



BERGMANKLINIEK
Nederlandse orthopedische
kliniek, in de portefeuille van
Cofinimmo.

VERGRIJZING LEIDT TOT VASTGOEDRUSH OP RUSTHUIZEN

Het grijze goud

Het investeringsvolume in de sector van de rusthuizen is in tien jaar vertienvoudigd. Het is een volwaardige vastgoedmarkt geworden, met grotere en professionelere spelers. **PHILIPPE COULÉE**

In heel Europa neemt de vergrijzing sterk toe. In België is 18 procent van de bevolking ouder dan 65 jaar. In 2030 zou dat 22 procent zijn en tegen 2060 zelfs meer dan 25 procent. Duitsland kent een nog verontrustender evolutie. Daar vertegenwoordigen de 65-plussers nu al meer dan 20 procent van de bevolking en tegen 2030 zou dat 28 procent worden.

De vergrijzing doet heel wat vragen rijzen over de financiering van de gezondheidszorg voor ouderen en over de beschikbaarheid van bedden in aange-

paste opvangstructuren. "Het aandeel van de gezondheidszorg in de begrotingen van de Europese landen bedraagt doorgaans meer dan 10 procent van het bbp, wat al enorm is", zegt Sébastien Berden. Hij is bij de vastgoedbevak Cofinimmo verantwoordelijk voor het departement Healthcare. "Er is een grote consensus onder economen dat zonder drastische maatregelen om schaalvoordelen te realiseren, dat over tien of vijftien jaar oploopt tot bijna 20 procent, als gevolg van de stijging van het aantal rechthoudenden en van de toename van het aan-

tal chronische zieken. Uiteraard zou dit ten koste gaan van andere diensten aan de bevolking, zoals onderwijs, justitie en veiligheid. Ook al omdat de inkomsten van de staat intussen moeten komen van een almaar krimpende actieve bevolking."

Volgens Berden voldoet de verzorgingsinfrastructuur die meer dan dertig jaar geleden opgetrokken werd, niet meer aan de huidige behoeften. Het grote struikelblok is de kostprijs. Rusthuizen moeten aan meer en strengere normen voor brandveiligheid, comfort, milieu, enzovoort voldoen. Dat drijft het prijskaartje ➤

➤ op. En het vereist een professionalisering van de sector, die op haar beurt leidt tot een, soms grensoverschrijdende, consolidatie van operators en rusthuizen. Dat, in combinatie met de moeilijker publieke financiering, maakt dat de privésector — uitbaters van rusthuizen en investeerders in vastgoed — een almaar strategischere rol spelen in deze en andere sectoren (zoals gevangenissen, scholen, ziekenhuizen).

Vastgoed afstoten

De financiering van het onroerend goed is een niet te verwaarlozen uitgavenpost voor het management van een rusthuis. Bovendien heeft de toenemende regle-

18

PROCENT

van de Belgische bevolking
is al ouder dan 65 jaar.

mentering ook een impact op het vastgoed en de kostprijs ervan. Het brengt de uitbaters van rusthuizen er almaar vaker toe het vastgoed af te stoten via sale-and-lease-backoperaties. Doordat de vastgoedprofessionals het vastgoed beheren, kunnen de uitbaters van de opvangstructuren zich concentreren op hun kernactiviteit.

Volgens Bruno Duquesne, partner in het advocatenkantoor CMS DeBacker, is dat een gunstige evolutie voor de Belgische en internationale professionele healthcaremanagers zoals Orpea, Armonia, Noble Age en Senior Assist. Die gespecialiseerde groepen bieden een waaier van aangepaste diensten en formules (rusthuizen, rust- en verzorgingstehuizen, serviceflats) aan. “De meeste willen hun kapitaal niet vastzetten in onroerend goed”, verduidelijkt Duquesne. “Sommige hebben, nadat ze onafhankelijke operators overgenomen hadden, een sale-and-lease-backoperatie doorgevoerd om zich te ontdoen van het vastgoed. De vrijgekomen middelen kunnen ze aanwenden voor de expansie.

