

Onze gebouwen zijn ideale beleggingen voor institutionelen



René De Witte
Journalist VFB

Gesprek met Christian Terlinden (ceo) en Cedric De Laet (cfo) van Banimmoo

Banimmo tankt 44 miljoen euro bij met een obligatie-uitgifte. Dat was het bericht waarmee de vastgoedvennootschap en projectontwikkelaar Banimmo laatst nog eens het financieel nieuws haalde. Vaak gebeurt dat niet. De vorige keer ging het om de halfjaarresultaten en een fors verlies van 7,5 miljoen euro, voornamelijk toe te schrijven aan minwaarden geboekt op het project om in Wallonië drie shoppingcenters te bouwen, en dat niet van een leien dakje is gelopen. De bezetting van de kantoren van Banimmo was tot 2013 ook niet bepaald om te juichen. Nu en dan sijpelde ander nieuws een beetje door, maar welke koers Banimmo nu aan het varen is? Niet duidelijk. Tijd dus om het te gaan vragen. En zie, wat Christian Terlinden (CEO) en Cedric De Laet (CFO) weten te vertellen is best een boeiend verhaal.

Het gaat over maatkantoren bouwen zonder risico's, hoopgevend nieuws over de kantoren, de ambities rond het Tetriss Business Park in Gent, et cetera.

Vooreerst: Banimmo is geen bevak die vooral mikt op de directe opbrengsten, zeg maar rendement u it de huuropbrengsten van commerciële gebouwen. Wanneer een bevak een gebouw verkoopt, boekt het indirecte resultaten, een meerwaarde of een minwaarde. Banimmo, altijd al gespecialiseerd in de renovatie van gebouwen om ze dan te verkopen, mikt dus vooral op de indirecte opbrengsten. 'Het is natuurlijk maar hoe u het benoemt. In ons geval zou men de meerwaarden eigenlijk als onze directe opbrengsten moeten beschouwen. Als we tijdens een renovatie huurinkomsten hadden, waren dat eerder indirecte opbrengsten,' zegt CEO Christian Terlinden. 'In het verleden ging het om de renovatie van bestaande gebouwen. Nu gaat het vooral om het ontwikkelen van nieuwe producten om die dan te verkopen aan langetermijninvesteerdere.'

Build-to-suit

VFB *De peers van Banimmo zijn dus groepen als Atenor en Im-mobel.*

Christian Terlinden Met dat verschil dat onze omzet niet is te vergelijken. Zij boeken de verkoopprijs van een gebouw als

omzet, terwijl wij enkel de marge boeken. Hun omzet is dus per definitie veel groter. Hun activiteit is dezelfde, al zullen wij bepaalde risico's niet durven lopen. De residentiële toren die Atenor in Brussel heeft gebouwd – overigens een succes – zouden wij nooit hebben gedurfd.

Cedric De Laet Dat is ons te speculatief. Vandaar dat wij meer build-to-suit zullen doen.

VFB *Build-to-suit?*

Cedric De Laet Het gaat om gebouwen die volledig op maat worden gezet van de latere huurder, een corporate of een publieke entiteit. Wil hij een restaurant, een cinemazaal ... geen probleem. Wij bouwen als het ware sleutel op de deur. Het wordt echter pas gebouwd als er voorafgaandelijk een huurcontract is getekend op lange termijn. Wij lopen dus enkel het bouwrisico. Maar dat is dan ook ons metier. Dergelijke nieuwe gebouwen met een huurcontract op lange termijn, zijn ideale investeringen voor institutionele beleggers zoals verzekeraars of pensioenfondsen. Het zijn investeringen met een gewaarborgde cashflow op lange termijn.

