

BELEGGEN IN VASTGOED: EEN RENDABEL ALTERNATIEF VOOR HET SPAARBOEKJE

De rente van het spaarboekje is gezakt tot een absoluut basisminimum. Daarom gaan veel mensen op zoek naar een andere manier om rendement te halen uit hun zuurverdiende spaarcenten. Bart Versluys, CEO van Versluys Bouwgroep, legt uit waarom vastgoed het beste alternatief is voor het spaarboekje.





Waarom gaan veel mensen op zoek naar een andere manier om hun spaarcenten te doen opbrengen?

Bart Versluys: "Het spaarboekje bood inderdaad voor veel mensen de voorbije tientallen jaren quasi de enige zekerheid op een vast jaarlijks rendement. De gemiddelde Belg is vrij conservatief, was hiermee tevreden en zocht niet onmiddellijk naar andere alternatieven. Met een huidig spaarrendement van 0,11% en misschien in de nabije toekomst 0% of zelfs een negatieve rente komt heel dit 'spaarboek-concept' nu op losse schroeven te staan. Velen hebben de voorbije 3 maanden op de beurs geëxperimenteerd maar zijn gezien de onstabiele economische situatie en de speculatietaks die de regering begin dit jaar heeft opgelegd, teruggekomen van een kale reis. Mensen zoeken zekerheid en komen eigenlijk tot de vaststelling dat er maar één volwaardig alternatief is, namelijk vastgoed!"

Waarom is investeren in vastgoed een van de betere alternatieven voor het spaarboekje?

"Er zijn 3 belangrijke redenen waarom nu investeren in vastgoed de beste keuze is. Ten eerste, zoals we daarnet aangehaald hebben, verlies je momenteel geld op een spaarboekje, rekening houdend met de inflatie die in veel gevallen groter is dan de spaarrente zelf. Een tweede zeer belangrijke reden: de rente om geld te lenen staat nu historisch laag. Het was nog nooit zo interessant om geld te lenen met de huidige hypothecaire rentevoeten van 2% en lager. De derde reden: vastgoed is en blijft iets tastbaar. Dat is en blijft voor veel mensen een zeer belangrijk gegeven. Studies bewijzen bovendien dat de prijs van vastgoed in België jaar na jaar blijft stijgen en de vraag naar nieuwbouwapartementen de komende jaren enkel nog zal toenemen."

Waarom zal de vraag naar nieuwbouwapartementen blijven toenemen?

"We zitten in België met een zeer verouderd woonpatrimonium. Europees gezien zitten we hier in de staart van het peloton. Door een complexe wetgeving en het uitblijven van een hervorming van de wet op de mede-appartementseigendom hebben we de laatste 20 à 30 jaar een te trage groei van nieuwbouw gekend. Nu zijn we op een punt gekomen dat het voor veel gebouwen te laat is om nog een verantwoordbare renovatiekost te doen. Het verschil met nieuwbouw is in veel gevallen onoverbrugbaar geworden gezien de steeds strengere energie-, toegangs- en veiligheidsnormen. In veel gevallen biedt nieuwbouw de enige logische en rendabele oplossing."

"Daarnaast zijn er nog de maatschappelijke aspecten. Veel jongeren vinden een huis met een tuin te duur of omslachtig en zoeken eerder een comfortabel nieuwbouwapartement. Ook de nieuwe gezinssituaties spelen een rol die je niet mag onderschatten. Tot slot is er nog de demografische groei. Een bevolkingsgroei, aangewakkerd door eventueel immigratiegroei zal immers altijd leiden tot een toenemende vraag naar kwalitatief en betaalbaar vastgoed."

Waar moeten mensen op letten als ze op zoek gaan naar investeringsvastgoed?

"Kwaliteit! Los van je budget, de locatie of het aantal vierkante meters bewoonbare oppervlakte dat je zoekt moet kwaliteit altijd bovenaan het lijstje staan. Elk compromis dat je hierover maakt keert immers als een boemerang terug. Slechte kwaliteit leidt immers tot een lager wooncomfort en bovendien zullen je vaste kosten jaar na jaar toenemen. Daarom mag je los van je beschikbare middelen, nooit een toegeving doen op kwaliteit."

