

‘De residentiële huurmarkt zal nog fors groeien’



René De Witte
Journalist VFB

Gesprek met Sophie Lambrighs (ceo) van Home Invest Belgium

Ons land telt niet zoveel vrouwen aan het hoofd van een beursgenoteerd bedrijf. Sophie Lambrighs, amper 44 jaar, is een van hen. Ze haalde aan de ULB een mastertitel burgerlijke bouwkunde en een executive master's degree in management. Ze begon haar carrière in de bouwsector en beet zich dan bij Axa Belgium helemaal vast in de vastgoedwereld. En zie, nu staat ze sinds zowat een jaar aan het hoofd van Home Invest Belgium (HIB), een van de gereguleerde vastgoedvennootschappen (GVV) op Euronext. HIB is zeker niet de grootste, maar is wel uniek in zijn soort want legt zich – zoals de naam zegt – volledig toe op het residentiële vastgoed. Het leeuwendeel (71,30 %) van de portefeuille van 3,46 miljoen euro bestaat uit niet-bemeubelde appartementen. Retail is goed voor net geen 15 procent. Het gaat dan om winkels op het gelijkvloers van de appartementsgebouwen. Kleine aandelen gaan naar bemeubelde appartementen (6 %), kantoren (3,50 %), huizen (2,7 %) en rusthuizen (1,8 %).

“In Vlaanderen zijn appartementsgebouwen zonder mede-eigendomschap moeilijk te vinden.”

‘Vindt u?’ kijkt Sophie Lambrighs een beetje verbaasd op als wij opmerken dat er in de financieel-economische pers eigenlijk niet zoveel over HIB valt te lezen.

Dat vinden we inderdaad. Als er een bedrijf de vinger op de pols van de appartementsmarkt heeft, dan HIB wel en dus verdient het wat meer aandacht. HIB bezit 1500 appartementen die het zoveel mogelijk intern beheert. Als het moet wordt nu en dan een beroep gedaan op immokantoren. Idem voor de verkoop. Een belangrijke recente activiteit is het zelf ontwikkelen van woonblokken. Dat gebeurt, onder meer, door het omvormen van kantoren of (semi-)industriële sites tot appartementsgebouwen.

Vlaanderen

VFB Wat met de taken van de syndicus in de appartementen? Doet HIB ook dat grotendeels zelf.

Sophie Lambrighs Een syndicus komt tussen bij mede-eigendomschap, maar aangezien wij meestal voor honderd procent eigenaar zijn, komt er geen syndicus aan te pas. Wat wij

wel hebben ingesourced, zijn de taken die de syndicus zou doen voor huurders. Als er een gebouw is met andere eigenaars, zullen we zeker niet zelf als syndicus optreden.

VFB 1500 appartementen, het is niet niets. Met hoeveel mensen beheert HIB die?

Sophie Lambrighs We hebben twaalf mensen voor het beheer waarvan zes property managers en vier administratieve krachten.

VFB Van de portefeuille zit 69 % in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 19 % in Wallonië en slechts 12 % in Vlaanderen. Komt dat omdat in Vlaanderen liefst 75 % van de bewoners van een wooneenheid ook eigenaar is, en er daar dus minder opportuniteiten zijn?

Sophie Lambrighs Het aandeel is nu in Wallonië bijna hetzelfde als in Vlaanderen. In Brussel is het circa 40 %. Die verhoudingen in onze portefeuille hebben te maken met het feit dat wij in Brussel zijn begonnen, toen zowat de enige echte huurmarkt. Toen kon HIB voor een bedrag van 30 miljoen euro in Louvain-La-Neuve een overname doen en steeg het aandeel van Wallonië in één klap hoger. Misschien moet ik ook nog vermelden dat HIB in het begin vooral Franstalig was gepercipieerd.

VFB Met nu een perfect tweetalige aan het hoofd. En HIB heeft ambities in Vlaanderen. Maar daar betekent de groep nog niet veel.