Christian Terlinden Slechts heel weinig ondernemingen zijn eigenaar van hun gebouw. Ze huren. Na een aantal jaren beantwoorden de gebouwen niet meer aan de nieuwe normen op het vlak van bijvoorbeeld duurzaamheid of qua oppervlakte. Men gaat naar minder vierkante meter per bediende, open space, etc. Op zeker ogenblik zoeken die dan een nieuwe zetel. Wij proberen die ondernemingen te identificeren. Wij zoeken middelgrote en grote ondernemingen die een locatie zoeken waar ze op lange termijn kunnen blijven en die niet als kleine ondernemingen om de paar jaar kunnen verhuizen. Dat de ondernemingen op lange termijn huren, maakt onze nieuwe producten net zo interessant voor institutionele investeerders. De build-to-suit hebben we gedaan voor Mobistar, ElectroLux, Deloitte en Marsh & McLennan. In Charleroi zullen we met die formule een gebouw van 8.000 m² zetten voor BNP Paribas Fortis. En we zijn nu met andere partijen in gesprek.

Cedric De Laet De formule betekent dat we reactief moeten zijn. Het kan niet de bedoeling zijn om een build-to-suit op te zetten wanneer je eerst nog naar grond moet zoeken, bouwvergunningen moet afvragen. De laatste van onze acquisities zijn dan ook landposities in Brussel, Gent, Charleroi en

"Absoluut, het vastgoed is weer hip."



“Onze nieuwe gebouwen met een huurcontract op lange termijn, zijn ideale investeringen voor institutionele beleggers zoals verzekeraars of pensioenfondsen.”

Namen. Als we een build-to-suit afsluiten, kunnen we het gebouw binnen anderhalf jaar opleveren.

VFB *Geen 3-6-9 bij built-to-suit dus?*

Christian Terlinden Liefst ook niet als het niet om built-to-suit gaat. In het Alma Court-gebouw (eigendom van Banimmo) zitten we in een multi-tenant-gebouw met een tiental huurders. De gemiddelde huurperiode is hier zes jaar. Gebouwen met 3-6-9 zijn veel minder liquide. En als een gebouw verouderd is en je moet investeren, dan loop je na drie jaar al risico.

Vooraf verkopen

VFB *Jullie zetten een 'built-to-suit'-gebouw neer voor Marsch & McLennan dat het gedurende vijftien jaar zal huren. En ondertussen hebben jullie het gebouw via een 'forward funding' verkocht aan de verzekeringskas Integrale. Het is voor het eerst dat Banimmo zo iets doet. Kunnen jullie dat toelichten?*

Christian Terlinden Forward funding was met de crisis verdwenen. Het gaat erom dat men een gebouw – dat nog niet is opgeleverd

omdat het nog niet klaar is – in zijn huidige toestand verkoopt aan een investeerder die tegelijk ook het saldo van de bouwkosten financiert.

Cedric De Laet Pensioenfondsen en verzekeraars hebben rendement nodig. Met de lage rente brengt cash niets meer op. En ook obligaties brengen weinig op. Vastgoed was altijd een sector met hoge rendementen. De fondsen zoeken naar investeringen die een verzekerde cashflow opleveren op een lange termijn. En dat gebouw was zo een hele goede opportuniteit voor de Integrale. Het voordeel voor ons is dat we minder kapitaal blokkeren in een project en dat wij een hogere rotatie van projecten hebben.

Met deze transactie hebben we 11 miljoen euro kunnen vrijmaken dat we elders kunnen gebruiken.

Christian Terlinden Ook het gebouw van Deloitte zal waarschijnlijk verkocht worden voor het einde.

VFB *Ook bijzonder is uw zogenaamde Tetris-formule waarmee u claimt het kantoorgebouw opnieuw te hebben uitgevonden. Kunnen jullie dat even toelichten?*

Christian Terlinden Tetris is genaamd naar het blokkenspelgoed Tetris. Het gaat om de mogelijkheid om combinaties te maken van modules. Een bedrijf kan vandaag niet zeggen hoeveel het zou groeien en hoeveel er op termijn extra kantoorruimte zal nodig zijn. Met Tetris kan de huurder bijkomende ruimte reserveren. Maar ook het omgekeerde kan het geval zijn: dat er op een dag minder ruimte nodig is.