Is het nog mogelijk een meerwaarde te halen bij de verkoop van het investeringsvastgoed of zit het rendement vooral in de huuropbrengsten?

"Beide zijn perfect mogelijk zolang het investeringsvastgoed goed gelegen is en met hoogwaardige materialen kwalitatief is afgewerkt. Neem nu het project Oosteroever in Oostende. Hier bouwen we samen met onze partner BPI een volledig nieuwe stad aan zee. De eerste twee fasen (Baelskaai 12 en Victoria) zijn quasi uitverkocht, fase 3 (Baelskaai 8) zit op 72% en voor fase 4 (Oostkaai 11) kunnen we met de huidige lage rente de verkoop amper nog bijhouden. Klanten weten immers dat dit nieuwe stadsdeel Oosteroever in Oostende nog een enorm groeipotentieel heeft. Een vast huurrendement



van 3% en meer is zeker haalbaar en bovendien is er door de toenemende vraag op deze site een opwaartse prijsdruk die nog jaren zal aanhouden.”

Welke mensen zijn vooral op zoek naar investeringsvastgoed? Ziet u daar bepaalde trends in?

“Tot enkele jaren geleden waren dit vooral de kapitaalcrachtige mensen. Vandaag merken we dat de vraag naar kwalitatief investeringsvastgoed in quasi alle lagen van de bevolking voorkomt. Tweeverdieners, babyboomers en de laatste maanden zelfs een trend van jonge mensen. Meestal wonen die laatste nog thuis en willen ze nog enkele jaren sparen. Maar waar ze vroeger hun spaarcenten op een spaarboekje parkeerden, kiest die groep nu bewust voor een investering in vastgoed. Meestal een 2-slaapkamer appartement van ongeveer 100m² waar ze in veel gevallen kunnen rekenen op een

vaste huurinkomst. Alleen al op Oosteroever zijn er de laatste 4 weken ongeveer een 10-tal van dergelijke 2-slaapkamer investeringsappartementen verkocht.”

Welke voordelen heeft beleggen in residentieel vastgoed tegenover commercieel vastgoed?

“Het zijn twee compleet verschillende werelden. Als je voor een goeie locatie en afwerking kiest, vormen zowel residentieel als commercieel vastgoed een interessante belegging. De groei naar residentieel vastgoed zal échter blijven, voor commercieel vastgoed zijn de uitdagingen een stuk groter. We moeten het immers niet onder stoelen of banken steken dat het traditionele fysieke winkelconcept vandaag voor een grote uitdaging staat met de opkomst van het internet. Los daarvan is de motivatie bij veel kmo's zeer groot om hier op een innovatieve manier mee om te gaan. Fysieke winkels worden meer en meer experience stores waar de klant het product kan voelen, ruiken, zien en proeven, gecombineerd met een first-class klantenservice. Dit zijn zaken die de gemiddelde webshop niet of moeilijk kan bieden. Gezien deze evolutie geloven wij zeker nog in de toekomst van commercieel vastgoed.”

Klopt het dat Groep Versluys binnenkort ook actief zal zijn in Gent ?

“Dat klopt! Binnenkort zullen we ons eerste project in Zwijnaarde lanceren. Deze groei past binnen onze expansiestrategie voor de komende jaren, niet met de ambitie om de grootste te worden, maar wel met de ambitie om de beste en meest kwalitatieve te zijn. Versluys is een merk dat al meer dan 100 jaar synoniem staat voor superieure kwaliteit. Ons eerste project in Gent zal hier dan ook volledig op aansluiten. Dit unieke, upscale project zal ook voor de investeringsklant enorme opportuniteiten bieden. De interesse in de regio Gent voor het Versluys Signature vastgoed is zeer groot dat merken we al enkele jaren aan de grote vraag op onze website en social media platformen. Daarom zullen we ons eerste project in Gent nog vóór de zomer officieel lanceren.”