Sophie Lambrighs Wij zijn bijvoorbeeld niet in Antwerpen aanwezig, wat eigenlijk abnormaal is, maar wel verklaarbaar. De verhouding tussen de huurprijzen en aankoopprijzen ligt daar niet goed en bijgevolg zijn de rendementen er niet gunstig. De huurprijzen zijn veel lager dan in Brussel. Er zijn daar bijvoorbeeld geen expats. In Gent zijn we wel eigenaar boven shopping Gent-Zuid. Het is niet gemakkelijk om in Vlaanderen bestaande appartementsgebouwen te vinden die verhuurd zijn en waar er geen mede-eigendomschap is.

VFB Tenzij HIB meteen een heleboel appartementen kan kopen, zoals in het Livingstone I-gebouw in het hart van de Europese wijk in Brussel.

Sophie Lambrighs Daar hebben wij 38 van de 122 appartementen gekocht van Cordeel, de eigenaar van het gebouw, en Cofinimmo, eigenaar van de grond. Daar zijn we de belangrijkste mede-eigenaar.



Groeimarkt

VFB *We hebben het opnieuw over Brussel. Blijkbaar ligt de hoofdfocus daar.*

Sophie Lambrighs Dat is het gewoon door de praktijk. De meeste ontwikkelingsmogelijkheden, namelijk het omvormen van kantoren tot wooneenheden, liggen in Brussel. Overigens mag u Brussel niet zien als één markt. Het is een markt van negentien gemeenten met onderling soms hele grote verschillen. Die markten evolueren enorm en daarom proberen wij een breed gamma te hebben. Zo hebben wij naast Livingstone I, sinds dit jaar ook zestien high-end eenheden op het Troonplein naast het koninklijk paleis en 123 studentenstudio's in het gebouw The Link in Oudergem. We zoeken dus diversificatie.

VFB *Om bij Brussel te blijven. De bevolking zou daar tegen 2060 met 315.000 personen stijgen. Het is de groeimarkt bij uitstek.*

“De meeste ontwikkelingsmogelijkheden liggen in Brussel.”

Sophie Lambrighs Absoluut. Die stijging zal er zijn. Maar er is een tweede fenomeen, namelijk de daling van de omvang van de gezinnen. We zitten nu aan gemiddeld 2,25 personen per gezin, maar dat cijfer zal nog dalen. Het aantal gezinnen zal nog sneller groeien dan het aantal personen en dus zal ook de vraag naar het residentiële nog sneller groeien dan het aantal bewoners. Dat fenomeen zien wij trouwens ook in andere grote steden.

VFB *Een bijzonder ontwikkelingsproject van HIB is Ariane in Sint-Lambrechts-Woluwe met 166 appartementen, een gemeenschappelijke feestzaal, moestuin en appartementen die voor een week of korter kunnen gehuurd worden. Wordt dat een nieuwe manier van wonen: dezelfde wasmachines delen in een appartementsgebouw?*

Sophie Lambrighs In kantoren ziet men ook steeds meer hoe gemeenschappelijk diensten aan de werknemers worden aangeboden. Wij geloven dat hetzelfde zal gebeuren in appartementsgebouwen. Niet iedereen heeft het geld om een groot appartement te kopen. Wie in Ariane iemand op bezoek heeft en die een paar dagen te slapen wil leggen, kan voor enkele dagen een appartement huren. De huurder hoeft dus geen extra slaapkamer te hebben en kan zich dus tevreden stellen met een kleinere woonoppervlakte. Wie een feest wil organiseren, kan op de bovenste verdieping de feestzaal huren. Niet iedereen hoeft een wasmachine te hebben. Er staan er ter beschikking op het gelijkvloers. Ik denk dat het een nieuwe trend wordt. De vraag is alleen hoe snel die markt zal evolueren.

VFB Ariane zal pas in het voorjaar 2016 worden opgeleverd. Het succes moet nog bewezen worden.

Sophie Lambrighs Ik heb er het volste vertrouwen in dat wij 166 gezinnen zullen vinden. Er is een belangrijke maatschappelijke evolutie bezig waarbij bezit minder belangrijk wordt dan het gebruik van een goed. Ik zie ook niet waarom de principes in service flats niet zouden veralgemeend worden.

