

Promo Build boort markt businessflats aan

VASTGOED

Promo Build is een projectontwikkelaar die nadat hij een ruime ervaring in de bouw van appartementen heeft opgedaan, de weg van de businessflats is uitgegaan. 'We vergeten onze oorsprong niet en blijven actief in appartementen, woningen, winkels en bankkantoren, maar de businessflats verruimen het aanbod', zegt Henk van den Bergh. Hij is gedelegeerd bestuurder van de verschillende bouwpromotoren die onder de koepel Promo Build opereren. Dat zijn Geerivan, Geeriboss en Orinma.

WILLY BERTIAU

Businessflats brengen Promo Build bij een nieuw klantenpotentieel. Waar in de traditionele ontwikkelingsactiviteiten van het bedrijf de koper doorgaans ook bewoner wordt, daagt in het segment van de businessflats een nieuw investererspotentieel op. Dat potentieel is niet weinig toegenomen onder invloed van het kwakkelende klimaat op de financiële markten.

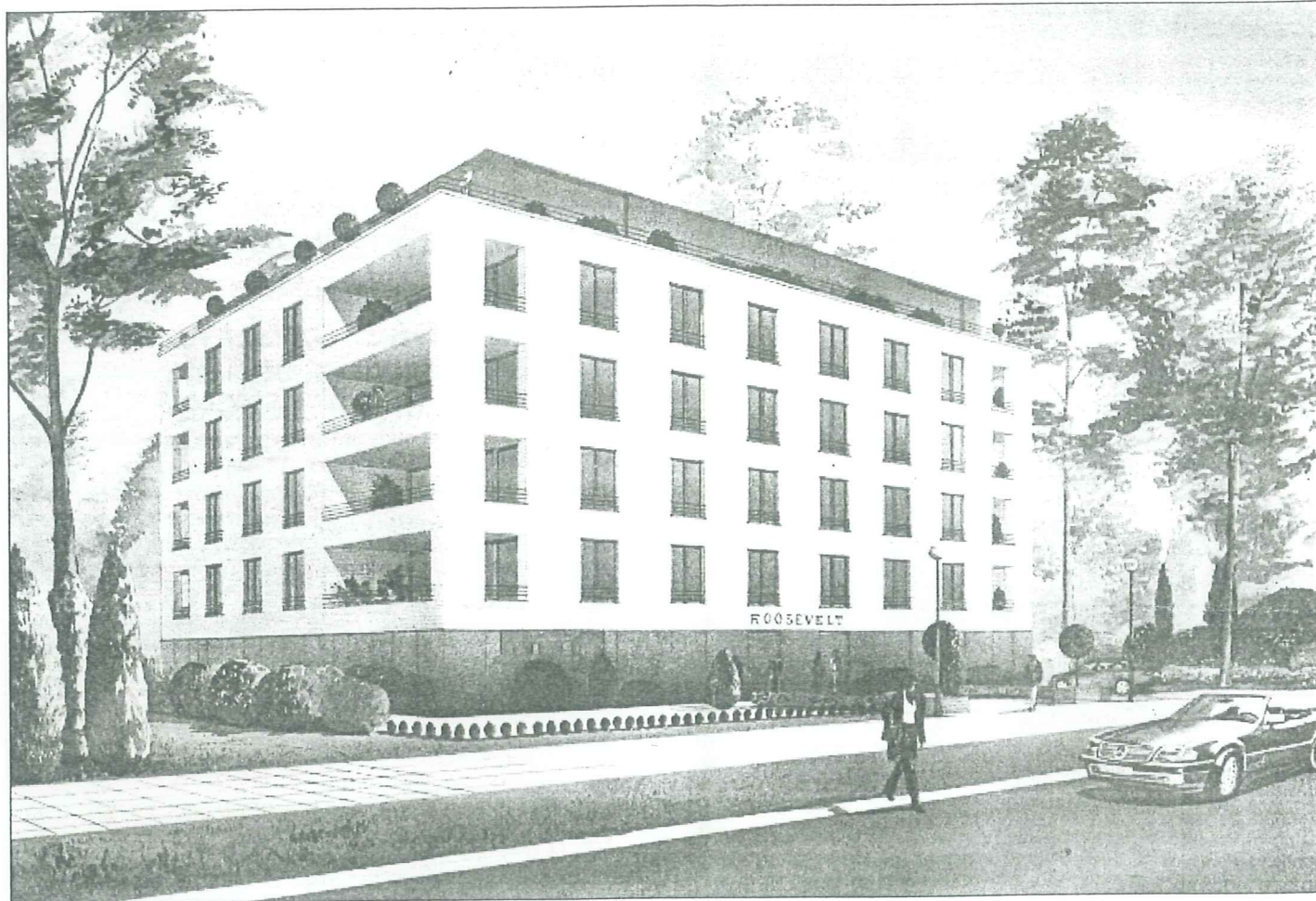
Bovendien sluit de activiteit goed aan bij de professionalisering die in de sector van de residentiële projectontwikkelingen doorzet, zegt Van den Bergh. De tijd dat 'de kleine zelfstandige' her en der een appartementsblok optrekt, is voorbij, meent Van den Bergh. 'De administratieve, juridische en fiscale rompslomp bij ontwikkelingsactiviteiten is zodanig complex geworden dat nog weinig niet-professionelen de uitdaging aandurven.'

