

COVID-19 zorgt voor verschuivingen in alle takken van vastgoed

We kunnen er niet omheen dat de uitbraak van COVID-19 de wereld danig op zijn kop heeft gezet. Uiteraard ontsnapt ook de sector van het investeringsvastgoed niet aan de gevolgen. De opgelegde maatregelen zorgden in haast alle takken van het vastgoed voor een grote verschuiving. Wat moet u als potentieel investeerder hierover weten? We gingen te rade bij schattings- en onderzoeksbureau Stadim, dat de situatie voor, tijdens en na het hoogtepunt van de crisis nauwgezet in de gaten heeft gehouden.



Woningen met een tuin zijn erg geëerd, zeker ook door gezinnen met jonge kindjes.

"In tegenstelling tot wat misschien wordt gedacht, geeft de algemene trend geen significante daling aan in elk type vastgoed", zegt Pieter Staelens, vastgoedschatteur en adviseur bij Stadim. "Het is wel zo dat er zich een aantal belangrijke verschuivingen hebben voorgedaan."

RESIDENTIËLE MARKT tuin of terras een must

Voor al in de residentiële markt worden er nu ook meer andere types van vastgoed gekocht dan voor de coronacrisis het geval was.

"De eerste opmerkelijke tendens in de residentiële markt, is de toegenomen vraag naar grondgebonden woningen", zegt Céline Janssens, partner bij Stadim. "Voor al in de eerste en tweede kroon rondom grootsteden als Antwerpen, Gent en Brussel, wordt er druk gezocht naar huizen met een tuintje of gelijkvloerse appartementen. Logisch, want als de lockdown en het verplichte thuiswerk iets hebben duidelijk gemaakt, is het toch de behoefte aan een beetje eigen ruimte

in de buitenlucht."

"Opmerkelijk daarbij is wel dat deze gestegen vraag niet ten koste gaat van de belangstelling voor bijvoorbeeld compacte appartementen in de stadscentra", aldus nog Janssens. "Beide types worden door kopers beschouwd als een opportuniteit. Je ziet nu dat investeringen in vastgoed verkozen worden boven andere beleggingen. De lage rente op spaarproducten, de onzekerheid op de beurzen en de wankel economische vooruitzichten door het aanhoudende coronagevaar, zijn daar niet vreemd aan. De extra vraag naar investeringsproducten in het vastgoed is dus complementair aan het vroegere niveau en betreft diverse types van woningen."

En wat met het luxesegment van de woningmarkt? "Ook daar is er geen gevoelige vermindering van de belangstelling", stelt Pieter Staelens. "We zien dat vermogende particulieren interesse hebben in duurder woningen als tweede verblijf, aan de Kust en in de Ardennen, en dit als alternatief voor buitenlands vastgoed.

Daarnaast wordt er ook fors geïnvesteerd in de eigen woning, met een zwembad, garden office, bijgebouw of nieuwe keuken. De waarde van dit vastgoed blijft zo stabiel."

RETAILVASTGOED huurders grijpen de macht

"Binnen het aanbod aan retailvastgoed zijn er grote verschillen", weet Pieter Staelens. "Shoppingcentra, supermarkten, baanwinkels of modeboetieks: ze zijn allemaal op een andere manier met de crisis moeten omgaan, en hebben afhankelijk van hun gamma, veel meer of minder verkocht dan voorheen. Het fashion-segment heeft bijvoorbeeld door de toegenomen e-commerce forse klappen gekregen, wat in coronatijden nog werd versneld. Die tendens geldt voor alle winkels die het moeten hebben van funshoppes. Zo krijg je veel leegstand in winkelgebieden waar dit aanbod sterk vertegenwoordigd is. De topwinkelstraten moeten grote verliezen slikken en de markthuurler zal hier een enorme daling kennen. Je merkt dat er zich stilaan pop-ups en andere functies als yoga-studio's of fitnesscen-

tra als alternatief voor de leegstaande winkelpanden aandienen. Zo hebben de verhuurders toch nog een beetje inkomsten. Maar je merkt duidelijk dat eigenaars in kernwinkelgebieden de macht kwijt zijn en die macht naar de huurders is verschoven. Een beweging die al langer aan de gang was, maar door corona nog werd versterkt. Vandaar dat investeerders in retailvastgoed hun portefeuille best segmenteren en bijvoorbeeld panden erbij nemen die geschikt zijn voor baanwinkels, gespecialiseerde voedingswinkels, doe-het-zelfzaken of tuincentra, waar de huidige crisis minder vat op heeft gehad."