VFB Drukken de gemeenschappelijke ruimtes niet op het rendement van een dergelijk gebouw?

Sophie Lambrighs Hier niet. Het ging om een stijf

gebouw. We moesten ofwel heel diepe appartementen bouwen, ofwel een tussengang voorzien en met kleinere eenheden werken. Die kleinere eenheden leveren een hoger rendement op. En zo kunnen we de gemeenschappelijke delen financieren aan een zerokost.

Staatshervormingen

VFB Sinds de zesde staatshervorming is de regelgeving voor het residentieel vastgoed nog meer

verschillend geworden van gewest tot gewest. Bij HIB moet men er een punthoofd van krijgen.

Sophie Lambrighs Het wordt moeilijker en moeilijker. Er waren al verschillen op het vlak van energie- en milieunormen, nu is daar de fiscaliteit bijgekomen. Ook de huurwet is geregionaliseerd. Veranderingen zijn er nog niet, maar men is er wel mee bezig. De huidige wet is volgens mij heel evenwichtig. Hopelijk verandert er niet veel en



“Waarom zouden de principes van serviceflats niet veralgemeend worden naar appartementen?”

gebeuren de wijzigingen op gecoördineerde wijze.

VFB In Vlaanderen is de oude woonbonus afgeschaft. Specialisten zeggen dat die de woningprijzen in het verleden de hoogte heeft ingejaagd. Maar de afschaffing vertaalt zich nog niet in een verlaging. De banken doen moeilijker dan vroeger. Kandidaat-kopers moeten langer sparen en blijven langer op de huurmarkt. Dat moet goed nieuws zijn voor HIB.

Sophie Lambrighs (lacht) Dat er minder kopers zouden zijn, hebben we nog niet gemerkt omdat de rente nog verder is gedaald. Maar het is waar dat als de curve zou gaan stijgen, jongeren langer op de huurmarkt zullen blijven in afwachting dat ze kunnen sparen. Het gaat om mensen die werken. Dat zijn goede kandidaten voor ons, mensen met het goede profiel.

VFB HIB wil jaarlijks zijn portefeuille met 150 appartementen zien groeien. Is dat het doel?

Sophie Lambrighs Ja. Dit jaar zitten wij aan 140, in 2016 komen we met Ariane aan 160. In 2017 komen er met het project Marcel Thiry 204C in Woluwe-Sint-Lambrechts 95 bij. Afhankelijk van de vergunningen zouden het er 40 plus 100 moeten zijn in 2018.

Arbitrage

VFB Om die groei te financieren doet HIB aan zogenaamde arbitrage, zeg maar dat het appartementen verkoopt. Hoeveel?

Sophie Lambrighs De verkoop ligt vast op ongeveer 4 procent van de portefeuille van het jaar voordien. De arbitrage betekent dat er bij de verkoop voldoende meerwaarde moet zijn om te kunnen herinvesteren. En om ook een hoger dividend te betalen.

VFB Precies. HIB betaalt sinds zijn beursgang zestien jaar geleden telkens een hoger dividend.

Sophie Lambrighs Het courante, uitbetaalbare resultaat ligt in het residentieel wat lager dan in de andere vastgoedsectoren. En dus zijn die meerwaarden nodig.

VFB HIB keert 88 % van zijn courante winst uit. Is dat niet erg veel?

Sophie Lambrighs Is dat veel? We zitten gemiddeld aan 90 procent en zijn ervan overtuigd dat we dat zullen kunnen blijven doen. Dat is allicht de reden waarom onze aandeelhouders ons zo trouw zijn.

VFB Verscheidene gvv's hebben bijgetankt op de beurs. Hebben jullie plannen?

Kerngegevens per 30 september 2015

Balans

Reële waarde van de vastgoedbeleggingen: 345,8 miljoen euro, een stijging met 9,3 % tegenover 316,5 miljoen op 31 december 2014.
Totale waarde van het eigen vermogen: 205,6 miljoen euro tegenover 208,2 miljoen.
Netto-inventariswaarde per aandeel: 65,31 euro tegenover 66,15 euro.
Schuldgraad: 39,82 % tegenover 34,33 %.