Jurgen Bardijn die de commerciële afdeling van Promo Build

leidt, stelt dat het bedrijf het begrip businessflat in zijn ruime betekenis hanteert. 'Dergelijke flat is geen uitvergroete hotelkamer, maar een heus appartement. Meestal gaat het om een wooneenheid met een tot twee slaapkamers, voorzien van een uitgeruste keuken en alle comfort. Uiteraard bevindt het appartement zich wel in een gebouw waar hoteldiensten worden aangeboden. De huurder-zakenman die langere tijd in ons land doorbrengt, wenst immers praktische ondersteuning, zonder daarvoor binnen het rigide schema van een hotel te vallen.

'Dat 'echte' appartementen worden aangeboden, heeft een belangrijke consequentie voor investeerders. Bij verkoop op middellange tot lange termijn heeft de eigenaar immers een appartement voor de gewone residentiële markt in handen', licht Bardijn toe.

Hij wijst erop dat Promo Build ernaar streeft een goede balans tussen eigenaars-gebruikers en



De residentie Roosevelt aan de Franklin Rooseveltlaan in Brussel telt 20 appartementen. De appartementen van hoge standing en prijs gingen nagenoeg allemaal naar buitenlanders.

eigenaars-verhuurders in zijn verschillende projecten te bereiken. De reden is duidelijk: eigenaars die zelf in hun gebouw wonen, springen altijd zorgzamer om met hun woonst dan huurders.

Nieuwe projecten

De jongste projecten van Promo Build bevinden zich aan de Franklin Rooseveltlaan in Brussel en in Evere. Aan de Rooseveltlaan wordt een gebouw met 20 appartementen opgetrokken. De appartementen zijn nagenoeg allemaal verkocht, bijna uitsluitend aan buitenlanders. In Evere wordt het pro-

ject Cedar aan de Henri Dunantlaan gerealiseerd. De eerste fase van dit project, goed voor 25 appartementen, is klaar. De tweede fase telt nog eens 39 appartementen.

Promo Build mikt niet meteen op locaties in het centrum van Brussel, zegt Van den Bergh. Daarvoor heeft hij zijn redenen. In het stadscentrum bevinden zich hoofdzakelijk binnenlandse en de Europese administraties. De werknemers van federale en gewestelijke ministeries hebben geen businessflat nodig. Medewerkers van de Europese instellingen komen al gauw met de hele familie of

blijven een langere tijd waarbij ze een gewoon appartement huren. Stagiairs die een korte tijd blijven, vinden een businessflat dan weer te duur.

Toch is de impact van Europa niet onbelangrijk en kan een uitbreiding van de Unie de markt van de businessflats enkel ten goede komen, zegt Bardijn. De meeste huurders die bij Promo Build terecht komen, zijn evenwel medewerkers van multinationale ondernemingen (MNO's) die voor langdurige opdrachten in ons land aan de slag zijn. Veel kantoorprojecten in de Brusselse periferie mikken specifiek op deze MNO's. Omdat

de diensten zijn een linnen-dienst, schoonmaakdienst, permanente, bijstand bij aankomst, inschakeling van klusjesman, ...

