederland was de moeilijkheid van lokale spelers om aan centen te geraken, een uitloper van de vastgoedcrisis. Daarnaast biedt Nederland qua infrastructuur meer mogelijkheden dan ons land, zijn er nog veel gronden beschikbaar en is er veel meer flexibiliteit op de arbeidsmarkt. Dat is onder meer belangrijk voor logistieke spelers. Die moeten immers niet enkel oog hebben voor de huur/m², maar evengoed voor de arbeid die in die magazijnen wordt ingezet en de flexibiliteit met betrekking tot nachtwerk (e-commerce). Dat verklaart meteen ook waarom Nederland logistiek een belangrijker rol speelt als doorgeefluik naar de rest van Europa dan België dat eerder een lokale rol blijft spelen.

Naast logistiek hebben vastgoedbedrijven ook de Nederlandse markt voor Healthcare ontdekt.

De verklaring is hier eerder technisch van aard en heeft te maken met een veranderde wetgeving, waardoor de markt geliberaliseerd wordt. Private operatoren zoeken daarbij een partner voor het vastgoed. Met 98% van de woonzorgfaciliteiten momenteel nog in handen van stichtingen, biedt zich hier nog veel groeipotentieel aan. En vermits het om een jonge en gefragmenteerde markt gaat, biedt die ook een hoger rendement dan wat op de mature Belgische markt te verdienen is. Het verschil kan gemiddeld goed 1% bedragen en gezien de omvang van de projecten waarover we spreken scheelt dit snel een flinke slok op de borrel. Daar tegenover staat wel een iets groter risico, gezien de beperkte staat van dienst van de meeste operatoren.

Tot slot is er ook nog de retailsector die langzaam maar zeker wordt ontdekt door Belgische vastgoedspelers. Ook hier biedt het hogere rendement opportuniteiten. De Nederlandse retailsector komt langzaam maar zeker de crisis te boven die veel meer dan in ons land door de consumenten werd gevoeld. Dat had onder meer te maken met de manier waarop in Nederland hypotheekleningen worden terugbetaald. Anders dan bij ons wordt in veel gevallen enkel rente betaald tijdens de looptijd van de lening. De terugbetaling van het geleend bedrag wordt uitgesteld tot het einde van de looptijd van het krediet. Door de ontwaarding van de huizen als gevolg van de crisis moest in veel dossiers echter tussentijds al een deel van de som opgehoest worden. En dat hakte in op het beschikbare inkomen. Ondertussen is de Nederlandse residentiële markt en dus ook de consument weer aan de betere hand en bieden zich opnieuw kansen aan voor investeerders. Met name voor de Belgische die op de thuismarkt ook met veel meer concurrentie af te rekenen krijgen om een dossier aan aantrekkelijke voorwaarden binnen te halen.

Bieden zich naast Nederland nog andere wingewesten aan voor Belgische vastgoedbedrijven? Duitsland? Frankrijk?

Duitsland is veruit de grootste markt en biedt zeker op het niveau van woonzorgcentra nog flink wat kansen. Het is het Europese land waar de vergrijzing zich het snelst door zal zetten. Alleen, anders dan in Nederland,

is het een zeer concurrentiële markt en dat weegt op de rendementen. Frankrijk is een ander verhaal. Ook een grote markt, maar net als in België wordt hier met quota gewerkt. Omdat via subsidiering wordt gewerkt is het aantal bedden beperkt. Bovendien is de looptijd van het huurcontract gemiddeld 12 jaar, tegen minstens 27 jaar in België. En dat voor hetzelfde rendement.

Gevraagd naar de favorieten binnen de Belgische vastgoedsector stipt Koen Overlaet-Michiels aan dat door de recente koersstijgingen de waarderingen in de sector flink zijn opgelopen. Toch ziet in hij nog potentieel bij Aedifica en Retail Estates.

	Advies		Koers		Koersdoel	Opwaarts potentieel
Immobel	Opbouwen	€	55.75	€	63.00	13.0%
Intervast Offices & Warehouses	Houden	€	22.73	€	25.50	12.2%
Qrf	Opbouwen	€	25.01	€	28.00	12.0%
Atenor	Houden	€	49.60	€	54.00	8.9%
VGP	Houden	€	65.53	€	71.00	8.3%
Befimmo	Houden	€	53.02	€	55.50	4.7%
Banimmo	Houden	€	4.04	€	4.20	4.0%
Cofinimmo	Houden	€	108.30	€	112.00	3.4%
Retail Estates	Opbouwen	€	80.02	€	82.00	2.5%
Aedifica	Kopen	€	76.70	€	78.00	1.7%
Leaseinvest Real Estate	Houden	€	101.50	€	102.00	0.5%
Care Property Invest	Houden	€	20.40	€	20.50	0.5%
Warehouses De Pauw	Houden	€	92.93	€	90.00	-3.2%
Montea	Houden	€	48.50	€	45.00	-7.2%

(Bron: KBC Securities)

Auteurs: The Front Row

Gerelateerd:



Tom Simonts
Senior Financial Economist
KBC Groep



E-mail:
Tel:
Mobile:

tom.simonts@kbc.be
+32 2 429 37 22
+32 496 57 90 38

Address: KBC Groep
Harvenlaan 2 (GCM)
B 1080 Brussels

Een samenwerking van KBC Groep.
Neem een kijkje op www.kbceconomics.be, www.kbcsecurities.com en www.kbcam.be

In-/Uitschrijven op de mailing lijst van The Front Row?
Stuur een e-mail naar frontrow@kbc.be met vermelding "The Front Row" en/of "Notendop".

Disclaimer

Deze publicatie vormt een algemene duiding van de economische actualiteit en kan niet beschouwd worden als beleggingsadvies of als beleggingsaanbeveling met betrekking tot de beschreven financiële instrumenten, noch wordt er enige beleggingsstrategie voorgesteld. In sommige gevallen kan deze publicatie evenwel verwijzen naar en samenvattingen bevatten van beleggingsaanbevelingen van andere entiteiten van de KBC-groep.

De informatie opgenomen in deze publicatie mag op geen enkele manier gepubliceerd, herschreven of heruitgegeven worden in eender welke vorm. KBC Bank heeft beroep gedaan op de door haar betrouwbaar geachte bronnen voor de informatie opgenomen in deze publicatie. De accurateheid, volledigheid en tijdigheid van de informatie wordt evenwel niet gegarandeerd. Er wordt niet gewaarborgd dat de voorgestelde scenario's, risico's en prognoses de marktverwachtingen weerspiegelen noch dat ze in realiteit tot uiting zullen komen.

KBC Groep NV noch enige andere vennootschap van de KBC-groep (of enige van hun aangestelde) kunnen aansprakelijk gesteld worden voor enige schade, rechtstreeks of onrechtstreeks, die het gevolg is van de toegang tot, de consultatie of het gebruik van de informatie en de gegevens vermeld in deze publicatie of op de websites www.kbcam.be, <http://www.kbcsecurities.be> en www.kbcprivatebanking.be.

KBC Groep NV – onder toezicht van de FSMA – www.kbc.com