TREND NAAR SPECIALISERING

Overheden beseffen dat de meest pragmatische oplossingen om de kosten voor gezondheidszorg te drukken ook een vastgoedcomponent hebben, zegt Sébastien Berden, die bij de vastgoedbevak Cofinimmo verantwoordelijk is voor het departement Healthcare. “In Duitsland zijn er voor de acute zorgverlening zeven bedden per duizend inwoners. In Zweden — toch geen kneusje in kwalitatieve gezondheidszorg — wordt dezelfde gezondheidsdienst verzekerd met twee bedden. In België zijn dat vijf bedden

per duizend inwoners. Er is dus duidelijk nog ruimte voor rationalisering. Maar daar steekt de concurrentie onder de zorgnetten en tussen de gewesten spaken in de wielen. In Nederland stuurt de overheid aan op de splitsing van de verzorgingsstructuren in acuut en niet-acuut. Daar wordt de vrije markt sterk gestimuleerd voor verzorging die niet ingewikkeld is en grote volumes aankan. Overal duiken daar nu hypergespecialiseerde en zeer rendabele kleine klinieken op die heel wat technische handelingen uitvoeren.”

Cofinimmo stelt zich in dat segment bijzonder proactief op. Over tien jaar wil het marktleider worden in zowel het segment van de *low complexity care* (kortetermijnverzorging) als van de *care* (langdurige verzorging). Het is al eigenaar van een orthopedische Bergmankliniek in Naarden, tussen Utrecht en Amsterdam, en het trekt er nog twee op door oude kantoren om te vormen tot gespecialiseerde zorgcentra. Ook in Frankrijk en Duitsland onderzoekt Cofinimmo de mogelijkheden in die segmenten.



SÉBASTIEN BERDEN
“Er is ruimte voor
rationalisering.”

De komst van nieuwe institutionele beleggers en de grotere maturiteit van de markt hebben de rendementen naar beneden gedrukt.

Je ziet dan ook almaar meer structurele partnerships tussen eigenaars en privé-beheerders.”

In ons land gaat die evolutie gepaard

met een sterke tendens naar diversificatie bij veel vastgoedinvesteerders. “De kantorenvorraad is te groot”, vervolgt Duquesne. “Dat geeft de vastgoedopera- ➤

➤ tors een nieuwe reden om zich op andere soorten activa te richten. Heel wat kantoorgebouwen zijn bovendien verouderd en niet meer geschikt voor gebruik, tenzij er zwaar gerenoveerd wordt. En dan rijst de kwestie van reconversie. Sommige worden omgebouwd tot woningen, maar vele andere zijn beter geschikt om

260

MILJOEN EURO

werd in 2012 geïnvesteerd in vastgoed voor rusthuizen.

als rusthuis te fungeren." In de gedecentraliseerde kantoorzones van Brussel, bijvoorbeeld aan de Terhulpensesteenweg, in de Kolonel Bourgstraat of

BRUNO DUQUESNE
"De vrijgekomen middelen van een sale-and-lease-backoperatie kunnen de operatoren aanwenden voor hun expansie."

de Marcel Thirylaan, duiken dan ook steeds meer reconversiewerven op voor leegstaande kantoren.

Zekere cashflows

Die drang tot diversificatie heeft in België al snel geleid tot een aanzienlijke toevloed van investeringen in de sector van de rusthuizen. In 2005 ging het om amper 20 miljoen euro. In 2012 werd een recordniveau van 260 miljoen euro bereikt (14% van het totale volume). Duquesne wijst erop dat verschillende bevaks, zoals Cofinimmo, Aedifica en Home Invest, massaal hebben geïnvesteerd in dat type product. Dat is ook het geval voor verschillende verzekeringsmaatschappijen



CMS DEBACHER

(Ethias, AG, Generali) en investeringsfondsen (Patrimonia Fund).

Bij Cofinimmo is het aandeel van 'Healthcare' in de vastgoedportefeuille ➤

COFINIMMO



WEVERBOS
Dit rust- en verzorgingstehuis met 100 bedden in Centbrugge heeft een aparte eigenaar (Cofinimmo) en operator (De Foyer vzw).

BELEGGEN MET HUURGARANTIE



Op zoek naar de ideale combinatie van veiligheid en rendement? VZW Oase bouwt 49 door de overheid erkende serviceflats in Tienen die een mooi rendement koppelen aan een huurgarantie!