Estate & Concept neemt bovendien administratieve taken op zich, zoals de meteropnames, de verhuring van de appartementen of de huurverlengingen. De diensten van het bedrijf zorgen er alleszins voor dat de eigenaar die een appartement uit beleggingsoverwegingen heeft gekocht, zich nergens zorgen over hoeft te maken.

Ligging

Hoeveel in een flat moet worden geïnvesteerd, hangt grotendeels af van de ligging, vervolgt Bardijn. 'De ligging bepaalt welk soort appartement de markt vraagt en dat zowel in grootte, type als prijs. Wanneer we ergens in een landelijke gemeente werken, zullen onze prijzen 75.000 tot maximaal 150.000 à 175.000 euro (3 tot maximaal 6 à 7 miljoen frank) bedragen. Het verschil in prijs stemt overeen met het aantal slaapkamers en de afwerkingseisen. In het Brusselse kan een appartement daarentegen oplopen tot 500.000 à 750.000 euro (20 à 30 miljoen frank).

De huurprijs van een businessflat met een slaapkamer en dienstverlening bedraagt 42.000 à 45.000 frank bruto of 32.000 à 35.000 frank netto. Voor twee slaapkamers liggen die prijzen respectievelijk op 58.000 tot 66.000 frank en 50.000 tot 55.000 frank. Netto betekent dat de commissiekosten van de verhuurdienst, een provisie voor water, elektriciteit en gas, gemene lasten en linnen-dienst werden verrekend. Blijft nog de onroerende voorheffing ten laste van de eigenaar.

Het nettorendement op een investering in een businessflat ligt volgens Van den Bergh op 7,50 tot 8 procent. Daarnaast is er de meerwaarde. De cijfers maken duidelijk dat het om een aantrekkelijke investering gaat, zegt Van den Bergh. Bardijn herhaalt dat bij herverkoop steeds de keuze blijft een appartement dan wel een businessflat aan te bieden.

Hij licht nog toe dat Promo Build een zeer veilig verkoopsysteem voor de koper heeft ontwikkeld. Die stort, een eenmalig reserveringsbedrag op een geblokkeerde rekening bij de notaris wanneer hij beslist een appartement te kopen. Tijdens de realisatie van het project moet hij geen voorschotten neertellen; wat een flinke besparing op interestlasten betekent. Het resterende bedrag moet hij pas bij het verlijden van de notariële akte neertellen.

De bouw van de businessflats vormt slechts een klein deel van de activiteiten van de groep. Die mikt op de bouw van 100 tot 150 wooneenheden per jaar. Voor 2001 wordt gerekend op een jaaromzet van 15 miljoen tot 17,5 miljoen euro (600 tot 700 miljoen frank). De meeste wooneenheden bouwt de groep op de as Aarschot-Brussel-Gent.

Aarschot is de thuisbasis van Promo Build. Uit die streek stamt het vloerdersbedrijf van de familie Geerinx. Dat vloerdersbedrijf is nog steeds operationeel onder de naam Dimada. Het is gespecialiseerd in grootschalige werken zoals ziekenhuisvloeren en zwembaden. In een later stadium stapte het bedrijf in de projectontwikkeling en heeft het ook daar zijn niches gevonden. Zo trekt het bedrijf heel wat gebouwen op waarin bankkantoren zijn ondergebracht. Voor de verkoop van de appartementen boven deze zaken staat de promotor in.

Promo Build houdt het bij de traditionele bouwmethodes, dus geen prefab. Naast de activiteiten die in eigen huis worden uitgevoerd (vloeren), doet Promo Build een beroep op vaste aannemers en afwerkingsbedrijven. Door het hoge werkvolume zijn ze zowat constant voor dezelfde opdrachtgever aan de slag, stelt Van den Bergh. Zij zijn dan ook verplicht constant hoge kwaliteit af te leveren. Zo stelt Promo Build een honderdtal mensen indirect te werk, naast de eigen ploeg. Vanuit het bureau in Herselt werken 43 mensen: de directie, administratie, projectmanagers en arbeiders. In Evere zijn vier mensen van een verkoopsteam actief.

Hogere intresten remmen verkopen af

Woning kwart duurder in vijf jaar

De prijsindex van woningen is in 2000 met 3,4

dat in Wallonië 6,22 procent bedraagt. In het derde kwartaal van 2001 waren de vastgoedprijzen

Veurne mag men niet uit het oog verliezen dat hier kustaankopen meestellen. De Westhoek probeert

