



In de ban van de stad

Op de West-Vlaamse vastgoedmarkt concurreren groeiende steden met goedkope randgemeenten. En de kust is nooit ver weg. LAURENZ VERLEDENS, FOTOGRAFIE WOUTER RAWOENS

NIEUWE WERELD IN IZEGEM
Een mix van verschillende types in de prijsklasse tussen 160.000 euro en 315.000 euro.

WAAR? De trek naar de stad

Het is geen toeval dat de 'waar-vraag' als eerste aan bod komt. In vastgoed is locatie de waardebepalende factor bij uitsteking. Wat nog niet wil zeggen dat de duur-

ste oorden ook de beste locaties zijn voor investeerders. "Een toplocatie herkennen is niet zo moeilijk", stelt Filip Dewaele, gedelegeerd bestuurder van het vastgoedkantoor Dewaele. "Voorspellen

wat in de toekomst een goede locatie zal zijn, dat is de kunst. Wij denken dat de bevolkingsevolutie daarin een grote rol zal spelen. Daarom openen we ook een vestiging in Brussel. Veel Vlaamse pro- ➤

“Je moet altijd opletten met niches, zoals senioren- en studentenvastgoed”



NIEUWE WERELD IN IZEGEM
Ook projecten met rijwoningen en halfopen bebouwingen spreken kopers en huurders aan.

➤ jectontwikkelaars en particulieren tonen interesse voor vastgoedbeleggingen in Brussel, maar de makelaarsmarkt in de hoofdstad is grotendeels in handen van Franstaligen.”

Volgens Filip Dewaele bieden steden in het algemeen het stabielste en veiligste investeringsklimaat. “Een voldoende grote huurdersmarkt is belangrijk. Als je

in Brugge een blokje met vijf appartementen bouwt, dan is dat doorgaans snel ingevuld. Eenzelfde blokje in een gemeente op het platteland zal na verloop van tijd ook wel verhuurd geraken, maar als er in de buurt een gelijkaardig project komt, ben je daar toch al niet meer zo zeker van.”

In een stedelijke omgeving, zoals Oostende, zit je sowieso goed, meent ook Filip Dermul, zaakvoerder van Agence Dermul in Oostende. “De bevolkingstoename gaat zich grotendeels concentreren in de steden. En was vroeger bereikbaarheid het kernwoord, dan wint nu het begrip *walkability* aan belang: het aanbod van diensten en winkels op wandelafstand wordt een belangrijk criterium.”

Ook Roland Cracco, CEO van Interparking maar in zijn vrije tijd beheerder van een vastgoedportefeuille, richt zijn pijlen op de steden. “Bij voorkeur steden met een grote aantrekkingskracht”, preciseert hij. “Ik denk dan in de eerste plaats aan Brussel, Antwerpen en Gent. Dat zijn plekken met een grote economische activiteit en ze hebben een grote aantrekkingskracht, ook op huurders.” En de West-Vlaamse steden? “In West-Vlaanderen zijn er heel aantrekkelijke steden, Brugge en Kortrijk zijn zonder meer prachtig, maar het zijn kleinere vastgoedmarkten.”

Filip Canfyn, vastgoeddeskundige en lid van de Vlaamse Woonraad, plaatst toch enkele kritische kanttekeningen bij al dat stadsenthousiasme. “Die revival van de steden is sterk gemediatiseerd”, zegt hij. “Vergeet niet dat de huidige bevolkingstoename in de steden, als die er al is, eigenlijk maar het herstel is van de terugval van eind vorige eeuw.” Een bevolkingstoename alleen is ook niet zaligmakend, meent Canfyn. “Om een stad aantrekkelijk te houden is het belangrijk dat de hele bevolkingsspiramide er aan bod komt. Op de koopmarkt lukt dat niet. In West-Vlaanderen moeten de steden ook nog eens concurreren met nog goedkopere randgemeenten, denk aan Harelbeke of Menen.

Is Knokke, het West-Vlaamse vastgoedfenomeen, nog interessant voor vast-

goedinvesteerders? Roland Cracco, inwoner van de mondaine badplaats, antwoordt genuanceerd: “Het is een heel aparte markt, met verschillende deelmarkten en zeer hoge prijzen. Dat maakt dat investeringen met het oog op huurrendement er niet echt interessant zijn. Maar wie hier koopt met de ambitie om zelf te genieten van het goede leven in Knokke en ook wel rekt op een meerwaarde op lange termijn, zal niet bedrogen uitkomen.”

WAT? Instapklaar wooncomfort

We blijven nog even aan de kust. “Als je als investeerder op huurrendement uit vakantieverhuur mikt, opteer dan voor een appartement op de zeedijk”, adviseert Filip Dermul. “Dat moet geen groot appartement zijn; één slaapkamer is voldoende. Als je groter gaat, dan wordt het te duur in aankoop, in kosten en op korte of lange termijn ook bij de eventuele renovatie. Dat weegt allemaal op het rendement. En gezinnen met kinderen komen toch alleen maar in de vakantiemaanden. Waarom de zeedijk? Het vakantiegevoel vind je bij uitstek op de dijk. En de dijk is als toplocatie ook een garantie voor de waarde-evolutie van je investering.”

Op de ‘gewone’ huurmarkt is wooncomfort cruciaal, zegt Filip Dermul: “Dat wil vooral zeggen: ruim genoeg. Met een berging waar je bijvoorbeeld een wasmachine kwijt kunt. Houd er ook rekening mee dat de huurbudgetten in een stad als Oostende doorgaans beperkt zijn. De vraag spitst zich vooral toe op de prijsklasse van 500 tot 800 euro huur per ➤

“Het aanbod van diensten en winkels op wandelafstand wordt een belangrijk criterium”

➤ maand. Daarboven is de huurmarkt hier zeer beperkt.”

