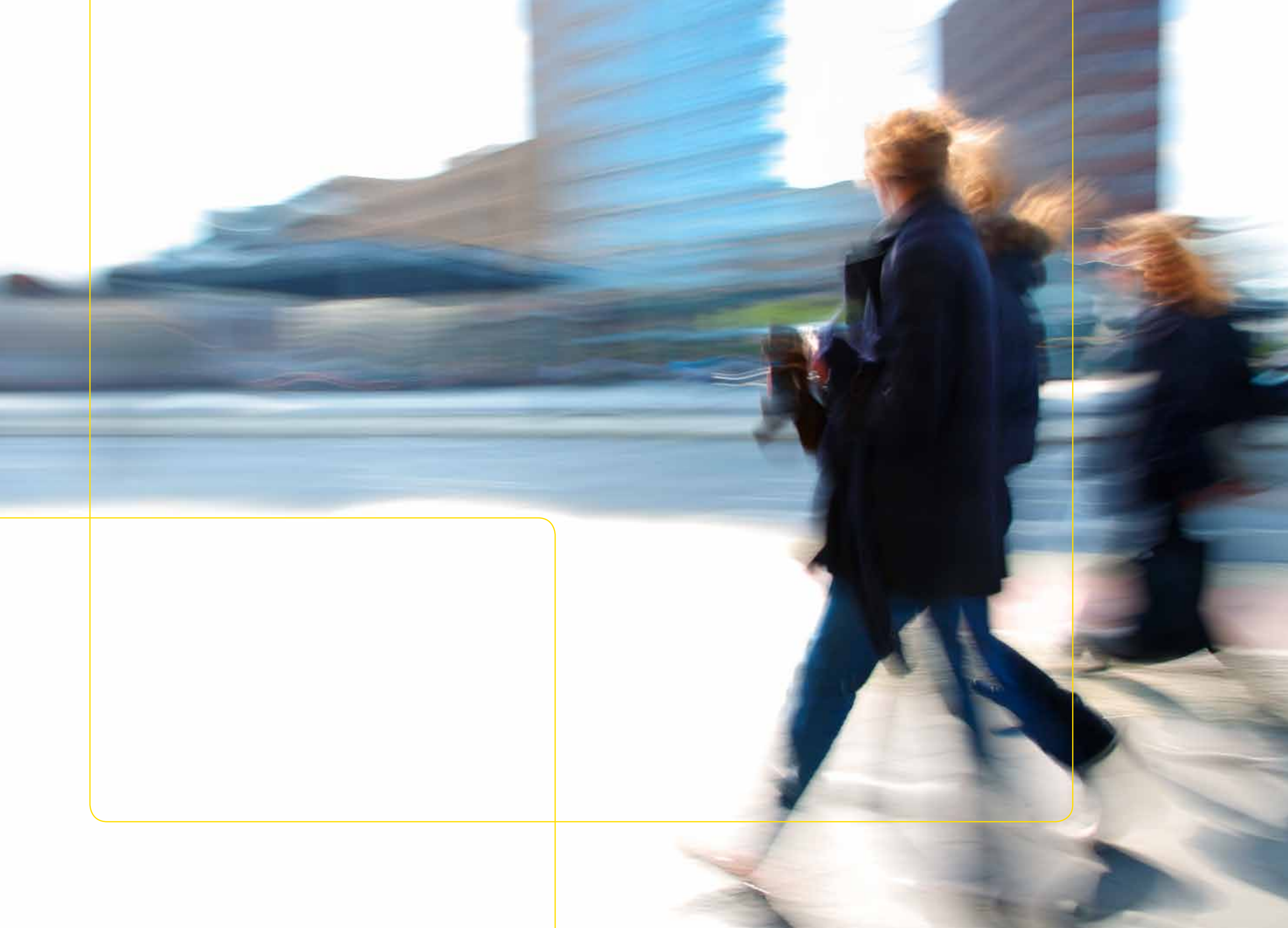


JAARVERSLAG 2016 TRENDS RAPPORT 2017

voorwoord	6
onze resultaten	8
kantoren	12
retail	26
semi-industrieel en logistiek vastgoed	38
investeringsmarkt	46
property management	52
research en valuation services	62
contactgegevens	72



voorwoord onze resultaten

Beste lezer,

Waar 2015 stond voor disruptie, werden we in 2016 geconfronteerd met polarisatie. Terrorisme was niet nieuw, maar in België zindert 22 maart nog steeds na. De democratie heeft gesproken: de Brexit en een nieuwe president in de Verenigde Staten. Een verdere polarisatie wordt verwacht met de verschillende verkiezingen die her en der zullen plaatsvinden in 2017.

Op vastgoedvlak begon 2016 moeilijk voor de Belgische markt. De naweeën van de terroristische aanslagen waren nog voelbaar, en de onzekerheden duurden tot in het tweede semester. Toch lijkt het vertrouwen van de burger in de economie zich stap voor stap te herstellen. De Belgische vastgoedsector blijft een betrouwbaar, kwalitatief en stabiel alternatief voor zowel de institutionele als de privébelegger.

Binnen onze eigen **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** beogen we dezelfde betrouwbaarheid en stabiliteit. Met onze marktrapporten proberen we u, beste lezer, jaar na jaar van een objectieve leidraad te voorzien wat betreft de evolutie van een belangrijk economisch segment.

2016 was voor ons kantoor een intens jaar: onze afdeling die de Oost- en West-Vlaamse markt bedient, verhuisde. Onze beheerafdeling richtte een aparte cel op die gespecialiseerd is in het beheer van de retailparken. Alsook werd een bijkomend kantoor in Brussel geopend om dichterbij onze klanten te zijn, maar ook een nieuw en volwaardig satellietkantoor dat de markt in Limburg en Luik bedient. Ook onze investeringsafdeling en de dienst valuations werden verder uitgebreid. En we worden steeds meer actief buiten onze landsgrenzen. Onze samenwerking met Gerald Eve International werpt op dat vlak zijn vruchten af: we begeleiden u vandaag op een kwalitatief hoogstaande wijze bij uw vastgoedbehoeften in binnen- én buitenland, zowel in Europa als in de Verenigde Staten.

In naam van alle collega's bedank ik u oprecht voor de fijne samenwerking in 2016. We durven te hopen dat u geniet bij het lezen van onze vaststellingen én vooruitzichten voor het Belgische vastgoed.

Ingrid Ceusters-Luyten
Group Hugo Ceusters-SCMS

Onze resultaten

Ons kantoor werd in 2016 als enig onafhankelijk, Belgisch en familiaal bedrijf bekroond met een ereplaats in alle segmenten van de vastgoedmarkt. Een overzicht:

tabel — resultaten 2016 — GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS

	Aantal transacties	Plaats in de ranking	Totaal m²	Plaats in de ranking
Kantoren				
- Nationaal	99	Nr. 5	39.823 m²	Nr. 6
- Antwerpen	51	Nr. 1	21.696 m²	Nr. 2
- Gent	26	Nr. 2	7.988 m²	Nr. 2
Semi-industrie en logistiek				
- Nationaal	79	Nr. 2	160.946 m²	Nr. 3
Retail				
- Nationaal	87	Nr. 3	39.501 m²	Nr. 2
- Shoppingcenters	30	Nr. 3	8.658 m²	Nr. 2
- Retail Warehousing	20	Nr. 3	24.157 m²	Nr. 3
Property Management				
- Nationaal	-	-	1,44 miljoen m² in beheer	Nr. 4

Bron: Expertise News ed. 526, 18.11.2016 + ed. 529, 13.01.2017 & Retailfocus ed. 529, 13.01.2017



Zal de aanwezigheid van een luchthaven de volgende must have zijn voor internationale corporates?

Hugo Ceusters kantoren: 39.823 m² transactie-opervlakte over 99 deals.

kantoren

Terug op dreef

Na de terugval van de kantoormarkt in 2015 werd er in België in 2016 opnieuw bijna even veel take-up gerealiseerd als in 2014. In zowat alle regionale markten steeg deze take-up ten opzichte van vorig jaar, enkel in Gent bleef de kantooropname zo goed als stabiel. Brussel herbeleeft met brio zijn status van grootste kantoormarkt met grosso modo 340.000 m², een stijging van ongeveer 17%, maar ook de Antwerpse markt scheert hoge toppen met om en bij de 135.000 m² en een stijging van minstens 24% ten opzichte van vorig jaar. Vooral de grootsteden doen het dus goed. Vlaams-Brabant, de Kempen en Limburg manifesteren zich meer en meer als kantoormarkten, hoewel de take-up hier nog eerder beperkt blijft. Luik en omgeving blijft de belangrijkste kantoormarkt in Wallonië.

Tendensen

Aantal transacties staft de dynamiek van een kantoormarkt

Onze collega's van het departement kantoren bevestigen dat de dynamiek van een kantoormarkt meer dan ooit weerspiegeld wordt door het aantal transacties dat gerealiseerd wordt, en niet zozeer door de oppervlakte. Die tendens merkten we ook al in onze vorige trendrapporten op.