Cedric De Laet Het eerste project is het Tetris Business Park op The Loop in Gent, een terrein met een potentieel van 65.000 m² en waarvan al 15.000 m² is benut. Een eerste gebouw is al in gebruik genomen door de



© Lieve Van Assche / Image Desk

“Vastgoed was altijd een sector met hoge rendementen. De fondsen zoeken naar investeringen die een verzekerde cashflow opleveren op een lange termijn.”

Vlaamse Milieumaatschappij. Het tweede zijn we voor Deloitte aan het bouwen.

Christian Terlinden We hebben nog 50.000 m² ter beschikking. En dit in de meest dynamische stad van het land.

Leegstand oplossen

VFB De Brusselse kantorenmarkt kampt met leegstand. Komt het daar nog goed?

Christian Terlinden De leegstand is officieel 10 %, omgerekend zo'n 1,1 miljoen m². Maar men mag niet veralgemenen. Er zijn drie categorieën in de kantorenmarkt. Je hebt het A-segment met de beste kantoren. Daar is er in Brussel bijna geen leegstand. In het B-segment van kantoren van vijf à vijftien jaar oud, is er afhankelijk van de ligging, wel leegstand. De leegstand is er vooral in het C-segment van de oudste gebouwen. De kans om ze terug te verhuren is zeer klein en dus wordt vooral gekeken naar reconversie naar residentieel. Het gaat in Brussel om zowat 800.000 m² over de jongste 3 jaren. De situatie in Antwerpen is vergelijkbaar met die in Brussel. Gent is een ander verhaal. De officiële leegstand is daar 4 %. Wat er in Brussel wel is, is dat er nog altijd druk is op de huurprijzen. Men blijft voorzichtig. Niemand waagt zich

aan speculatieve projecten, namelijk aan bouwen zonder zekerheid huurders te hebben.

VFB Is Brussel met zijn dagelijkse verkeersinvalten nog wel een goede locatie?

Christian Terlinden 80 % van de investeringen vinden daar nog plaats, hoor. Het is en blijft de hoofdstad. Maar is wel zo dat er spelers zijn – pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen ... – die bereid zijn te investeren in Gent, Namen, Luik.

Cedric De Laet Naast het mobiliteitsprobleem heeft ook de regionalisering een effect. Steeds meer diensten verhuizen naar de gewesten.

VFB In Brussel zit Banimmo zelf met twee probleem dossiers: Diamond Building en North Plaza.

Christian Terlinden Die zitten nog in onze portefeuille van in de periode 2005–2008, van onze vorige strategie dus. Toen was er nog geen crisis. Wat Diamond Building betreft, is het verhaal genuanceerd. Het gaat daar om twee gebouwen. Het ene is volledig verhuurd. Een mogelijke piste bestaat erin om het gebouw af te breken en er een nieuw te zetten. North Plaza is verhuurd voor ongeveer 30 %. We zitten nu in een short list om het gebouw aan de Europese Unie te verhuren. We hopen tegen maart uitsluitel te hebben, en hebben er goede hoop op want we hebben het voordeel om 30.000 m² te kunnen aanbieden waardoor de EU twee administraties in hetzelfde gebouw kan onderbrengen. Het is de bedoeling zoveel mogelijke Europese administraties te bundelen.

Cedric De Laet Als North Plaza verhuurd wordt, komen we in onze kantoren aan een bezetting van 90 %. En als Diamond Building opgelost is, aan 95 %.

VFB Doet Banimmo aan reconversie naar residentieel?

Christian Terlinden In Vilvoorde en Antwerpen. Voor deze gebouwen zullen de bouwvergunningen in de komende jaren worden ingediend.

VFB Wat met het centrum in Terhulpen, dat slechts voor 30 % is bezet?

Christian Terlinden Wanneer u het hebt over een bezetting van 30 %, dan slaat dit enkel op het kleine kantoorgebouw op de site. Maar het gaat op de site in Terhulpen vooral om een congressentrum en hotel dat wij in

2007 hebben overgenomen van IBM. Het gaat om 40.000 m², waarvan 36.000 m² het Dolce Hotel is. De rest is dus het klein kantoor van 4.000 m² dat leeg stond na het vertrek van de vorige huurder en waarvan de bezetting ondertussen wel 30 % is. 2.500 m² staat leeg. Dat is een hele kleine oppervlakte, hé?