“Het is misschien beroepsvorming, maar ik denk dat je vandaag als verhuurder ook minimaal één parkeerplaats moet kunnen aanbieden aan je huurder”, stelt Roland Cracco. “Dat is een extra investering, maar je mag ook rekenen op een bijkomend huurbedrag tussen 100 en 150 euro per maand.”

Het type pand is volgens Filip Dewaele niet zo belangrijk, wel de prijscategorie en de gerelateerde huur. “In West-Vlaanderen kan je de prijscategorie tussen 200.000 en 250.000 verhuren. Een appartement met één of twee slaapkamers ligt voor de hand, maar je hebt ook projecten met rijwoningen en halfopen bebouwingen die zowel kopers als huurders aanspreken.” Hij verwijst naar het project Nieuwe Wereld in Izegem dat een mix biedt van verschillende types in de prijsklasse tussen 160.000 euro (wind- en waterdichte afwerking; 210.000 euro voor een afgewerkte woning volgens lastenboek) en 315.000 euro.

Met Kortrijk en Brugge heeft West-Vlaanderen ook twee studentensteden. Zijn studentenkoten een interessante vastgoedbelegging? “Puur vanuit het huurrendement bekeken wel”, antwoordt Filip Dewaele. “Het betalingsrisico is meestal ook beperkt, want veelal betalen de ouders de huur. Daar staat tegenover dat het serviceniveau hoger ligt. Een student gaat zelf geen lamp vervangen. Leegstand kan ook een probleem zijn, want als het kot voor de start van het academiejaar niet verhuurd is, is de kans reëel dat het een heel jaar leegstaat. Bovendien is in kleine studentensteden zoals Brugge en Kortrijk het risico op een overaanbod niet denkbeeldig.”

Filip Canfyn is ook geen fan: “Je moet altijd opletten met niches, zoals senioren- en studentenvastgoed. En ik vrees dat het vet al van de soep is. De prijzen zijn ook stevig. Zelfs in Kortrijk betaal je al tot 75.000 euro. Dat mag dan nog 20 vierkante meter groot zijn, het blijven vierkantemeterprijzen die je betaalt op de Kaaien in Antwerpen.” Hij gelooft meer in te verhuren vastgoed dat zich

richt op singles en kinderloze koppels. “Dat is een groeiende groep en voor verhuurders zijn ze interessanter dan de eenoudergezinnen, want daar zitten vaak mensen bij met een scheidingslast. De renovatiehousse is ook voorbij. Mensen hebben geen zin of tijd meer om te renoveren. Instapklaar wordt de nieuwe norm.” Op een andere schaal gelooft Filip Canfyn sterk in wat hij het ‘Dacia Duster’-model noemt: een basic auto, goedkoop geproduceerd, maar met Renault-reputatie en een erg scherpe prijs. “Dat slaat aan en het is ook mogelijk in de woningbouw”, oppert hij. “Maar dan moeten we het ontwikkelen en bouwen wel durven te herdenken.”

WANNEER? Zachte landing

Komt er einde aan de aanhoudende prijsstijging op de Belgische vastgoedmarkt? En zo ja, is zo’n correctie dan een koopkans? “Alles wat kan stijgen, kan ook dalen”, merkt Filip Dewaele op. “Een prijsdaling op de vastgoedmarkt is dus niet uitgesloten. Toch verwacht ik geen crash in ons land. Een crisis zoals in de

“We tellen ongeveer 75 procent eigenaars, dat is stilaan het maximum”

VS, waar een crash in de vastgoedsector de hele economie de dieperik insleurde, is bij ons heel onwaarschijnlijk. Vooral omdat de kredietverlening hier zeer conservatief is. Een massaal overaanbod met Spaanse toestanden als gevolg acht ik ook uitgesloten. Er is zeer weinig leegstand in ons land en met de voorspelde bevolkingstoename zal dat zo blijven. De enige deelmarkt waar een overaanbod op zijn Spaans theoretisch mogelijk is, is de kust, omdat dat voor een belangrijk deel een tweedeverblijfsmarkt is.”

Dewaele geeft wel toe dat een stijging van de intrestvoeten en/of een wijziging in de fiscaliteit tot dalende prijzen kan leiden, maar hij verwacht geen schokeffecten. “Eigenlijk is de zachte landing al ingezet. De prijzen stijgen nog maar licht en rekening houdend met de inflatie zitten we dicht bij een stabilisatie. Als de komende vijf jaar de nominale prijzen stabiliseren bij een inflatie van 2 procent is er ook een correctie. Dat is psychologisch wellicht gunstiger dan een crash van 10 procent in één jaar.”

Volgens Filip Canfyn zit de rek de komende jaren vooral op de private huurmarkt. “We tellen ongeveer 75 procent eigenaars, dat is stilaan het maximum, denk ik. In de sociale woningbouw komt er ook geen spectaculaire toename. Dus blijft de private huurmarkt over. De gemiddelde aankoopleeftijd ligt nu trouwens al op 35 jaar en we komen van 28 jaar. Dat jongere publiek komt tijdelijk op de huurmarkt terecht. Vanuit een investeerdersstandpunt biedt dat potentieel.” ©



NIEUWE WERELD IN IZEGEM