Het nieuwe werken speelt hier uiteraard een rol: bedrijven voorzien voor de zogenaamde

'breinwerkers' vandaag minder oppervlakte per werknemer dan vroeger. In Vlaanderen stijgt het aantal transacties met 10% ten opzichte van 2015, terwijl de take-up in 2016 zo'n 6,5% lager ligt dan in 2015¹. Deze cijfers bevestigen dus de tendens om kleinere oppervlaktes op te nemen dan vroeger. Zo hebben de **banken** hun kantoren de voorbije 7 jaar **fors afgeslankt** (met 30%). Uit een artikel in De Tijd blijkt dat de gehele financiële sector vandaag zelfs 200.000 m² minder opneemt dan zeven jaar geleden². Meer dan in andere sectoren vindt de flexdesk ingang bij de banken. Wanneer ze op zoek zijn naar nieuwe huisvesting, willen banken absoluut krimpen in oppervlakte en kiezen ze voor energie-efficiënte gebouwen, bij voorkeur in de buurt van een station. Bedrijfswagens voor medewerkers worden vaak vervangen door een vergoeding om met het openbaar vervoer naar het werk te komen.

Dat de Belgische markt in haar geheel sterker stijgt in aantal vierkante meters dan in aantal transacties, heeft dan weer te maken met het feit dat er enkele grote transacties gesloten werden met publieke instellingen, en dit hoofdzakelijk in Brussel. Die namen volgens vakblad Expertise News dit jaar zelfs 87% meer oppervlakte op dan vorig jaar en tekenden dus voor in verhouding grote oppervlaktes.

¹ Bron: Expertise News, 529, 13/01/2017, pagina 13.

² De Tijd, 06/10/2016, pagina 17,

'Hoofdzetels banken staan al jaren op dieet'.

Verdere regionalisatie en decentralisatie

De tendens dat bedrijven omwille van de slechte bereikbaarheid van de hoofdstad steeds vaker het centrum van Brussel inruilen voor een vestiging in één van de regio's, zet zich verder. Op 16 december 2016 meldde De Tijd nog dat bedrijven jaarlijks zo'n 2.500 banen weghalen uit Brussel en verplaatsen naar Vlaanderen. De krant baseerde zich hiervoor op een studie naar de dynamiek van de arbeidsmarkt, uitgevoerd door DynaM-Reg. Tussen juni 2012 en 2015 zag het Brussels Hoofdstedelijk Gewest 7.700 banen verdwijnen richting Vlaanderen en Wallonië. De studie toonde ook aan dat er in diezelfde periode 24.300 arbeidsplaatsen bijkwamen in het Vlaamse Gewest, 1.400 in Brussel en 5.100 in Wallonië.

Complexere onderhandelingen

De kantoormarkt blijft hoofdzakelijk een **huurdersmarkt**. Het aanbod blijft hoog, de huurder gaat 'shoppen' en dit zorgt ervoor dat onderhandelingen lang aanslepen, en de eigenaar/promotor moet bereid zijn om incentives te geven. Met andere woorden: het kost almaar meer tijd om een transactie rond te krijgen, en dit geldt zowel voor de private gebruiker als voor de publieke sector.

Bereikbaarheid bepaalt de locatie

Steeds meer bedrijven maken van een goede bereikbaarheid een prioriteit als ze zoeken naar nieuwe huisvesting. **Stationslocaties** winnen aan interesse.

De Persgroep, die een groot deel van haar activiteiten in Nederland heeft, kiest er bijvoorbeeld voor om het huidige hoofdkwartier in Asse in te ruilen voor het Kievitplein, vlakbij het Centraal Station van Antwerpen.

Het debat over de bedrijfswagen is volop aan de gang, maar zal pas een positief gevolg hebben als ook het openbaar vervoer performant wordt. Zal de aanwezigheid van **een luchthaven** de volgende must have zijn voor internationale corporates? Deloitte en KPMG trekken alvast naar de omgeving van de luchthaven van Zaventem. En in Antwerpen richt The Link zich op de luchthaven van Deurne. Dit kan een interessante denkoefening vormen voor steden als Oostende, Kortrijk (Zwevegem/Lille) en Turnhout (Eindhoven).

Verdere professionalisering van nieuwe kantoorconcepten

Start-ups en kleinere, dynamische bedrijven zijn de drijvende kracht achter steeds professionelere vormen van het nieuwe werken. Co-working speelt handig in op de vraag van veel bedrijven naar flexibiliteit, networking en kennisdeling. Denk bijvoorbeeld aan Meet District (Ghelamco), Fosbury and Sons (L.I.F.E.), Re-Flex (Intervest) en WATTFactory (Re-Vive).

Wonen, werken, winkelen

Onder meer omwille van de mobiliteitsproblematiek trekken steden jonge mensen aan. Zij zijn op zoek

naar een plaats waar ze werken kunnen combineren met wonen én met andere faciliteiten. De nieuwe Vlaamse bouwmeester Leo Van Broeck ontplooit hieromtrent een duidelijke visie. Hij pleit voor compacte steden (lees: een verdichting van de dorpskernen) en voor flexibele gebouwen en slimme ontwikkelingen in functie van een vlotte mobiliteit (bij voorkeur dicht bij het openbaar vervoer).

Op de werkplek zelf gaat er steeds meer aandacht naar **beleving**: werknemers verblijven een groot deel van hun tijd op het werk, en worden daar bij voorkeur omringd door een stimulerende en aangename omgeving. Beleving (horeca, een strijkdienst, een pakjesdienst, ...) wordt voor bedrijven een troef om (vooral jonge) mensen aan te werven en meer werkvoldoening te laten ervaren. Bovendien is het een manier om de samenwerking en het samenleven tussen verschillende generaties op de werkvloer te faciliteren.

Imago bedreigt onze belangrijkste kantoormarkten

De beslissingsbevoegdheid omtrent een nieuw kantoor ligt bij de klant-huurder vaak in het buitenland. Daar bestaat soms onzekerheid over het imago van België en in het bijzonder van Brussel (onveilig, onstabiel). Antwerpen draagt dan weer de negatieve connotatie met zich mee dat het slecht bereikbaar is. De stad moet het opnemen tegen de onmiddellijke concurrentie van Zuid-Nederland, een regio die veel transparanter en doortastender is. Bovendien spelen er nog een

aantal andere onzekerheden mee, en dat zowel nationaal (de vennootschapsbelasting bijvoorbeeld, net als bepaalde vergunningen) als internationaal (impact van de Brexit). België, en in het bijzonder de belangrijke kantoorsteden, moeten het opnemen tegen grote concurrenten Amsterdam, Rotterdam en Frankfurt.

Nieuwbouw, reconversie en renovatie stimuleert de vraag

Zoals al uitvoerig aan bod kwam in onze vorige marktrapporten, stimuleert het aanbod van **nieuwe, performante en goedgelegen** kantoren de vraag naar kantoorruimte. Antwerpen beleeft dit op dit moment ten volle, Gent mocht de voorbije jaren al genieten van deze dynamiek. Brussel daarentegen wordt nu geconfronteerd met een gebrek aan kwaliteitsgebouwen. De Brusselse vergunningsproblematiek maakt het - vooral in het centrum - moeilijk om nieuwe projecten op touw te zetten.

Eigenaars die investeren in de **renovatie** van hun bestaand patrimonium boeken succes op de huurmarkt. Het project GreenHouse van IOW is hier een voorbeeld van. Naar verluidt zou dezelfde eigenaar ook andere gebouwen in zijn portefeuille een zelfde transformatie willen laten ondergaan en willen ombouwen tot kantoren met aantrekkelijke faciliteiten voor zijn kantoorhuurders.

In andere kantoorgebouwen is er dan weer sprake van **reconversie**. Zo noteren we de initiatieven

van onder andere Growners en L.I.F.E, waarbij grote kantoorgebouwen opgesplitst worden in aparte entiteiten en verkocht worden aan een schare van mede-eigenaars. De reconversie van kantoorgebouwen naar een residentiële bestemming kent na enkele succesvolle jaren echter een lichte terugval. Een vermeldenswaardige transactie is evenwel de aankoop van het Seminariehuis in Gent door Globiss, met als doel om het deels om te vormen tot studenthousing. Meer daarover leest u in ons hoofdstuk over investeringen.

tabel —
take-up kantoren België

2014	-	691.000 m²
2015	-	551.000 m²
2016	-	683.060 m²

De grootste deelmarkten

BRUSSEL

In Brussel blijft de **overheid een belangrijke aanwezige op de kantoormarkt**. Ambassades, de Europese Unie, alle federale en regionale overheden en de instellingen zijn samen goed voor een take-up van 170.087 m² in 2016 (versus 80.993 m² in 2015, meer dan een verdubbeling)³. In onze hoofdstad vallen er enkele erg grote transacties te noteren,

waaronder bijvoorbeeld de take-up van maar liefst 44.000 m² door de Amerikaanse ambassade, door de Stad Brussel (37.000 m²) in Centre 58, en de Brusselse Politie (30.000 m²) in het de Ligne-gebouw.