Cedric De Laet Bij een hotel kan je volgens twee formules werken. Het eerste is dat het hotel het gebouw huurt. In dit geval werken we met de andere formule: een managementcontract. Voor de hotelketen is dat beter want het risico van de uitbating blijft bij de eigenaar. Het hotel werkt op een dubbele commissie: een vaste en een incentive commissie. Voor die 36.000 m² krijgen wij een cashflow van 4 miljoen euro per jaar.

Retailactiviteiten

VFB Zullen we het hebben over uw retailvastgoedprojecten?

Christian Terlinden Dat is waar wij in Frankrijk voor de volle honderd procent op focussen.

VFB Behalve dan in Versailles

Cedric De Laet Daar hadden we een kantoorgebouw dat verhuurd was aan Mercedes Benz Frankrijk en dat wordt omgebouwd tot een hotel dat zal verhuurd worden aan een Amerikaanse hotelketen.

VFB De naam is nog niet bekend gemaakt. Mogen we weten welke keten?

Christian Terlinden We mogen niet van die keten maar het is één van de 4 grootste ter wereld.

VFB De naam van de belangrijke internationale keten die een groot deel van de winkelgalerij Marché Saint-Germain in Parijs zal huren, mag u ook niet zeggen? Op Google kan men die naam nochtans vinden: het wordt een Apple Store.

Christian Terlinden We mogen daar niet op antwoorden.

VFB Retail weegt zwaarder door in de portefeuille dan vroeger.

Christian Terlinden Toen wij naar de beurs gingen in 2007 bestond de portefeuille voor tachtig tot negentig procent uit kantoren, inderdaad. Dat is nu ongeveer de helft. Retail weegt voor bijna 30 %.

VFB Over België gesproken. Net zoals er veel weerstand is tegen Uplace, is die ook in Gent aan het groeien tegen het outletcenter dat u daar gaat bouwen. 'Uplace aan de Leie', zo zegt een actie-

groep die vreest dat de hele binnenstad zal kreu-
nen onder dat complex. Vreest u geen politieke
weerstand?

Christian Terlinden Neen, want de stad
is voor. Een outletcenter is een totaal ander
concept dan Uplace. De outlets van Maasme-
chelen, Rijsel en Roermond hebben bewezen
dat het de klassieke retail niet treft. Een outlet
is complementair.

Cedric De Laet We hebben ondertussen de
bouwvergunning voor de ondergrondse par-
king. Die zal dienst doen als sokkel voor het
center. Die vergunningsaanvraag moeten we
nog indienen.

VFB In Namen kregen jullie de wind van voren.
In een referendum sprak de bevolking zich laatst
tegen jullie project om in het centrum een shop-
pingcenter neer te zetten.

Christian Terlinden Het was een totaal
stadsontwikkelingsproject met een winkel-
centrum en parken. De burgemeester heeft
nu gezegd dat het plan zal gewijzigd worden.
Voor de zomer zouden we moeten weten
welke richting het uitgaat. Dan duurt het zes
tot acht maand voor een bouwvergunning.

VFB En Verviers?

Christian Terlinden De bouwvergunning-
gen zijn uitvoerbaar. Voor de bankfinanciering
moeten we een ratio van voorverhuur hebben
van 50 tot 80%. Daar zitten we nog niet en we
onderhandelen met verschillende retailers.

VFB De plannen in Charleroi konden jullie op-
bergen.

Christian Terlinden Er waren twee pro-
jecten. Het andere – Rive Gauche – gaat wel
door. Wij hebben rond de Palais des Expositi-
ons een terrein van 7 hectare waar wij een ge-
mengd project zullen ontwikkelen.

Binnenstad

VFB Een analist zei laatst in Trends dat je een
masochist moet zijn om in België nog een shop-
pingcenter te willen openen.

