

'Een rentestijging zal een psychologisch effect hebben, maar niet op de intrinsieke waarde'

Interview ceo Michel Van Geyte van GVV Leasinvest

DE AFGELOPEN JAREN WAREN druk voor Leasinvest. België en vooral Luxemburg blijven de vaste markt van de Antwerpse GVV (Gereguleerde Vastgoed Vennootschap), maar daarnaast zette ze de stap naar het buitenland, met name Oostenrijk. Verder rondde haar portefeuille de kaap van 1 miljard euro en ging de marktkapitalisatie boven de 500 miljoen. De logistieke panden gingen de deur uit, maar binnen het kantoren- en retailsegment blijft Leasinvest naarstig op zoek naar nieuwe investeringsopportunities en nieuwe projecten ontwikkelen. Ondanks de gespannen vastgoedmarkt waar hoge prijzen de rendementen drukken, blijft de honger om te groeien. De nieuwe ceo Michel Van Geyte kijkt vooruit naar de uitdagingen die hij met Leasinvest wil aanpakken, maar blikt ook terug op het gereden parcours. Te beginnen bij het belangrijk recentste nieuws: de kapitaalverhoging van begin oktober. Die werd aangekondigd net na het bedrijfsbezoek van de VFB aan het Leasinvest-project De Mot in Mechelen.

VFB *Wat was het doel van de kapitaalverhoging?*

VAN GEYTE Het eerste doel was om onze schuldgraad te verlagen. Die lag met 59 procent wat aan de hoge kant. Normaal mikken we op 50 tot 55 procent. De kapitaalverhoging, samen met een aantal verkopen die op til staan en de financiering van een aantal belangrijke projecten zal onze schuldgraad weer naar dat niveau doen terugkeren.

VFB *Hoeveel heeft Leasinvest opgehaald? Hebben alle referentieaandeelhouders ingetekend?*

VAN GEYTE De verhoging is volledig afgerond begin oktober, net op tijd voor de

beursmalaise rond de Italiaanse begrotingsperikelen. We hebben 85 miljoen euro opgehaald. Ackermans & van Haaren heeft voor de volle 100 procent ingetekend en AXA voor de helft. Een andere reden voor de kapitaalverhoging was om de liquiditeit van ons aandeel te verhogen. Onze free float is redelijk laag met 35 procent. We hebben ondertussen een portefeuille van een miljard euro en een marktkapitalisatie van 500 miljoen. Daarmee spelen we in een andere klasse die een hogere liquiditeit vereist. Vooral voor buitenlandse investeerders is dat belangrijk. Op internationa-

men om vers kapitaal op te halen. In het buitenland ligt de schuldraad bij GVV's vaak zelfs lager dan het gemiddelde in België.

VFB *Hoe ziet de schuldspreiding van Leasinvest er precies uit?*

VAN GEYTE Iets meer dan de helft van onze schuld is aan variabele rentes. Verder hebben we nog 11 procent gefinancierd via een obligatie die we volgend jaar zullen hernieuwen. Daarnaast hebben we ook een programma van kortlopend schuld papier. Meer dan 70 procent van onze schuld financiering is ingedekt tegen renteschommelingen.

"Onze kapitaalverhoging is volledig afgerond net voor de beursmalaise. We hebben 85 miljoen euro opgehaald. Ackermans & Van Haaren heeft voor de volle 100 procent ingetekend."

le roadshows komt het lage handelsvolume van ons aandeel vaak naar voren als reden om niet in Leasinvest te investeren. Dan mogen onze projecten nog zo goed zijn, als we niet aan dat criterium voldoen zijn we geen partij voor hen.

VFB *Waarom was jullie schuldraad aan de hoge kant?*

VAN GEYTE De laatste jaren hebben we redelijk wat financiering nodig gehad voor een aantal renovaties zoals de Montoyerstraat 63 en de Meeûsquare (Treesquare) in Brussel. Daarnaast hebben we een aantal nieuwe gebouwen gekocht. Daardoor zitten we al een jaar of twee rond de limiet van onze maximum schuldgraad van 60 procent. Wettelijk mag die 65 procent bedragen, maar de meeste bankconvenanten schrijven 60 procent voor. Na de laatste dividenduitkering was het moment geko-

VFB *Welke mijlpalen heeft Leasinvest de afgelopen jaren behaald?*

VAN GEYTE We hebben Zwitserland gekocht en ondertussen weer verkocht. Met die opbrengst hebben we onze projecten in Oostenrijk gekocht. Een ander groot project was de aankoop van de Tour&Taxis-site in Brussel. Verder hebben we een aantal andere projectontwikkelingen in Brussel succesvol afgerond. Tenslotte hebben we nagenoeg al ons logistiek vastgoed verkocht. Niet omdat we daar niet in geloven, maar het is niet onze strategische keuze om ons hierin te specialiseren.