Naast overheden waren er nog een **aantal grotere transacties met bedrijven** op de Brusselse markt. Zo hebben twee van de ‘Big Four’ grote oppervlaktes opgenomen aan de luchthaven in Zaventem, namelijk Deloitte en KPMG. Zowel bij transacties door overheden als door bedrijven valt verder op dat de meeste activiteit zich situeert in het CBD. De rand van Brussel is minder in trek.

Brussel staat vandaag voor de uitdaging om het **hoofd te bieden aan de leegstand** van oudere kantoorgebouwen, voornamelijk in de rand (geschat op 9,9%). Maar ook de herontwikkeling van het Noordkwartier, waar grote gebruikers wegtrekken (denk maar aan de Vlaamse overheid) is een aandachtspunt.

Daarnaast heeft onze hoofdstad nood aan grote nieuwe projecten (de beschikbaarheidsgraad daalt immers tot +/- 4,5%) en moet er een **modal shift gebeuren van de auto naar het openbaar vervoer**. Bovendien dringt er zich een aangepast beleid op ten aanzien van de veranderende arbeidsmarkt, waarbij de nadruk moet liggen op onder andere toerisme, innovatie en retail.

³ Bron: Expertise News, 529, 13/01/2017, pagina 14.

Take-up:
Brussel 338.311 m²
Vlaams-Brabant 65.120 m²
Leegstand: 9,9 %
Prime rent:
Brussel 275 euro/m²/jaar
Vlaams-Brabant 125-145 euro/m²/jaar
Gemiddelde huurprijs: Brussel 180 euro/m²/jaar

ANTWERPEN

In Antwerpen kwam de take-up op de kantorenmarkt dit jaar erg traag op gang, maar de stad sloot 2016 af met een take-up van 133.448 m² en een **stijging ten opzichte van 2015 van maar liefst 24%**, terwijl de leegstand zich stabiliseert op ongeveer 10%. De markt plukt duidelijk de vruchten

van het mooie aanbod aan nieuwbouwkantoren aan marktconforme prijzen dat de voorbije jaren gegroeid is.

Merkwaardig grote transacties vielen er niet te noteren, maar er zitten **belangrijke zaken in de pijplijn**. Wel nam Fidea 6.000 m² op aan het Kievitplein, en heeft De Persgroep aangekondigd tegen 2019-2020 naar Antwerpen te willen komen omwille van het feit dat het zwaartepunt van de groep vandaag in Nederland ligt. Ook de take-up van 30.000 m² door de politie (op Post X) wordt een belangrijke transactie. KPMG verhuisde ook al naar Post X in Berchem (3.631 m²) en we verwachten dat Ernst & Young ook zal verhuizen. Belangrijke advocatenassociaties vormen zich, of consolideren met een aangepaste nieuwe huisvesting.

tabel — take up in m²

	2014	2015	2016
Nationaal	691.000 m²	551.000 m²	683.060 m²
Antwerpen	120.000 m²	108.000 m²	133.448 m²
Gent	51.000 m²	53.000 m²	47.824 m²
Brussel	461.000 m²	288.000 m²	338.311 m²
Leuven	33.000 m²	40.000 m²	26.000 m²
Mechelen	2.700 m²	5.000 m²	27.000 m²

Op en rond het **Kievitplein** ontstaat er door de ontwikkeling van de stationsbuurt en de komst van bedrijven als De Persgroep en Fidea een nieuwe dynamiek. Een aandachtspunt is wel dat deze buurt geen tweede Brussel Noord mag worden: naast kantoorfuncties zou er dus ook voldoende aandacht moeten zijn voor bijvoorbeeld residentieel vastgoed en retail.

Verder treedt er een duidelijke **verclustering op van kantoren** op verschillende plaatsen, zoals Nieuw Zuid, waar er een hotel komt van 3.000 m² en waar verschillende bedrijven al aangegeven hebben zich daar te willen vestigen. In de WATT-building, het vroegere Electrabel, zien we dan weer de combinatie van een incubator met een co-working space en enkele traditionele bedrijven, terwijl de artisanale brouwerij De Koninck ook vlakbij is, en er een kunstencentrum komt. En dit in een residentiële buurt.

Over de hele stad zien we verder een sterke groei van het aantal **incubatoren en acceleratoren**: het resultaat van de inspanningen die Antwerpen (net als Vlaanderen) onderneemt om start-ups aan te trekken. De uitdaging gaat naar het behouden van deze start-ups en een begeleiding naar een definitieve plaats op de Antwerpse kantoormarkt.

Ook de sterke interesse van hotels en de vele vergunningsaanvragen wijzen erop dat Antwerpen een **attractiepool** is. Hopelijk kondigt dit ook de terugkeer van buitenlandse bedrijven aan, al speelt de moeilijke mobiliteit in de stad de kantoormarkt wel parten. Als we na de Brexit bedrijven naar Antwerpen willen halen, moet er absoluut gewerkt

worden aan onze mobiliteit. Diezelfde moeilijke mobiliteit weerhoudt **scheepvaartbedrijven** er ook van om in Antwerpen dezelfde beweging te maken als in Rotterdam: daar trekken rederijen opnieuw naar de binnenstad met hun kantoren omwille van de aangename omgeving voor medewerkers en het goede openbaar vervoer naar de haven en het buitenland. In Antwerpen is dat niet het geval, ondanks het feit dat onze haven een zelfde functie heeft als de haven van Rotterdam.

Er is veel vraag naar nieuwe kantoren ten noorden van Antwerpen. Bedrijven die verbonden zijn met de haven willen zich bij voorkeur vestigen dicht bij de schepen. Ook heel wat selectie- en rekruteringsbedrijven met een maritieme link verhuizen hun kantoren naar het noorden van Antwerpen. Ze nemen er weliswaar kleinere oppervlaktes op, maar willen hun diensten kunnen aanbieden dicht bij hun klanten in de scheepvaartsector. Ze zoeken de kruisbestuiving op met andere bedrijven. Ook rond het prachtige Havenhuis is er veel vraag naar kantoren en ruimtes met een hotelfunctie, terwijl er rond de luchthaven van Antwerpen regelmatig vragen komen van hotels. We noteren tot slot heel wat fusie- en consolidatiebewegingen in de maritieme sector. Deze globale bewegingen zullen ongetwijfeld een invloed hebben op de take-up van kantoren in dit segment.

GROUP HUGO CEUSTERS–SCMS verwacht de komende jaren dan ook een sterke dynamiek op de Antwerpse kantoormarkt. Voorwaarden hiervoor zijn wel dat er voldoende inzicht bestaat in de maritieme supply chain (rederijen, terminaloperatoren en

logistieke bedrijven), dat er voldoende kwalitatieve promotie gebeurt van de haven én de stad Antwerpen, en dat de toegevoegde waarde van de Antwerpse en Vlaamse maritieme bedrijven daarbij voldoende als troef wordt uitgespeeld.

De **binnenstad** zou mee kunnen genieten van de tendens die zich aftekent in Rotterdam: als we bedrijven een goede verbinding geven tussen de Antwerpse binnenstad en de haven, kunnen we op dat vlak nog terrein winnen.

Verder valt ons op dat Antwerpen in **segmenten** gesneden wordt door de werken die in uitvoering zijn. Er onderscheiden zich districten met kantoorclusters die nog vlot bereikbaar zijn met de auto en het openbaar vervoer, waaronder de buurt van Berchem Station en het Kievitplein. Om de positieve evolutie van de Antwerpse markt te bestendigen, moet er dringend werk gemaakt worden van een goede transportinfrastructuur.

Tot slot zal op één van de laatste grote brownfields die in Vlaanderen op de markt komt, nabij de Antwerpse metropool, tegen 2030 het unieke, ecologische bedrijventerrein **Blue Gate Antwerp** (bluegateantwerp.eu) ontwikkeld worden alsook een aanpalende logistieke zone (door Montea en Van Moer Logistics). Bedrijven die er zich willen vestigen, moeten duurzaam, innovatief, watergebonden en CO2-neutraal zijn, én liefst cradle-to-cradle. Dit project kan pas vermarkt worden als alle vergunningen binnen zijn, en de infrastructuurwerken en sanering rond zijn. Investeerders hebben echter niet altijd zo veel geduld.

Take-up:
133.448 m²
Leegstand:
+/- 10%
Prime rent:
155 euro/m²/jaar
Gemiddelde huurprijs:
114 euro/m²/jaar

MECHELEN

In Mechelen blijken de werken rond het station samen met enkele grotere deals (waaronder de verhuis van Bosch Thermotechnology naar het Zenith Business Park in Mechelen Noord) voor een nieuwe wind te zorgen na jaren met een lage take-up. Het is een bevestiging van de waarde van Mechelen als kantoormarkt dat Bosch Thermotechnology, Mechelen kiest om er twee vestigingen (Herentals en Aartselaar) samen te voegen .

Er werd in 2016 een take-up gerealiseerd van pakweg 25.000 m², wat vijf keer zo veel is als in 2015. Anders gezegd: Mechelen is vandaag een **ambitieuze centrumstad met een goede strategische kantoorligging** tussen Antwerpen en Brussel. Vlakbij het station wordt een interessant en waardevol project gecommercialiseerd: **Het Zegel**. Het gaat om de reconversie van een oude drukkerij naar 5.500 m² kantoren. We verwachten dat de bestaande interesse concreet wordt in 2017.

