

Koten, kmo-units of retail: welk type vastgoed is de investering waard?

Niet alleen huizen of appartementen behoren tot de mogelijkheden van de vastgoedinvesteerder. Ook studentenkoten, hotelkamers en winkelruimten komen in aanmerking. Waar zitten de kansen op een goed rendement en wat zijn de risico's?



‘Een studentenkot blijft een aantrekkelijke investering, misschien nog meer als je eigen kind het kot zal gebruiken.’

Céline Janssens, partner bij vastgoedadviesbureau Stadim

‘Er zijn veel parameters die het succes van een investering bepalen, bijvoorbeeld de locatie of de huursituatie’, zegt Céline Janssens, partner bij vastgoedadviesbureau Stadim. Maar even bepalend zijn het beleid van de banken, de inflatie en de langetermijnrente. Die stond vorig jaar op het hoogste punt in tien jaar. ‘De druk op de investeringsactiviteit neemt daardoor toe. Ook duurzaamheid wordt belangrijker. Hoe duurzamer het gebouw, hoe minder risico op leegstand en hoe meer kans op een hogere huur en een vlottere verkoop.’ Veel hangt af van het ogenblik waarop de ECB de rente verlaagt waardoor de institutionele beleggers weer in actie komen en de motor aanslaat. De extreem lage rentevoeten en hoge investeringsvolumes van de voorbije jaren komen niet snel terug, denkt Janssens. ‘Maar de grootste waardedalingen zijn ook achter de rug. Ons land is een blijft een vrij stabiele vastgoedmarkt.’



1. Studentenvastgoed

De vraag naar koten blijft groter dan het aanbod. ‘De huurprijzen hebben de inflatiesprong feilloos gevolgd. Het blijft een aantrekkelijke investering, misschien nog meer als je eigen kind het kot zal gebruiken. Voor een kwalitatief grootschalig studentencomplex in een van de topvijfsteden ligt de brutoyield bij aanvang rond de 4,5 tot 6 procent. Voor een individueel kot is dat 4 procent of lager.’

Koten verhuren is over het algemeen arbeidsintensief, met kortetermijncontracten. ‘De aandacht voor welzijn is toegenomen: veel studenten verwachten een tv-kamer, een studiezaal, een fitness. Gemeubileerde kamers zijn meest in trek. Ook in duurzaamheidseisen moet je kunnen meegaan.’

'Bovendien moet je waken over mede-eigendom en concurrentie tussen de verschillende units in een gebouw. Wil je bijvoorbeeld investeren in het algemene gedeelte en één eigenaar wil niet mee, dan zit je snel geblokkeerd. Zonder goede afspraken riskeer je te moeten verkopen omdat het gebouw in zijn geheel achteruitgaat.'



2. Hotelvastgoed

Potentiële investeerders overwegen steeds vaker een individuele hotelkamer te kopen. 'Voor mensen zonder veel ervaring lijkt het een aantrekkelijke optie: de investering is beperkt en het gegarandeerde rendement ziet er de eerste jaren mooi uit.'

Toch plus je zo'n investering best goed uit voor je eraan begint. 'Wat is het effectief rendement eens je gegarandeerd rendement wegvalt? Krijg je rendement voor puur die kamer of op basis van de algemene bezettingsgraad van het hotel? Je hangt enorm af van de exploitant. Het gaat vaak om langetermijncontracten, en als eigenaar van één kamer heb je niets in de pap te brokken over de exploitatie.'

Wie in de sector wil investeren, kan misschien beter naar een fonds kijken. 'Zo'n fonds heeft voldoende gewicht om impact te hebben op de exploitant.' Toch zelf in een hotelkamer investeren? 'Let dan in elk geval op de locatie, bekijk of de infrastructuur kwalitatief is en de exploitant solvabel. Laat je niet alleen leiden door bruto rendement. Op toplocaties is dat misschien lager, maar heb je wel een hoger nettorendement.'



3. Retail

Corona versnelde de trend naar online shoppen. 'Retail in de stad werd toen veel harder afgestraft dan andere types vastgoed', zegt Janssens. 'Daarom kijken investeerders nu meer naar investeringen met een gemengde bestemming, zoals retail met kantoren of woningen.'



© Gettyimages

Steeds meer particulieren tonen interesse om KMO-units te kopen en te verhuren.

Ondertussen zien shoppingcentra en winkelstraten weer meer bezoekers. 'Maar het middensegment heeft het nog moeilijk. Er zitten nog faillissementen aan te komen. De baanwinkels blijven het wel behoorlijk doen.' 2023 kende een hogere take-up dan 2022. Dit jaar werd er voorlopig weer minder geïnvesteerd, vooral doordat institutionele investeerders de kat uit de boom kijken. Mogelijk komt er nog een inhaalbeweging.

Belangrijk voor wie in retail investeert: let erop dat de uitbater van de winkel ook online mee is. 'Als je binnen de stad op een toplocatie koopt, zit je nog altijd met een stabiel product. De huur was lange tijd erg hoog op zulke locaties. Hou er rekening mee dat winkels nu meer kosten hebben door e-commerce en marketing. Met een faire huurprijs en correct rendement heb je nog altijd een degelijke investering.'



4. Kmo-units

Een kmo-unit is een relatief laagdrempelige investering, met vrij eenvoudige verhuur en beperkt beheer. 'De vraag is hoog, en door de grondscarste en regelgeving is het aanbod beperkt. België is een kmo-land, het doelpubliek voor zulke units zit verspreid en is breed: kleine zelfstandigen, logistieke bedrijven, start-ups, ruimtes voor workshops, ... De vraag is bovendien betrouwbaar: minder seizoensgebonden en cyclisch, meer resistent tegen economische terugval. De jongste jaren zien we, onder andere door e-commerce, een sterke stijging in de huur- en verkoopprijzen.'

Het resultaat: weinig leegstand en goede rendementen. 'Er worden vol vertrouwen units neergezet. Daar waar het mag, zien we dat bestaande logistieke gebouwen opgesplitst worden tot kmo.'

Steeds meer particulieren tonen interesse om zulke units te kopen en te verhuren. 'Toch zien we dat dit soort vastgoed nog altijd het vaakst voor eigen gebruik gekocht wordt.'