- ① Rendement van meer dan 4%
- ② Huurgarantie
- ③ Verlaagde BTW van 12% en geen onroerende voorheffing*
- ④ Erkende uitbater regelt de verhuring en het onderhoud

Heeren & Hillewaere

VASTGOED

www.beleggingsvastgoed.info
beleggingsvastgoed@heeren.be
 T 014 63 96 82

KANTOREN:

Brasschaat | Malle | Oud-Turnhout | Poppel | Schilde

*Indien u de flat ter beschikking stelt van de uitbater om te verhuren

WILT U ADVERTEREN IN DE VOLGENDE IMMO?

Verschijning

27-03-2014
10-04-2014
24-04-2014
08-05-2014
22-05-2014
12-06-2014
26-06-2014
03-07-2014
26-08-2014
11-09-2014
25-09-2014
09-10-2014

Deadline

11-03-2014
25-03-2014
24-04-2014
21-04-2014
06-05-2014
23-05-2014
10-06-2014
17-06-2014
28-07-2014
26-08-2014
09-09-2014
23-09-2014

Contacteer vanessa.lakor@roularta.be,
 tel. 02 467 56 49 tijdens de kantooruren.

WILT U ADVERTEREN IN DEZE RUBRIEK? INFO: VANESSA LAKOR,
 TEL. 02 467 56 49, VANESSA.LAKOR@ROULARTA.BE

➤ sinds 2005 exponentieel toegenomen. Het vertegenwoordigt nu 36 procent van de totale investeringswaarde of 1,2 miljard euro. De 13.551 bedden die de bevak in 2013 beheerde in België (70 instellingen), Frankrijk (58) en Nederland (2) brengen een jaarlijkse huur op van 77 miljoen euro en dat wordt elk jaar meer.

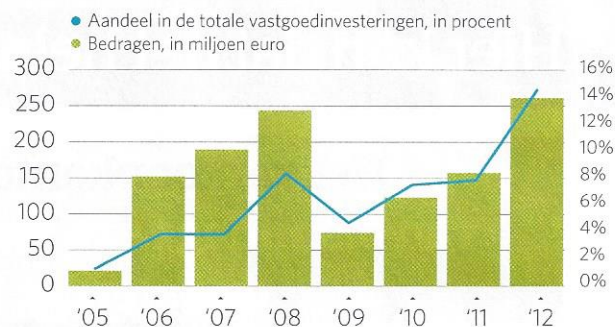
Het bedrijfsmodel is eenvoudig: na de bouw tekent de investeerder een erfpachtcontract op lange termijn met een professional uit de sector, die hem vervolgens een jaarlijks geïndexeerde huur betaalt. De operator zorgt voor het onderhoud van het gebouw, zodat de inkomsten die de eigenaar ontvangt, neerkomen op een nettorendement.

Frédéric Van De Putte, die aan het hoofd staat van de vastgoedadviseur DTZ-België, zegt dat de duurzaamheid van

MEER INVESTERINGEN IN RUSTHUISVASTGOED

Bron: DTZ Research

Investerings in België



de activa gegarandeerd is door de vergrijzing van de bevolking en de toenemende behoefte aan bedden in de aangepaste opvangstructuren. Omdat de huurcontracten over 27 jaar lopen (doorgaans twee keer voor negen jaar hernieuwbaar), liggen de cashflows voor lange tijd vast.

Rendement daalt

Het gaat dus om een veilig investeringsproduct. Het belangrijkste risico is de insolventie van de uitbater van het rusthuis tijdens de looptijd van de overeenkomst. De consolidatie van de operators op Europees niveau vermindert evenwel het risico op faillissementen en de 'triple net huurovereenkomsten' (die een aanzienlijk deel van de beheers- en onderhoudskosten voor het gebouw afwentelen op de huurder) verhogen de aantrekkelijkheid van de sector nog voor investeerders.

De komst van nieuwe institutionele beleggers en de grotere maturiteit van de markt heeft de rendementen (yields) wel al naar beneden gedrukt. Voor primetransacties (triple-A) zijn die gedaald van 6,3 procent in 2007 tot minder dan 5,7 procent in 2012. Bij grote investeerders zoals Cofinimmo duiken daarom al nieuwe strategieën op zoals investeringen in het buitenland, partnerships met operators als Orpea of de ontwikkeling van projecten. ☺