Ook aan de afritten van de E19 zitten er verschillende mooie kantoorprojecten in de pijplijn.

GENT

In Gent recupereert de markt van enkele topjaren, maar **handhaaft ze zich als derde grootste kantoormarkt** in België. In 2013 en 2014 werd er een erg grote groei neergezet, waardoor de behoefte van de meeste bedrijven in de stad nu goed ingevuld is. Ze zijn op dit moment doorgaans niet op zoek naar een nieuwe locatie, waardoor er geen echte stijging van de take-up te noteren valt. In 2016 werd er via 128 transacties 54.350 m² opname gerealiseerd⁴, in vergelijking met 53.000 m² vorig jaar. Dat de leegstand in de stad licht is gedaald van 5,9 % naar 5,6 % geeft echter aan dat de Gentse markt een goed gevulde en vrij gezonde markt is. Tegelijk merken we wel dat de moeilijke mobiliteit in de stad en de onzekerheid bij ondernemers hieromtrent ervoor zorgt dat bedrijven eerder terughoudend zijn om vandaag actie te ondernemen; toch werd 40 % van de take-up gerealiseerd in de binnenstad waardoor het centrum een belangrijke vestigingsplaats blijft. Een co-creatieproject van de Provincie Oost-Vlaanderen en de vastgoedontwikkelaar Bopro, waaraan **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** ook heeft meegewerkt, bevestigde overigens dat de beperkte mobiliteit en toegankelijkheid voor veel bedrijven dé grote spelbreker is in Gent. Heel wat kantoren trekken dan ook weg uit de binnenstad en verhuizen naar de rand.

Ook in Gent is de **nabijheid van het station** een belangrijke troef voor bedrijven, net als de **kwaliteit van een gebouw**. De Quantum Building aan de Dampoort is een mooi voorbeeld van een gebouw dat hier perfect heeft op ingespeeld. De stad heeft onlangs nog laten weten dat ze van plan is om meer kantoorruimte te creëren in de stationsbuurt. Daarnaast wil Gent een prioriteitenkaart opstellen met plaatsen in de binnenstad die voorbehouden zullen worden voor kantoren.

Take-up:
54.350 m²
Leegstand:
5,6 %
Prime rent:
155 euro/m²/jaar
Gemiddelde huurprijs:
118 euro/m²/jaar

WEST-VLAANDEREN

In West-Vlaanderen werd er in 2016 zo’n 25.120 m² take-up gerealiseerd. Vooral in de buurt van Waregem noteren we een verhoogde vraag. De projecten Waregem Businesspark en Zeventien West zorgen er voor dynamiek in de regio. In Brugge herstelt de markt van de oplevering van het KAM-gebouw aan het station, dat met zijn 44.000 m² heel wat overheden en nationale instanties opgeslorpt heeft. Er is nog veel leegstand en kantoorgebouwen zijn er vaak verouderd, maar de activiteit komt stilletjes aan opnieuw op gang. Ook in Kortrijk zien we opnieuw beweging.

DE PRIJZEN

tabel — gemiddelde huurprijzen kantoren - euro/m²	
Antwerpen	114 euro/m²
Brussel	180 euro/m²
Henegouwen	129 euro/m²
Limburg	119 euro/m²
Luik	144 euro/m²
Namen	133 euro/m²
Oost-Vlaanderen	118 euro/m²
Vlaams-Brabant	123 euro/m²
Waals-Brabant	135 euro/m²
West-Vlaanderen	99 euro/m²
Nationaal	149 euro/m²

2016 voor
GROUP HUGO CEUSTERS–SCMS

Ons bedrijf realiseerde in 2016 44.204 m² take-up (eigen informatie) op de kantoormarkt en dat met 99 deals, wat ons de **onbetwiste leider maakt op de Vlaamse kantoormarkt**.

In elke regio hebben we wel een aantal mooie transacties kunnen noteren: dat maakt ons

de nummer 2 in oppervlakte in zowel Gent als Antwerpen, terwijl we qua aantal transacties in Antwerpen de onbetwiste nummer 1 blijven.

We **verhuisden ons kantoor in Gent** van de Oude Dokken naar Zwijnaarde. We lieten ons daarbij voornamelijk motiveren door de groei van ons regionale kantoor. De kruisbestuiving met andere bedrijven én de mobiliteitsfactor speelden mee bij het kiezen van de juiste locatie. Het Gentse filiaal realiseerde in 2016 een take-up van 13.839 m² verspreid over Oost- en West-Vlaanderen.

Het succes van ons Gentse kantoor, dat de Oost- en West-Vlaamse markt bedient, bracht ons ertoe om ook in Hasselt een vestiging te openen, en van daaruit de **regio Limburg en Luik te bedienen**. Op die manier willen we de decentralisatiegolf ook naar het oosten van het land volgen, en onze klanten nog beter kunnen dienen.

ENKELE MARKANTE TRANSACTIES EN
REFERENTIES:

- **The Carlyle group:** 3.000 m² voor hun concept B&B hotels in Antwerpen.
- **Bosch Thermotechnology:** 2.068 m² in Mechelen, het bedrijf voegt er de twee vestigingen van Herentals en Aartselaar samen.
- **Verkoop VMM** (Vlaamse Milieu Maatschappij) aan Sodiwe, 1.000 m² in Mechelen.
- **Young & Partners:** 2.570 m² in Kortrijk.
- **Arcadis:** 1.687 m² in Zuiderpoort Gent.
- **Jabbla:** 1.020 m² in Forum-project (nieuwbouw nabij UZ Gent).

⁴ Bron: Het Nieuwsblad 4/2/2017, pagina 5

- **Fluor Engineering:** 2.068 m² in Haven van Antwerpen (Atlantic House).
- Midden december werd **Group Globiss** de nieuwe eigenaar van het Seminariehuis in Gent, een site die deels gebruikt wordt door de Vlerick Management School (15.400 m²) en deels door het voormalige Huis van Economie (8.970 m²). Dat laatste deel zal omgebouwd worden naar studenthousing (zie ook hoofdstuk investeringen).

Een blik vooruit

De kantoormarkt kan op geen enkele manier losgekoppeld worden van macro-economische gegevens. Het groeiende ondernemersvertrouwen stemt ons **voorzichtig hoopvol** voor de komende maanden. Tegelijkertijd heerst er onzekerheid op politiek vlak omwille van de Brexit, verschillende verkiezingen in Europa, het Trumpeffect en uiteraard de altijd aanwezige dreiging van terrorisme. Hierop hebben ondernemers en bedrijfsleiders geen impact. We roepen de beleidsmakers dan ook op om in de mate van het mogelijke de onzekerheden binnen hun bevoegdheidsdomein weg te nemen. We refereren hier naar de fiscale en juridische onzekerheden in het federale landschap.

Aan de lokale en regionale overheden vragen wij met aandrang om de **citymarketing op te voeren**. De internationale wereld moet geïnformeerd worden over onze hoogopgeleide werkkrachten, onze levenskwaliteit en gezondheidszorg. Antwerpen en Gent hebben terecht awards gewonnen als innovatieve steden. Vlaanderen heeft met zijn havens

en zijn centrale ligging alle troeven in handen om grote bedrijven aan te trekken rond nieuwe industrieën. De spin-offs van haven, petrochemie, farma, R&D in technologie ... zullen extra behoeftes creëren in de dienstensector, met als logisch gevolg een verhoogde take-up van kantoorruimte.

Maar het negatieve imago dat ons land heeft op het vlak van mobiliteit, kan uiteraard niet enkel door citymarketing opgelost worden. Een **goede transportinfrastructuur, gepaard met een performant nationaal en internationaal openbaar vervoer**, is het sluitstuk om van Brussel en Vlaanderen verder een aantrekkelijke kantoormarkt te maken.



Blijvende vraag naar ruimte in retailparken.

Hugo Ceusters retail:
39.501 m² transactie-oppervlakte over 87 deals.

Stabiel tot licht stijgende markt dankzij nieuwe shoppingcenters

In 2016 werd er zo’n 369.706 m² retailoppervlakte verhandeld in België. Dat is een stijging van een kleine 1% ten opzichte van vorig jaar. Vooral Wallonië doet het goed en stijgt met 41%, terwijl de Brusselse markt licht groeit met 4%. De opname in Vlaanderen is echter gedaald ten opzichte van vorig jaar (met 14%).

Over de verschillende segmenten heen bekeken, valt op dat **vooral de shoppingcenters** verantwoordelijk zijn voor de goede prestatie van de markt. De take-up in dit segment is in 2016 meer dan verdubbeld ten opzichte van vorig jaar, naar een oppervlakte van

89.196 m². Dat verklaart meteen ook de goede cijfers van Wallonië en Brussel: daar zorgden nieuwe shoppingcenters (die de deuren al openden of dat doen in 2017) voor een verhoogde dynamiek in de markt. Denk maar aan Docks Brussel, Rive Gauche en de uitbreiding van Grands Prés in Mons.

Over heel België werd de totale vloeroppervlakte in shoppingcenters en retailparken in 2016 zelfs met 270.000 m² uitgebreid¹ (ofwel vier keer Uplace, vijf keer Wijnegem). Daarnaast kwamen er maar liefst 21 nieuwe (of uitbreidingen van) retailparken bij.