VFB *Welke uitdagingen ziet u in de retailmarkt waarin Leasinvest actief is?*

VAN GEYTE Wat betreft winkelvastgoed hebben we het geluk voor tien procent aandeelhouder van Retail Estates te zijn. Zij hebben een goed gespreide portefeuille

en beheren die zeer bekwaam. Daar leren we veel van en dat model hebben we op een bescheiden manier gekopieerd naar onze projecten in Oostenrijk. Dat willen we daar verder uitbreiden. Wij denken dat retailparken zoals de onze in Oostenrijk en Luxemburg als winnaar uit de retailslag zullen komen. Die trekken een ander publiek aan dan shoppingcenters of de binnenstad.

VFB *En hoe positioneert Leasinvest zich op de kantorenmarkt?*

VAN GEYTE Daar werkt ons model van sterke dienstverlening en een aanbodmix van flexibele en vaste kantoorruimtes zeer goed. Belangrijk is dat we veelal huurcontracten op lange termijn hebben. Onze site op Tour&Taxis is het kantoorgebouw van de toekomst. Daar heb je alles: woningen, evenementzalen, theater, winkels, een park en een klassieke kantoor-site. Dat is een van onze betere investeringen geweest. Wij hebben er het oude pakhuis van 40.000 vierkante meter aangekocht.

VFB *Welke evoluties verbinden de twee segmenten kantoor en retail?*

VAN GEYTE We zien de enorme impact van de versmachtende mobiliteit op de vastgoedsector in België. De uitdaging is om daar onze weg in te vinden. Winkels en kantoren zullen blijven, alleen in een andere vorm. Daar moeten we het juiste vastgoed voor zien te vinden.

VFB *Is dat de manier waarop Leasinvest zich onderscheidt van de rest, door het juiste vastgoed aan te bieden?*

VAN GEYTE Klanten kiezen ons niet omdat ze per se ons als huurbaas willen. Ze kiezen ons omwille van de gebouwen die wij aanbieden. Wij herontwikkelen graag. Met hoogstaande architectuur en binnenafwerking maken we het verschil. Daar slepen we de hoogste huurprijzen mee uit de brand. Wij moeten het hebben van huurprijzen, niet van verkoopmarges. In Brussel hebben we de allerhoogste huurprijs ooit op de markt gehaald: 330 euro per vierkante meter, dat is ongezien. We gaan voor kwaliteit. Branding gebruiken we wanneer dit meerwaarde kan creëren, zoals voor ons kantoorconcept van de Crescent in Anderlecht, dat we nu ook uitrollen in Mechelen en Gent.

VFB *Wat is de Leasinvest-formule voor succesvolle herontwikkelingen?*

VAN GEYTE Als we een gebouw kopen, kijken we altijd naar de polyvalentie, de locatie, naar alle mogelijkheden voor dat gebouw. In Luxemburg staan we bijvoorbeeld te popelen om enkele gebouwen af te breken omdat we er veel meer mogelijkheden hebben om meerwaarde op de grond te creëren.

VFB *Hoe balanceert Leasinvest tussen inkomsten uit huur en uit meerwaarden?*

VAN GEYTE Ons model is een evenwicht tussen kasstromen uit verhuur en boekhoudkundige meerwaarden op projecten. Die twee zijn wel verbonden. Voor een gebouw waar je veel meerwaarde op haalt, zal je altijd meer huur kunnen vragen. De locatie van onze panden bepaalt onze meerwaardecreatie. Als we die realiseren, krijgen we goede huurders die dan weer voor een gezonde kasstroom zorgen.

VFB *Wat maakt de Luxemburgse vastgoedmarkt zo aantrekkelijk?*

VAN GEYTE Het is een zeer dynamisch land waar de infrastructuur en de veiligheid top zijn. Na New York is het de tweede grootste hub voor fondsenbeheerders, dus heb je er heel veel expats. De Luxemburgse regering zelf probeert heel gericht de draaischijf voor een aantal sectoren te zijn, zoals satellietverbindingen of biotech. Dat geeft een vruchtbare kantorenmarkt waar er een netto-vraag is naar kantoorvastgoed. De retail zit mee in die slipstream. Alleen hebben we een probleem om er uit te breiden omdat de prijzen ongezien hoog zijn. We hebben er al wat opportuniteiten gemist omdat het

“We zien de enorme impact van de versmachtende mobiliteit op de vastgoedsector in België.”

gewoon te duur is.

VFB *Wat is daar uw marktpositie?*

VAN GEYTE Onze Luxemburgse vastgoedportefeuille is goed voor ongeveer 500 miljoen euro. Van genoteerde spelers zijn we er de enige en grootste. Verder zijn er drie grote lokale ontwikkelaars. We hebben er een mooie marktpositie. De uitdaging is om die te behouden.

VFB *Hoe past Oostenrijk in het plaatje van Leasinvest?*



VAN GEYTE Die markt is interessant omdat er geen andere GVV's zitten en omdat het een zeer gestructureerde economie is met een goede infrastructuur. Het is meteen ook een toegangspoort tot Oost-Europa. Mijn stille droom is om via Oostenrijk eventueel de stap naar Oost-Europa te zetten als zich daar een goede kans aandient.