Resultaten

Netto huurresultaat; 13,05 miljoen euro tegenover 14,26 miljoen op 31 september 2014.
Netto resultaat: 8,87 miljoen euro tegenover 9,28 miljoen.
Uitkeerbaar resultaat: 8,35 miljoen euro tegenover 10,46 miljoen euro.
Uitkeerbaar resultaat per aandeel: 2,65 euro tegenover 3,39.

Sophie Lambrighs We hebben vorig jaar probleemloos een obligatielening geplaatst bij institutionele beleggers, hebben een schuldgraad van net geen 40 procent, kunnen nog tot 75 miljoen euro aan kredieten opnemen voor dat we aan 50 % komen. Zo lang die 75 miljoen euro niet op is en de rente laag blijft, gaan we niet naar de markt.

VFB *HIB heeft zijn bankschulden trouwens kunnen herschikken.*

Sophie Lambrighs Om aan tachtigprocent residentieel in onze portefeuille te komen, hebben we eind 2014 een hotel en kantoor verkocht. We hadden veel cash, ongebruikte kredieten en te veel dekkingsinstrumenten. In april hebben we een venster gebruikt om onze dekkingsinstrumenten te herstructuren, en dit zonder kosten. En onze financieringskosten gingen lager.

VFB *Wat we nochtans lezen is dat de banken niet bepaald soepel zijn.*

Sophie Lambrighs Naar ons toe zijn ze altijd heel soepel geweest. Ik ben hier een jaar.

“De huidige huurwet is evenwichtig. Hopelijk veranderen de gewesten er niet teveel aan.”

Het zijn eerder de banken die naar ons toestappen, dan omgekeerd.

VFB *Aan welk rendement koopt HIB vandaag een gebouw? Is er een groot verschil tussen de secundaire markt en nieuwbouw.*

Sophie Lambrighs In het secundaire ligt het tussen de 5,25 en 6,5 procent, afhankelijk van de staat, de ligging, de kwaliteit, de huurprijzen. Bij eigen ontwikkelingen zitten we aan 6 procent, en liefst meer. Om nieuwbouw te kunnen kopen van een promotor zouden we moeten zakken naar 3,5 tot 4 procent.

Eigen ontwikkelingen

VFB *Een aantal van de projecten behelst het omvormen van kantoor- tot appartementsge-*

bouwen. Er zijn allicht heel wat opportuniteiten op dat vlak.

Sophie Lambrighs (knikt) Eigen ontwikkelingen zijn ook nog eens interessant omdat we dan duurzaam kunnen bouwen. In het begin is het misschien duurder, maar op termijn komt het goedkoper uit. Wij kijken naar de lange termijn. In eigen projecten kunnen we ook compacter bouwen.

VFB *Hoezo?*

Sophie Lambrighs Er is een groot verschil tussen een koop- en een huurappartement. Een koper kijkt naast de ligging en zijn budget, naar de oppervlakte en hoeveel hij betaalt per vierkante meter. Een huurder staat niet zo stil bij zijn huurprijs per vierkante meter.

VFB *De prijs van een nieuw gebouw begint in Brussel aan 3.000 tot 3300 euro per vierkante meter. Wat bij jullie projecten?*

Sophie Lambrighs Die prijzen zijn exclusief btw. Omdat wij de marges van de promotor niet moeten betalen, kunnen wij 10 tot 15 procent goedkoper bouwen. En als eigenaar

Wij vinden de netten uit voor de energiestromen van morgen

Naast klassieke energiebronnen komen nieuwe bronnen aan het licht. Zon, zee en wind bieden eindeloze mogelijkheden. Maar ze vormen ook grote uitdagingen, die wij dag na dag vol overgave aangaan. Want als internationale speler in het transport van elektriciteit, creëert de Elia groep de energienetten van de toekomst.

betalen we ook maar 6 procent btw in bepaalde gevallen.

VFB *HIB heeft een leegstand van doorgaans circa 5 procent. Die lage leegstand zou te maken hebben met het feit dat drie op de vier van juli huurders een huur van minder dan 1.000 euro per maand betalen. Dat is het meest interessante segment.*

zitten van 3,5 tot 4 procent. Wij hebben geen hypothecaire kredieten, hé, maar bankkredieten. Een particulier kan goedkoper lenen dan wij.