¹ Bron: De Tijd, 6 december 2016, ‘Logistiek vastgoed in België krijgt boost door e-commerce’.

tabel — take up retail in m²			
	2014	2015	2016
België	332.000 m²	367.000 m²	369.706 m²
Segmenten			
Baanwinkels	163.000 m²	214.473 m²	175.538 m²
High streets	114.000 m²	110.391 m²	104.972 m²
Shoppingcenters	55.000 m²	42.143 m²	89.196 m²
Gewesten			
Vlaanderen	196.000 m²	233.039 m²	200.426 m²
Wallonië	72.000 m²	80.695 m²	113.628 m²
Brussel	64.000 m²	53.273 m²	55.652 m²

2016 was nochtans allesbehalve optimistisch begonnen. Begin dit jaar hadden de aanslagen en de terreurdreiging zo hun gevolgen, en het consumentenvertrouwen stond onder druk. Tijdens de eerste maanden van 2016 was duidelijk voelbaar dat de retailers zoekende waren en de kat uit de boom keken. Beslissingen lieten langer op zich wachten, en eigenaars hielden het been stijf wat betreft huurprijzen. Maar naar de tweede jaarhelft toe kwam er gelukkig verandering.

Op B-locaties verplichtte de leegstand eigenaars ertoe om de huurprijzen neerwaarts bij te stellen, en globaal genomen begon de markt aan een inhaalbeweging. Samen met de nieuw ontwikkelde projecten die in gebruik werden genomen, resulteerde dat uiteindelijk in een (weliswaar zeer lichte) stijging van de totale take-up ten opzichte van vorig jaar.

Ook de **prijzen voor retailvastgoed zijn min of meer stabiel gebleven**. Op gegeerde baanwinkellocaties en in topwinkelstraten kunnen de huurprijzen licht stijgen.

Er **verdwenen tot slot een aantal retailers** van de Belgische markt, zoals Marks & Spencer, Appel's, Cortefiel en Vögele en er zijn enkele nieuwe spelers bijgekomen zoals Kiabi, Jysk, Kiko en NYX die slechts een beperkt aantal winkels openden waardoor we met ongeduld wachten op bijkomende nieuwe spelers.

Tendensen

De duidelijkste tendens over alle retailsegmenten heen is dat transacties in verhouding tot vorige jaren vandaag veel meer voeten in de aarde gehad hebben op het moment dat ze besloten worden.

Geen enkele transactie wordt nog aangenomen aan de voorwaarden die aanvankelijk gesteld werden. Eigenaars moeten vaak een huurvrije periode of een systeem met getrapte huur over hebben voor het afsluiten van een overeenkomst. Ook in retailparken moeten dossiers diepgaander onderbouwd worden om huurders over de streep te trekken, terwijl vroeger de locatie voor zich sprak. Steeds vaker speelt naast het pand ook de omgeving en de mobiliteit een belangrijke rol, net als het straatbeeld, dat mee bepaald wordt door de eigenaars die er een pand hebben of ontwikkelen.

In de binnenstad tekent er zich een **verdere polarisatie** af tussen A-steden – die in trek blijven bij de retailers – en de B-steden, die het merkbaar moeilijker hebben. Toch was er ook op die locaties sprake van een licht herstel tijdens de laatste zes maanden van 2016. Waar er voorheen slechts af en toe een nieuwe winkel opdook in de gemiddelde B-stad en er daarnaast vooral interne verschuivingen waren, stellen we vast dat er vandaag vaker interesse is van lokale ondernemers om een zaak te openen. De eigenaars van panden in die B-steden hebben na een tijd halsstarrig het been stijf houden ook begrepen dat ze hun prijzen moeten bijstellen, en zijn duidelijk meer gemotiveerd om lokale zelfstandigen te verwelkomen. Sommige steden – zoals Mechelen, dat zelfstandigen aanmoedigt, en Sint-Truiden, dat mee inspeelt op het internetgebeuren – leveren extra inspanningen op dit vlak. Er worden bijvoorbeeld subsidies aangeboden voor eigenaars die hun pand verbouwen naar de meest hedendaagse normen of boetes opgelegd aan eigenaars die hun pand verwaarlozen.

Met name de binnenstad van **Antwerpen en Brussel** blijft het goed doen. Hoewel de zevende 'Meting van de Antwerpse winkelstraten' van de dienst Economie van de Stad Antwerpen melding maakt van een leegstandsprobleem bij grotere panden op triple A-locaties zoals bijvoorbeeld de Meir, stellen wij vast dat er wel degelijk interesse is in de **binnenstad**. Als een pand leeg staat, gaat het doorgaans om een groot pand dat omwille van de omvang per definitie niet op één dag tijd verhuurd kan raken. En met zijn gemiddeld 60.000 tot 70.000 bezoekers op zaterdag blijft de Antwerpse winkelstraat hoog op de agenda van de meeste retailers. Antwerpen is de top, vooral qua verhuur. Zelfstandige ondernemers zien we eerder verschuiven naar andere locaties, zoals bijvoorbeeld de Steenhouwersvest.

In **Brussel** blijven de toplocaties zoals de Louizalaan, Waterloolaan, de Nieuwstraat en de Guldenvlieslaan goed presteren. Dat geldt echter niet voor de zone rond de Dansaertstraat (kant Anspachlaan) die een serieuze terugval kent doordat ze gedeeltelijk autovrij gemaakt is. Voor wie in het zuiden van Brussel woont, is de buurt bijna onbereikbaar geworden. Alweer een voorbeeld van de impact van de mobiliteit op het retailgebeuren én op de vastgoedmarkt. Ook de komst van een aantal spelers in Docks Brussel (denk maar aan H&M en Kiabi) zal mogelijk ten koste gaan van het centrum van Brussel.

Verder valt op dat internationale retailers vroeger in één adem Antwerpen, Brussel en **Gent** noemden als potentiële vestigingsplaats, en dat ze vandaag doorgaans starten met de eerste twee genoemde

tabel — huurprijzen per m²				
High street	2013	2014	2015	2016
Nieuwstraat Brussel	1.850	1.750	1.900	1.900
Louizalaan Brussel	1.800	1.700	1.800	1.800
Meir Antwerpen	1.850	1.750	1.900	1.900
Veldstraat Gent	1.550	1.550	1.550	1.500
Steenstraat Brugge	1.200	1.150	1.150	1.150
Vinave d'Ille Luik	1.200	1.050	1.050	1.125
Hoogstraat Hasselt	1.100	1.050	1.000	1.050

steden. Gaat daar alles goed, dan staat Gent alsnog als derde op de wishlist. Toch heeft de Oost-Vlaamse winkelstad te lijden onder de aanhoudende moeilijke mobiliteit. Het nieuwe mobiliteitsplan treedt in het voorjaar van 2017 in werking. Zowel lokale, nationale als internationale handelaars nemen een eerder afwachtende houding aan en hakken op dit moment geen knopen door. Ze verkiezen om de impact van het mobiliteitsplan af te wachten, alvorens keuzes te maken over een eventuele herlocatie of een komst naar Gent. In de Veldstraat is er veel verloop en hebben panden vaak met langdurige leegstand te kampen, waardoor de meterprijzen dalen (enkele jaren terug nog 1.500-1.600 euro, vandaag 1.300 euro per m²). Daarnaast is het een nadeel voor de stad dat er geen shoppinglus gecreëerd kan worden: het winkelgebied wordt aan de ene kant gesloten door het justitiepaleis, en aan de andere kant door de Korenmarkt, wat een verlenging onmogelijk maakt. Gelukkig ontstond er de laatste jaren een nieuwe dynamiek op en rond de Kouter, waar de komst van AS Adventure in de Zonnestraat en CRU in het Matexiproject Kouter zorgden voor een nieuw elan, dat voelbaar is tot in de Sint-Pietersnieuwstraat. En ook Dok Noord zorgt voor een heropleving van het shoppinggebeuren in Gent. We verwachten dat de dynamiek in de stad pas eind 2017 echt opnieuw zal aanzwengelen, als de impact van het nieuwe mobiliteitsplan duidelijk geworden is.

Tot slot is ook **Hasselt** erg in trek bij internationale retailers. De komst van Primark heeft daar duidelijk voor een sterkere dynamiek gezorgd. Ook cosmeticaconcept Kiko koos niet zonder reden voor de Limburgse hoofdstad.

De **e-commerce nam in 2016 een hoge vlucht** in ons land. Uit een rapport van de Ecommerce Foundation in samenwerking met Becommerce² blijkt dat de Belgische online retailmarkt groeide van 8,2 miljard euro in 2015 naar 9,6 miljard euro in 2016, en ook www.bloovi.be maakt melding van een inhaalbeweging in ons land. Toch liggen onze online bestedingen vandaag nog steeds lager dan in Nederland, en besteden we onze centen bovendien niet altijd in Belgische webshops. Heel wat retailers besteden een deel van hun budget vandaag aan investeringen in e-commerce, en de gevolgen daarvan zijn het duidelijkst voelbaar in het **out-of-townsegment**. Om hun investeringen in e-commerce te compenseren, nemen retailers er anno 2016 doorgaans iets kleinere oppervlaktes op: waar een gemiddelde out-of-towntransactie drie jaar geleden nog 1.000 m² telde, spreken we nu doorgaans over 850 m².