VFB *Welke operationele doelen heeft u voor Leasinvest?*

VAN GEYTE De grootste uitdaging is om ons team te versterken met mensen die nieuwe projecten vinden en binnenhalen. Administratief kunnen we nog efficiëntiewinst boeken, waardoor onze mensen beter kunnen focussen op de kern van ons zakenmodel. De GVV-regels reiken ons een strak keurslijf aan, wat nodig en handig is. Dat moeten we aangrijpen om ons toe te leggen op de razendsnelle veranderingen in onze markten en daar goede oplossingen en antwoorden voor te vinden.

VFB *Wat verwacht u dat de rente zal doen en welke impact zal dat hebben op Leasinvest?*

VAN GEYTE Wij verwachten niet dat de rente fel zal stijgen, daar zijn te veel begrotingstekorten voor. We zullen moeten wennen aan een lage rente, waardoor de vastgoedprijzen waarschijnlijk hoog zullen blijven. Dat is goed nieuws voor de waarde van onze gebouwen en onze

activa. In Nederland verkoopt men zelfs logistieke panden met 4,3 procent rendement, dat is nooit gezien. Vroeger was dat 10 procent.

VFB *Ziet u de rentestijging in de VS niet overwaaien naar Europa?*

VAN GEYTE Dat kan, maar zelfs al zou de rente hier stijgen, of zelfs verdubbelen, dan is dat nog geen ramp. De korte termijnrente bedraagt slechts 90 basispunten. Zelfs een verdubbeling zou geen drama zijn. Vastgoed financieren aan minder dan 2 procent blijft interessant. Een rentestijging zal wel een psychologisch effect hebben, ook op de GVV-koersen. Maar dat zal puur psychologisch zijn, want de intrinsieke waarde van het onderliggend vastgoed zal blijven. Een rentestijging zal geen effect hebben op de vastgoedwaarde zelf.

VFB *Hoe ziet u de vastgoedmarkt evolueren de komende jaren?*

VAN GEYTE De markt blijft gespannen. Residentieel vastgoed van particulieren blijft ongekend stijgen in prijs. Mensen zijn tevreden met een huurrendement van 1 tot 2 procent, dat is geen gezonde situatie. In het beursgenoteerd vastgoed zie ik niet onmiddellijk ongelukken gebeuren. Als de rente

stijgt, zullen de koersen wel wat dalen, maar zoals ik al zei zal dat eerder een psychologisch gegeven zijn. Zolang de intrinsieke waarde van die portefeuilles correct zijn, zie ik weinig ongelukken bij GVV's gebeuren.

De algemene dynamiek in de professionele vastgoedmarkt is wel positief. Er is veel meer kennis en kunde, waardoor de projecten duurzamer, mooier en beter zijn. Dat heeft ook een positieve weerslag op de vernieuwing van onze steden. Het enige minpunt is dat de lage rente voor hoge prijzen heeft gezorgd. Als de rente stijgt, dreigt er een prijscorrectie voor de minder kwalitatieve vastgoedprojecten.

VFB *Waar wilt u met Leasinvest de komende jaren naartoe?*

VAN GEYTE Wij willen blijven groeien. Verder willen we onze portefeuille qua huurders even stabiel en standvastig houden als de afgelopen tien jaar. Een portefeuille waarbij we niet wakker moeten liggen als er eens een huurder vertrekt. De kwaliteit van onze locaties is daar cruciaal voor. Verder moeten we de kaart van duurzaamheid trekken. De energieverlindende gebouwen moeten eruit, en gebouwen met een lagere capex en hogere duurzaamheid

moeten in de plaats komen. Verder moeten we in Oostenrijk en Luxemburg blijven uitbreiden. Binnen een jaar of drie zou ik graag een portefeuille van 1,5 miljard euro hebben. Op langere termijn wil ik richting 2 miljard euro gaan.



Jef Poortmans
Free lance journalist

INTERVIEW OKTOBER 2018



ASIT biotech krijgt de prijs voor het beste deugdelijk bestuur in de biofarmaceutische sector in België van 2018

Elk jaar bekroont het magazine CFI.co de beste praktijken die wereldwijd te vinden zijn. ASIT heeft aangetoond dat het zijn governance kan aanpassen aan de behoeften en ontwikkeling van de onderneming en de juiste balans kan vinden tussen het zakelijke en het academische aspect, evenals de balans tussen kader- en niet-kaderleden.

ASIT biotech (EURONEXT: ISIN BE0974289218) is een Belgisch biofarmaceutisch bedrijf in de klinische fase dat zich richt op de ontwikkeling en toekomstige commercialisering van een reeks baanbrekende immunotherapieproducten voor de behandeling van allergieën.



Meer informatie vindt u op www.asitbiotech.com