Christian Terlinden Dat is niet waar. Het
aantal vierkante meter shoppingruimte per
capita is in ons land veel lager dan in het bui-
tenland. België hinkt achter. Wat ook belang-
rijk is: de overheden willen vermijden dat er
nog centers komen buiten de stad. Onze pro-
jecten zijn in de binnenstad van Verviers en
Namen.

VFB Verviers, Namen en Charleroi waren pro-
jecten van City Mall. Jullie hebben jullie partner



© Lieve Van Asche / Image Desk

"De marktwaarde betekent
bij ons dan ook eigenlijk
niets. 70% van onze acti-
va staat bij ons geboekt als
voorraad en dit aan de aan-
kooprij."

moeten uitkopen en tegelijk moest Banimmo een
minwaarde slikken van 18,5 miljoen euro. Wat
was er aan de hand?

Cedric De Laet Laat me zeggen dat we een
verschillende visie hadden en dat we met on-
derlinge toestemming hebben beslist om uit
elkaar te gaan. Verviers heeft meer tijd in be-
slag genomen dan verwacht, en Charleroi is
niet doorgedaan. Onze participatiewaarde in
deze twee projecten staat nu op nul euro ge-
boekt.

VFB Maar ooit leveren die geld op.

Cedric De Laet Dat is de bedoeling.

VFB Wat met de gevolgen van e-commerce?
Volgens sommige rapporten zal het internet-
shoppen zware gevolgen hebben voor het winkel-
landschap.

Christian Terlinden In de vs zijn er on-
langs cijfers verschenen waaruit blijkt dat e-
commerce daalt. Het effect van e-commerce
is ondertussen bekend en is door de meeste
retailers hier ondertussen ingecalculleerd. Ik
denk dat het dezelfde situatie zal zijn als in de
kantorenmarkt waar men geëvolueerd is naar
minder vierkante meter per bediende. Waar-
schijnlijk zullen de grote ketens minder vier-
kante meter per winkel nodig hebben.

Obligatielening

VFB Na het verlies van 7,5 miljoen euro in het
eerste semester was al duidelijk dat jullie voor
het tweede jaar op rij geen dividend zullen uit-
keren.

Christian Terlinden Dat zal door de raad
van bestuur en door algemene vergadering
bepaald en beslist worden.

VFB Voor beleggers zijn jullie cijfers niet zo
gemakkelijk te interpreteren dan die van een
bevak.

Christian Terlinden Die leeft van de huur-
rendementen, wij leven voornamelijk van
meerwaarden wat per definitie betekent dat
wij minder recurrente inkomsten hebben.
Ook onze schuldratio verandert dus constant
rond 55 tot 60%. Wat ons streefdoel is trou-
wens.

Cedric De Laet De marktwaarde bete-
kent bij ons dan ook eigenlijk niets. 70% van
onze activa staat bij ons geboekt als voorraad
en dit aan de aankooprij. Slechts een deel
van onze activa wordt – zoals bij bevak het
geval – om de zes maanden geherwaardeerd.
Zo wordt slechts 80 miljoen euro geboekt
aan marktwaarde, de rest zit aan historische
kostprijs in onze boeken.

VFB Banimmo heeft net met een obligatiel-
ening 44 miljoen euro opgehaald bij institutione-
le investeerders.

Cedric De Laet Dat is geld dat we in juni
2015 zullen gebruiken om de obligatiehou-
ders terug te betalen voor de obligatielening
van 75 miljoen euro uit 2010 die straks vervalt.
In 2013 hebben wij een openbaar bod tot om-
ruiling gedaan van die obligatie voor een an-
dere. Van de 75 miljoen is liefst bijna 35 mil-
joen euro omgeruild, wat een fantastisch
resultaat was. Veertig miljoen is niet omge-
ruild en die kunnen we straks met die nieuwe
lening terugbetalen.

VFB Mogen we besluiten dat vastgoed opnieuw
hip is?

Christian Terlinden Absoluut. De totale
investeringen bedroegen vorig jaar 5 miljard
euro, dat is het niveau van 2004–2005. We
keren stilaan terug naar 7 miljard van voor de
crisis in 2007.