Toch blijft het out-of-townwinkelpunt belangrijk, zeker voor retailers die dagelijkse gebruiksitems verkopen zoals schoenen. Omwille van hun multichannelaanpak kiezen velen ervoor om minder stockageruimte te voorzien (en dus niet langer van elke schoen alle maten en kleuren op voorraad te houden), maar in plaats daarvan te werken met een centraal magazijn op een goedkopere locatie van waaruit geleverd wordt. De meest creatieve multichannelretailers ontwikkelen zelfs bijkomende diensten voor hun klanten, waardoor ze nog meer

² Bron: www.ecommercenews.be – 'E-commerce in België groeit omzet uit zijn bezoekers halen dan voordien. Zo

houdt schoenenmerk Torfs bijvoorbeeld niet meer alles op stock, maar kan de klant in het winkelpunt wel de schoen van zijn keuze bestellen op een touchscreen, betalen aan de kassa, om de schoenen daags nadien thuis te laten leveren.

Op de belangrijkste verkeersaders van Vlaanderen en op de beste assen van elke provincie is er sprake van een **blijvende vraag naar ruimte in retailparken**. De Bredabaan in Schoten, de A12, de Antwerpsesteenweg in Lochristi, de Zelebaan in Lokeren, de Maalsesteenweg in Brugge, de Steenweg op Gierle in Turnhout en de Brugsesteenweg in Roeselare: op deze locaties is er zo goed als geen leegstand, op enkele gebouwen langs de A12 na, die minder in trek zijn omdat ze alleenstaand zijn en geen deel uitmaken van een cluster. Retailers vestigen zich vandaag bij voorkeur in zo'n cluster met andere winkelpanden en retailers, waar ze mee kunnen genieten van de slagkracht van het retailpark en de kruisbestuiving met andere handelaars.

Ze verkiezen daarbij moderne gebouwen met bijvoorbeeld een vloer in polybeton en plafond van gewoon beton. Retailparken worden bovendien **steeds aantrekkelijker**. Eigenaars en ontwikkelaars dragen duurzaamheid hoog in het vaandel, en investeren in de renovatie van hun gebouw. Steeds vaker hebben out-of-townpanden een moderne look en een frisse uitstraling. En shoppers weten de weg naar deze retailparken wel degelijk te vinden. Met name de goede toegankelijkheid en de makkelijke (vaak gratis) parkeermogelijkheden is een belangrijke troef.

Dé retailers bij uitstek om verdere expansie na te streven op deze locaties zijn de **discountformules**. Ze combineren een aanwezigheid in de binnenstad met een buitenstedelijke locatie. Toegankelijkheid is voor deze retailers immers cruciaal. En ook concepten als Kruidvat en Zeeman tonen interesse in de periferie: een extra winkelpunt op zo'n locatie, dicht bij voedingsspelers, kan zorgen voor extra klanten en omzet.

De **prijzen in het out-of-town-segment blijven stabiel** ten opzichte van vorig jaar. Uiteraard verschillen de prijzen sterk in functie van de locatie: voor een topligging in Brussel betaalt een retailer al snel 150-175 euro/m², terwijl een eigenaar op de Zelebaan in Oost-Vlaanderen het moet stellen met 100-125 euro/m².

Verder valt ons op dat retailers steeds vaker ervoor kiezen om **zowel in de binnenstad als in het retailpark** vertegenwoordigd te zijn. Vroeger kozen heel wat retailers exclusief voor één bepaalde locatie. Maar H&M, JBC, Lola Liza, ... zitten vandaag zowel in de stad als out-of-town.

Shoppingcenters die investeren in beleving zetten mooie cijfers neer. In goede shoppingcenters is de vraag naar kwalitatieve winkelruimte dan ook stijgend. Zo zijn we erin geslaagd om het voorbije jaar opnieuw een goede bezetting te realiseren voor de Stadsfeestzaal in Antwerpen. Gratis parking blijft daarbij overigens een must voor de Belgische shopper. We trekken er met name naartoe omwille van de toegankelijkheid, het aanbod, het feit dat het er permanent lente is, proper, veilig, en dat we alles

onder één dak terugvinden wat we nodig hebben. Het aantal bezoekers in de beste shoppingcenters van ons land is stabiel, terwijl het in de meeste andere lichtjes daalt. De cijfers vindt u in ons hoofdstuk Property Management.

En ook voor de **binnenstad is beleving een belangrijke troef**. Worden er voldoende beleving en evenementen aangeboden voor de shopper, dan blijft ook het centrum van een stad aantrekkelijk. Voor het werk staan we liever niet in de file, om te shoppen echter... Fysieke winkelpunten vormen dan ook met name dankzij de beleving voor de klant een prettig en aantrekkelijk alternatief voor online shoppen. En steden zijn in die zin concurrenten voor elkaar geworden. We stellen daarnaast een tendens vast van ‘gefragmenteerd shoppen’: sommige producten koopt de consument bij de winkel om de hoek, andere online, en voor nog andere zaken trekt hij naar de stad.

Buitenlandse ketens zoals Inditex en H&M openen steeds vaker **winkelconcepten die in een bepaald**

segment gespecialiseerd zijn. Denk maar aan Weekday bijvoorbeeld (Kammenstraat-Antwerpen), Cos en &Other Stories van H&M, maar ook Oysho van Inditex. Niet elke consument beseft dat achter deze diverse concepten telkens dezelfde retailkolossen zitten. Toch behouden ook de Belgische groepen hun sterkte. JBC, Veritas, Planet Parfum, Bel&Bo en Lola Liza doen het goed.

Tot slot presteert ook het **luxesegment goed**. Luxebrands hebben hoe langer hoe minder nood aan een locatie waar veel passage is: het zijn immers destination shops. En dan hebben we het niet enkel over kledingmerken: ook Nespresso weet mensen naar Antwerpen te halen. Bovendien is ook luxe in voeding gegeerd: gezonde voeding is hip, en zaken die hierop inspelen, schieten als paddenstoelen uit de grond. Concepten als Cru in Gent, Food Market in Antwerpen (in de buurt van Brouwerij De Koninck), Supermercado in het voormalige Postgebouw en Exki doen het goed. Genieten en beleven blijft hoog op de agenda staan bij de gemiddelde Vlaming.

2016 voor
GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS

GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS realiseerde in 2016 een take-up in retail van 39.231 m². Dat is maar liefst 40% meer dan vorig jaar, en hiermee zetten we al voor het vierde jaar op rij mooie groeicijfers neer in dit segment. In verhouding tot de globale markt hebben we dus een uitstekend retailjaar achter de rug, met name in Vlaanderen (36.824 m² take-up, waarvan 16.145 m² in Gent). We stellen wel vast dat de gemiddelde oppervlakte per transactie daalt.

Ook vakblad Retail Focus³ erkent onze goede prestaties in 2016: volgens hun cijfers behaalden we dit jaar een marktaandeel van 10,4%. Dat maakt ons de nummer 2 op de retailmarkt overall en wat betreft de shoppingcenters (marktaandeel van 11,7%). In het out-of-townsegment halen we een mooie derde plaats met een marktaandeel van 12,7%.

ENKELE BELANGRIJKE TRANSACTIES DIE DOOR
ONS KANTOOR WERDEN BEMIDDELD:

- Op **Dok Noord** verkochten en/of verhuurden we 3.460 m² aan Paradiso, 3.400 m² aan Urban Football, 3.000 m² aan Delhaize, 1.100 m² aan Action en nog eens 900, 900 en 892 m² aan respectievelijk Atita, GIKS en Electrostock.

- In Zwevegem realiseerden we een transactie van 1.800 m² aan **Lidl**.
- **Men@Work**, 1.250 m², Meir, Stadsfeestzaal.
- **Hifinesse**, 1.218 m², Wijnegem.
- **Giga Meubelen**, 1.210 m², Wommelgem.
- **Action**, 1.170 m², Meir, Stadsfeestzaal.
- **Rorix**, 1.021 m², Bredabaan in Schoten.
- **L'Express**, 1.000 m², Turnhoutsebaan in Schilde.
- In Brugge verhuurden we een voormalig ING-kantoor op de Markt aan **Kruidvat**. Het gaat om een transactie van 785 m² die heel wat voeten in de aarde heeft gehad: het pand moest niet alleen omgebouwd worden van kantoorruimte naar retailpand, er moest ook een oplossing gevonden worden voor het feit dat er in het verleden talloze fietsen geparkeerd werden voor het pand. Samen met alle stakeholders (waaronder de Stad Brugge) zocht **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** naar een oplossing die werkte voor alle partijen.
- In Antwerpen sloten we een huurovereenkomst af met het Gentse lingeriemark **La Fille d'O** van ontwerpster-oprichtster Murielle Scherre. De nieuwe flagshipstore (251 m²) bevindt zich in de Kasteelpleinstraat en opende eind 2016. Dit winkelpand, een oude bakkerij, is één van de zeldzame winkel-architectuurparels, die Antwerpen telt.

