

Hoe beter investeren in onroerend goed?

Yannick De Smet



Eind 2013 hield Deloitte Fiduciaire een roadshow rond een onderwerp dat investeerders blijft boeien: onroerend goed. Maar in een wijzigend financieel landschap zijn een aantal zekerheden rond onroerend goed weggefallen. In de info-avonden gaven onze onroerend goed specialisten vernieuwende inzichten.

Waarom investeren in onroerend goed?

Investerders kiezen voor onroerend goed omdat ze geduldig en gemiddeld zijn. Kortetermijngewin en superrendementen zijn geen goede verwachtingen. Onroerend goed is interessant omdat het zich vaker leent tot een eigen inschatting van het risico, wat bij andere beleggingen volledig moet overgelaten worden aan beleggingsadviseurs. Men kent het onroerend goed (in tegenstelling tot de bedrijven waarin men belegt via fondsen), men kan de staat van het onroerend goed verifiëren (wie kent de status echt van een aandeel?) en vooral, men kan beoordelen of de locatie in orde is. Locatie is een eenvoudige maar heel determinerende factor. Een uitstekende locatie doet het risico exponentieel dalen.

Wat bemoeilijkt investeren in onroerend goed?

Er zijn barrières, maar gelukkig ook antwoorden. Illiquiditeit en fiscale lasten worden opgevangen door passende structuren op te zetten. Wie verder op zijn eentje wil gaan investeren in een appartementje, moet zich op een juridisch sluitende manier verenigen met co-investerders. Hoe omvangrijker de middelen die men kan inzetten, des te meer type investeringen binnen het bereik komen. Wie investeert in industrieel of commercieel onroerend goed heeft acces tot rendementen die hoger liggen dan in de residentiële markt. En last but not least, de appetijt van de banken

voor onroerend goed financiering, neemt af. En dus zijn alternatieve vormen van financiering in volle opgang.

Innovatief model voor in de bouwpromotie

De vastgoedspecialisten van Deloitte Fiduciaire stelden het grondbankmodel voor in de residentiële woningbouw. Een toenemend aantal investeerders met financiële middelen zoeken alternatieven voor bancaire beleggingen. Het model connecteert hen met projectontwikkelaars via juridisch veilige structuren. Het model biedt antwoord op de schaarser wordende bankfinanciering en de lange termijnen die projectontwikkelaars moeten overbruggen tussen aankoop van reservegronden en de verkoop van de residentiële woningen.

Donald Trump had gelijk: ga voor locatie, locatie en locatie

Leren van private equity

Nu de gestegen roerende voorheffing de uitkering van winsten uit ondernemingen naar particulieren fors duurder maakt, is men op zoek naar methoden om te investeren in onroerend goed projecten zonder eerst middelen naar de privé sfeer te halen. Tegelijk wil de natuurlijk persoon op termijn ook een graantje meepikken. Het klassiek private equity model met zijn drie geledingen van risico-investeerder met beperkte inbreng, hoogrentende achtergestelde leningen en tot slot de gewaarborgde banklening, blijkt bijzonder efficiënt.

Heel veel antwoorden dus voor een snel wijzigend onroerend landschap.



Yannick De Smet
ydesmet@deloitte.com

Xavier Deschilder
xdeschilder@deloitte.com

Henk Hemelaere
hhemelaere@deloitte.com