LOGISTIEK VASTGOED kmo-units presteren zeer goed

Céline Janssens: "De vraag naar logistieke oppervlakte neemt toe en verhuurwaardes stijgen zelfs licht. Er is haast geen leegstand en er worden veel contracten voor langere termijn afgesloten. Ook het semi-industrieel segment en de kmo-units presteren zeer goed. Ondanks onzekerheid van de vraag in de hieraan gelinkte economische sectoren zoals de bouw, blijven deze gebouwen in trek. Veel ontwikkelingen mikken op het segment van deze kmo-units (200 à 500 m²) die erg vlot verkopen, zelfs aan stijgende prijzen. Zelfs meer en meer particulieren kopen een kmo-unit als

investering in plaats van een residentieel project."

KANTOORMARKT fysieke ontmoetingsplaats

Hoe lucratief de investeringen in kantoren en ander bedrijfsvastgoed gaan worden, valt nog af te wachten. "Enerzijds heb je de beweging van het toegenomen thuiswerk, waardoor kan bespaard worden op de oppervlakte van het kantoor", licht Pieter Staelens toe. "Anderzijds beseffen - voornamelijk jongere - werknemers het belang van interactie en sociaal contact, waardoor de fysieke ontmoetingsplaats essentieel blijft, en wordt verwacht dat de gemiddelde werkplek per persoon in oppervlakte zal toenemen. Die dualiteit van de twijfel merk je in de eerder stabiele prijzen. Het vastgoed dat goed scoort zal sowieso moeten tegemoetkomen aan de wensen naar verbondenheid, teamgeest, enz."

Wat met oudere kantoorgebouwen? "Ofwel zeer grondig renoveren, ofwel herbestemmen tot residentiële functies. Overheden zijn vaak geneigd om daaraan mee te werken als dit leegstand vermijdt en de stedelijke omgeving ten goede komt."

ZORGVASTGOED verschil tussen oud en nieuw Door de coronacrisis is er volgens

Stadim waakzaamheid geboden als we naar het rendement van deze investering gaan kijken", waarschuwt Pieter Staelens. "Als de kosten toenemen door vereisten van de zorgverlening, zoals de hogere personeelskosten, zal dat een invloed hebben op de Ebitdar en als gevolg op de huurprijzen. Daardoor zou er mogelijk druk kunnen komen op de investeringswaarde. Ook in dit type van vastgoed merken we een groot verschil tussen de tussen de nieuwe, performante gebouwen met professionele exploitanten waar veel services aan verbonden zijn, en het verouderde vastgoed dat vaak door kleine, individuele spelers in de markt wordt gezet en geëxploiteerd."

UNITS IN MEDE-EIGENDOM kwaliteit beheer bepalende factor

"We merken de laatste jaren een verhoogde belangstelling voor investeringen in units in mede-eigendom, zoals hotelkamers, studentenkoten, serviceflats, parkeerplaatsen, enzo-voort", aldus nog Céline Janssens. "Meer dan ooit hangt het rendement af van de kwaliteit van de exploitatie. Het is dan altijd verstandig om in zee te gaan met verkopers die ook garanties op een goed beheer kunnen voorleggen. Niet zelden zijn dat grotere, gevestigde waarden met een brede financiële basis. Laat het een tip zijn..."



CÉLINE JANSSENS,
PARTNER BIJ STADIM



PIETER STAELENS,
VASTGOEDSCHATTER
EN ADVISEUR
BIJ STADIM

COLOFON: MH Brand Studio is de branded content afdeling van Mediahuis, die samen met commerciële partners verantwoordelijk is voor de inhoud van deze publicatie.

V.U.: Hans De Loore, Katwilgweg 2, 2050 Antwerpen – Product management: Annick Moermans – Productie: MH Brand Studio / Ann Schoofs – Teksten: Kurt Meers – Lay-out: Grafische cel Mediahuis / Caroline Deckers – Beelden: Eigendom van de respectieve merken, tenzij anders vermeld.