Een speciale vermelding verdient de **prestatie van ons team in het out-of-townsegment** in 2016. We noteren maar liefst een vervijfvoudiging van de gerealiseerde take-up in dit segment, en het aantal deals steeg van 4 naar 21. Vanaf februari

tabel — take-up HCS				
	2013	2014	2015	2016
m²	17.176	21.572	28.102	39.231
Aantal transacties	96	101	109	87

³ Bron: Retail Focus 277, 13/01/2017, pagina 8

nam de interesse voor panden in dit segment alleen maar toe, en die toenemende vraag heeft **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** kunnen koppelen aan het beschikbare aanbod. Doorgaans duurde het wel wat langer dan in het verleden en werd er meer onderhandeld vooraleer er op een deal geklonken kon worden. Een belangrijke troef van ons kantoor is dat we actief zijn in het hele land en retailers dus op verschillende locaties kunnen begeleiden. Het klopt dat retailers aanvankelijk voornamelijk naar de grote steden zoals Antwerpen en Brussel willen komen, maar vanaf dag twee staat doorgaans ook een verdere uitrol op de agenda, en vaak komt Wallonië dan in het vizier. Ook heel wat retailers die in Vlaanderen verankerd zijn, waaronder kledingconcept Zeb, gaan op zoek naar doorgroeimogelijkheden over de taalgrens. We zijn verheugd te kunnen stellen dat ons kantoor in de zuidelijke landhelft steeds meer voet aan wal krijgt.

Een blik vooruit

2017 ziet **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** wat betreft retail met realistisch vertrouwen tegemoet. De ontwikkelingen die de komende tijd opgeleverd zullen worden, zullen tegemoetkomen aan de vraag die er vandaag is. Dat bepaalde retailers verdwijnen uit ons land valt te betreuren, maar vaak worden hun locaties snel overgenomen door andere handelaars.

Het businessplan van de aanvankelijke retailer mag dan misschien niet aangeslagen hebben, de locatie blijft voor anderen wel interessant. Een uitdaging voor 2017 is wel om vervanging te vinden voor de enseignes die de voorbije maanden verdwenen zijn. Op dit ogenblik zijn er niet zo veel nieuwe namen die

belangstelling tonen voor België. Verder verwachten we een verdere groei op A en B-locaties, en een stabilisatie in andere steden.

Binnen het out-of-townsegment lijkt het ons aangewezen om kleinere oppervlaktes te ontwikkelen dan tot dusver het geval was. Zo kunnen eigenaars en ontwikkelaars tegemoet komen aan de vraag van retailers om iets kleinere oppervlaktes op te nemen. Omwille van de toenemende investeringen in e-commerce valt wellicht te verwachten dat de prijzen binnen dit segment licht zullen dalen.

GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS merkt verder op dat privé-eigenaars met belangrijke portefeuilles in winkelvastgoed overwegen om deze – al dan niet volledig – te verkopen, om zo een bredere spreiding in vastgoed uit te rollen. Op die manier lanceren traditionele retailinvesteerdere zich in gemengde projecten. Denk maar aan de Montevideopakhuizen die recent gekocht werden door Bermaso.

Een belangrijk aandachtspunt voor stedelijke overheden is tot slot om bewust na te denken over de rol die ze hun centrum willen toebedelen. Bepaalde retailers willen enkel in de periferie zitten, omdat het nu eenmaal deel uitmaakt van hun strategie. Toch kan dit ten koste gaan van de retail in het stadscentrum. Het is dan ook zoeken naar een evenwicht, dat bepaald wordt door de retailers en hun businessconcept enerzijds, maar ook gestuurd wordt vanuit consumentengedrag anderzijds. Een degelijke parking en een goede bereikbaarheid zijn een must voor consumenten om naar de stad te trekken, net als het aanbod aan beleving.



semi-industrieel en logistiek vastgoed

Hugo Ceusters Industrie & Logistiek:

- 160.946 m² transactie-oppervlakte over 79 deals
- 3.790.000 euro huurinkomsten gegenereerd
- 64.328.000 euro gebouwen verkocht

semi-industrieel en logistiek vastgoed

Memorabele prestatie van de logistieke vastgoedmarkt

Met een take-up van maar liefst 1,6 miljoen m² (inclusief +/- 90.000 m² huurhernieuwingen) heeft de logistieke en semi-industriële markt er een **uitstekend** 2016 opzitten. De markt groeit met 11% ten opzichte van vorig jaar. Er werden ongeveer even veel transacties genoteerd als in 2015, namelijk 722. Dat geeft meteen al aan dat de goede prestatie van de markt met **name te danken is aan het logistieke segment** (waar de gemiddelde verhandelde oppervlakte per transactie groter is), dat de belangrijkste pijler blijft in deze markt en – volgens vakblad Expertise News¹ – bijna verdubbelt in oppervlakte ten opzichte van 2015.

De uitmuntende prestatie van de logistieke markt valt onder andere te verklaren door de opmars van e-commerce. Volgens BeCommerce, de Belgische associatie van de e-commerce, zou de jaaromzet van de 100 grootste B2C-webshops in ons land immers gestegen zijn met maar liefst 42%². Andere bronnen maken melding van het feit dat de gemiddelde Belg maandelijks 180 euro besteedt in webshops. De cijfers tonen aan dat de aangepaste regelgeving toch een aantal bedrijven ertoe aanzet heeft om resoluut in te zetten op de combinatie van online en offline shoppen, ook al blijft het een hindernissenparcours om nachtwerk mogelijk te maken als bedrijf. De retailsector lijkt hier het voor-touw te nemen.

¹ Bron: Expertise News, 529, 13/01/2017, pagina 18

² Bron: www.becommerce.be – persbericht 'Jaaromzet Top 100 webshops in België stijgt met 42%'.

Ook de **semi-industriële markt** blijft goed presteren. De cijfers mogen dan wel een licht dalende tendens vertonen, toch doet de markt het in vergelijking met de voorbije jaren goed. Omwille van de lage rente valt op dat vooral kmo's geneigd zijn om vaker te kopen dan te huren.

Vlaanderen blijft dé logistieke en semi-industriële regio bij uitstek, met een aandeel van 81% in de totale take-up (ofwel 1.290.572 m²). De Vlaamse markt groeit met ruim 14% in oppervlakte, wat voornamelijk te wijten is aan verschuivingen, aangezien de markt al vrij matuur is. Toch is er met name op de as rond de E313, zeker door de sluiting van Ford Genk, nog veel grond beschikbaar die voor een verdere toename van de take-up zou kunnen zorgen. En ook rond het Kluizendok, de Gentse zeehaven en richting Zelzate is er nog ruimte voor groei, al is deze locatie niet voor alle partijen even interessant omdat ze niet binnen de gouden driehoek valt. Voor heel wat productiebedrijven is het echter een prima potentiële vestigingsplaats. **West-Vlaanderen** doet het overigens erg goed, met een stijging van de take-up in logistiek en industrie van 84% en een opname die zich net iets onder het niveau van Oost-Vlaanderen situeert (respectievelijk 190.921 m² en 196.220 m²).

Dé markt bij uitstek voor de logistieke en semi-industriële activiteit is echter de regio rond **Antwerpen**. De stad en haar omgeving tekenen voor een logistieke take-up van 590.498 m² in 2016, een stijging van 19% ten opzichte van 2015. Het mag dan ook geen verrassing zijn dat de Antwerpse haven in 2016 een erg goed jaar beleefde, zowel wat betreft containertransport, als wat betreft bulk en liquid bulk. Bovendien wordt er volop door bedrijven geïnvesteerd in de haven: volgens burgemeester

Bart De Wever zouden er in 2016 en 2017 voor maar liefst 5 miljard euro investeringen op stapel staan. Of de versoepeling van de regelgeving rond nachtwerk een positief effect heeft, zal nog moeten blijken.

De **Brusselse markt vertoont dan weer een dalende trend**: de take-up neemt er af met maar liefst 59%. Met slechts 29.363 m² tekent deze markt dan ook amper voor 2% marktaandeel. In het logistieke segment viel er volgens vakblad Expertise News zelfs geen enkele transactie te noteren. De slechte bereikbaarheid en moeilijke mobiliteit spelen onze hoofdstad duidelijk parten, waardoor bedrijven liever ofwel richting Vlaanderen of Wallonië trekken, dan wel de rand van Brussel opzoeken.

In **Wallonië** is de take-up dan weer met 20% gestegen. Een mooi cijfer, maar daar moeten we wel de kanttekening bij plaatsen dat het om een aantal grotere deals gaat, die een aanzienlijke impact hebben op een markt die in verhouding tot Vlaanderen nog beperkt is in omvang (take-up van 276.431 m² ofwel een aandeel van 17% in de totale markt). Vooral aan de haven en de luchthaven

van Luik werden er een aantal grotere deals gerealiseerd. Ook in Waals-Brabant is er duidelijk meer economische activiteit.