VFB *Ondervindt HIB veel concurrentie van institutionele investeerders, onder meer uit Azië? Met de lage rente is vastgoed voor hen een begerde belegging.*

VFB *De aandeelhouders zullen dankbaar zijn. Om te genieten van het verlaagde tarief moest wel 80 procent van de portefeuille van HIB uit residentieel bestaan. Die verplichting valt nu weg. Verandert dat de strategie van HIB?*

Sophie Lambrighs Neen, onze strategie blijft onveranderd. Ons DNA is het residentieel. Dat die verplichting wegvalt, biedt wel enorme opportuniteiten. In 2014 zijn er dossiers geweest die we niet konden bekijken omdat het om kantoren of semi-industriële panden ging die we niet konden kopen om niet onder die grens van 80 procent te vallen. Het was nochtans telkens de bedoeling om die om te vormen tot residentieel. Nu kunnen we veel sneller in operaties stappen.

VFB *De portefeuille van HIB steeg tegenover eind 2014 naar vandaag zowat 350 miljoen euro. Wanneer wordt de kaap van het half miljard gerond?*

Sophie Lambrighs (lacht) Dat is een moeilijke. U moet vooreerst weten dat rentabiliteit altijd belangrijker is geweest dan groei. De groei is trager geweest dan verwacht, maar met de nieuwe ontwikkelingen zal het weer sneller gaan. Begin 2016 zitten we allicht aan 400 miljoen euro. Wij zijn de grootste in België, maar zullen hier nooit aan 3 miljard komen. Onmogelijk! Maar we zullen wel steeds meer schaalvoordelen hebben.

VFB *Goed ontweken. Wanneer de kaap?*

Sophie Lambrighs (lacht) Zeker voor 2020.

VFB *Plannen in het buitenland?*

Sophie Lambrighs Tot nu toe niet. Wij zijn nu bezig onze IT volledig aan het aanpassen aan de lokale wetgevingen. Het buitenland is zeker geen prioriteit. Het beheer moet je echt lokaal doen.



“We kunnen nu sneller in operaties stappen.”

Sophie Lambrighs Klopt. Het is een segment met een enorme vraag. Hier zit ook de grootste bevolkingsgroei. We hebben jaarlijks zowat 250 vernieuwingen van huurcontracten en toch staan de meeste appartementen zelfs geen dag leeg na een opzegging. Er is alleen een leegstand als er een opfrissing moet gebeuren.

VFB *In Trends zei u dat de prijzen op de verkoopmarkt hoog zijn en de vraag groot omdat er veel particulieren willen of kunnen kopen. Ze kopen 'met hun hart', eerder dan te kijken naar het rendement. 'Dat betekent dat wij minder competitief zijn als koper van bestaande gebouwen. Wat bedoelde u?*

Sophie Lambrighs Een eigenaar kan overwegen om een gebouw of een aantal appartementen aan ons te verkopen, maar voor hem is het veel interessanter apart te verkopen aan particulieren die aan 1,5 procent willen kopen. Dat sluit ons uit, alleen nog maar door het feit dat wij aan financieringskosten

Sophie Lambrighs Neen. We zijn in het residentieel de enige institutionele speler. AG heeft gezegd dat ze het zouden doen, maar voorlopig zie ik niets.

VFB *En Family Offices? In ons vorig nummer vertelt de ceo van Retail Estates dat heel wat families hun geld repatriëren naar ons land en investeren in solitaire winkels.*

Ziet u de dit fenomeen ook opduiken in het residentieel?

Sophie Lambrighs Die zijn inderdaad bezig, maar er zijn weinig producten, zeker in Brussel. In Nederland heb je wel heel wat dat in blok wordt verkocht.

Strategie

VFB *De roerende voorheffing op jullie dividend gaat straks van 15 naar 27 procent.*

Sophie Lambrighs U zult lezen dat wij dit jaar een interim dividend betalen van 3,75 procent, min dus de roerende voorheffing van 15 procent.