2016 voor GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS

Met 161.121 m² was 2016 voor het industrial team een topjaar, zowel wat betreft het aantal transacties als wat betreft de totale verhandelde oppervlakte. Onze take-up in dit segment steeg met maar liefst 56%. Volgens vakblad Expertise halen we dan ook een mooie derde plaats in de nationale ranking, met een marktaandeel van 9,4% overall, 11,2% in semi-industrie en 7,4% in logistiek³.

In het logistieke segment mochten we een aantal mooie transacties noteren. Daarbij viel het ons op dat de **gemiddelde logistieke transactiegrootte toeneemt**: waar er tot voor kort gemiddeld maximum 10.000 m² oppervlakte werd verhandeld per transactie, wordt die grens vandaag de dag makkelijk overschreden.

³ Bron: Expertise 529, 13/01/2017, pagina 19.

tabel — take-up			
	2014	2015	2016
Aantal transacties	631	718	722
Totaal	1.283.000 m²	1.403.852 m²	1.506.899 m²
Semi-industrie	784.000 m²	936.248 m²	874.467 m²
Logistiek	499.000 m²	467.604 m²	843.818 m²

tabel — euro/m²/jaar
prime rent semi-industrie 2016

Brussel, Waals en Vlaams-Brabant

55 euro/m²/jaar

Antwerpen

50 euro/m²/jaar

Oost-Vlaanderen

45 euro/m²/jaar

Limburg

45 euro/m²/jaar

West-Vlaanderen en Henegouwen

42 euro/m²/jaar

En ook de markt van semi-industrie doet het goed. Een aantal middelgrote kmo's neemt opnieuw grotere oppervlakttes op, en de **lage rente stimuleert heel wat ondernemers om te kopen** in plaats van te huren.

Onze groei situeert zich bovendien zowel in **Antwerpen** (+43%) als in **West-Vlaanderen** (verdrievoudigd) en in de regio rond Gent: de **Oost-Vlaamse markt** groeit met maar liefst 57%. Een toename die met name te wijten is aan de verdere uitbouw van ons kantoor in Gent. We hebben actief ingezet op deze markt, en daar plukken we vandaag de vruchten van. Dat doen we overigens ook in West-Vlaanderen, waar we een verhoogde bedrijvigheid vaststellen. Eigenaars in Oost- en West-Vlaanderen weten ons duidelijk te vinden, en met het kmo-park Moerbeke in Eke en het kmo-project Westerring in Oudenaarde realiseerden we enkele belangrijke transacties die de lokale bedrijvigheid ondersteunen.

Ook de verdere expansie van de haven van Gent, de bijkomende investeringen en infrastructuurwerken hebben duidelijk hun steentje bijgedragen tot de groei van de Gentse logistieke en semi-industriële markt. De verbeteringswerken creëren een positieve dynamiek, die zich vertaalt in mooie cijfers. Zo heeft Distrilog als eerste een magazijn opgenomen aan het Kluisendok. Hopelijk de kiem voor het verdere succes van de ontwikkeling van de volledige regio.

Het valt ons verder op dat er binnenstedelijk een aantal **oude industriële sites verkocht werden voor reconversiedoeleinden**. Zo verkochten we een oude industriële site in Anderlecht (4.850 m²) aan de gemeente Anderlecht, die de site nieuw leven wil inblazen. In Borgerhout en Wommelgem begeleiden we de verkoop van de sites van de beschermde werkplaats Arop (7.000 m² + 5.000 m²) voor reconversie naar residentiële projecten.

ENKELE VAN ONZE REALISATIES IN BINNEN- ÉN BUITENLAND:

- Nadat **I-Rental** in 2015 al 9.300 m² opnam in de haven van Antwerpen, breidden ze die oppervlakte dit jaar verder uit met nog eens 4.750 m². Dat brengt hun totale take-up in de haven dus op 14.050 m².
- **Unilin**, gekend van onder meer Quickstep, huurde ca 17.500 m² magazijnen in Wielsbeke.
- **Impro Europe** huurde 3.300 m² in Wommelgem.
- **Scapa** kocht 2.400 m² in de Coppenskazerne in Brasschaat.
- **Verfgroothandel De Olifant** kocht 2.600 m² in het kmo-park Doornboom in Wommelgem.
- Op de voormalige SAAB BEHERMAN site in Bornem realiseerden we een nieuw te bouwen complex van 12.795 m² voor **Pelsis-Edialux** (hoofdzetel in het **Verenigd Koninkrijk**). Beursgenoteerde

- vastgoedvennootschap Montea zal er een state-of-the-art distributiecentrum bouwen in ruil voor een 15-jarig huurcontract.
- In Puurs kocht **Transport Gilbert De Clercq** een stuk grond van 5,3 hectare. Het bedrijf bouwt er een logistiek complex van 26.500 m².
 - In Kontich verkochten we met succes het **kmo-park Elsbos**. Nog voor de eerste spade in de grond zat, was al 70% van het project verkocht. Onder andere het Duitse en beursgenoteerde GEA zal zich hier vestigen met 1.200 m² kantoorruimte en 1.000 m² magazijnen. Het gaat om een consolidatie van drie andere sites.
 - Voor **Bergerat Monnoyeur** verhuurden we 2.700 m² in de Haven van Antwerpen.
 - In Herentals verkochten we 6.700 m² gebouwen aan het bedrijf **Verstraete** uit Jabbeke.
 - In Brasschaat verhuurden we 3.300 m² aan **Jaguar Land Rover** Metropool Noord, dat tijdelijk zijn intrek neemt in een pand van supermarktgroep Venfresh Centrum.
 - Voor Montea verhuurden we in Mechelen dan weer 6.300 m² aan het **Amerikaanse LabCorp**. Deze

- transactie kwam tot stand door samenwerking met de Londense makelaar Carter Jonas. In **Birmingham** verkochten we 7.500 m² gebouwen aan **Soudal** uit Turnhout. Hier plukken we de vruchten van ons internationale netwerk en de samenwerking met Gerald Eve International. Het bewijs dat onze internationale inspanningen renderen. Onze klanten waarderen het dat ze in verschillende landen op dezelfde kwaliteit en dienstverlening mogen rekenen.
- Tot slot verkochten we volgende **gronden**:
 - 12 ha in de haven van Gent van Varo Energy (Nederlandse oliemaatschappij)
 - 5,3 ha van Peleman in Puurs
 - 5 hectare van Global Estate Group in Marke
 - 5 ha in Waarschoot
 - 7.000 m² in Wijnegem aan een topprijs van 235 euro/m².

Daarnaast realiseerden we nog een aantal transacties voor onze gewaardeerde klanten Jeni Holding, DK Invest, Group Beerens, KBC Bank, Van Roey, Jan De Nul, Van Wellen Group, Testas, Touring Glass,

Group Bernaerts, Auto1, XL Carwash, Lyreco, enzo-voort.

Een blik vooruit

Wat de toekomst betreft, zijn we positief gestemd. De **kiem voor verdere groei is gelegd** in 2016. Het spreekt voor zich dat de wereldlijke omstandigheden voor een groot stuk bepalen wat er gaat gebeuren op de vastgoedmarkt in België en dus ook op de markt van logistiek en semi-industrie. Hun onvoorspelbaarheid maakt het moeilijk om uitspraken te doen over de langere termijn. We kunnen niet ontkennen dat er een zekere volatiliteit zit in de politiek en de economie, maar het is onze taak om daar flexibel op in te spelen. Vandaag groeit de economie, en sinds het aantreden van de huidige regering zijn er 100.000 jobs bijgekomen (waarvan twee derde in de private sector). Bovendien ontvangen we signalen dat er de komende tijd aanzienlijk geïnvesteerd zal worden in de Haven van Antwerpen. De burgemeester liet zich recent zelfs nog ontvallen dat de ‘golden age’ eraan zou zitten te komen. We kunnen dan ook niet anders dan het komende jaar met vertrouwen tegemoet te zien.

landen erin slagen om sneller te leveren. Het moet makkelijker worden om nachtarbeid te organiseren, en ook de hoge loonkosten spelen een rol.

Bij **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** kijken we verder ook uit naar de **realisatie van het Saeftinghedok**: nu het Deurganckdok volzet is en de oude sites op rechteroever ingevuld zijn, lijkt het ons essentieel dat hier nieuwe stappen gezet worden. Daarnaast zijn er nog de vergunningstrajecten, die voor semi-industriële projecten vaak nodeloos omslachtig zijn en een rem zijn op de marktdynamiek.

Tot slot willen we graag nog de aandacht vragen voor het **afleggen van de zogenaamde ‘last mile’** in het e-commercegebieden. In plaats van alle spelers op deze markt hun pakketje tot bij de klant te laten brengen, lijkt het ons aangewezen om dit – zeker in de steden – anders te organiseren. Een magazijn aan de rand van de stad met een beleving door één bestelwagen per buurt, straat of zone, zou de mobiliteit en het milieu ten goede komen. Het lijkt ons aangewezen dat de sector zich groepeert om een gepaste oplossing uit te werken, dan wel dat de overheid initiatief neemt op dit vlak.

tabel — take-up			
	2014	2015	2016
Totaal	117.000 m²	108.500 m²	161.121 m²
Waarvan semi-industrie	83.430 m²	84.402 m²	104.869 m²
Waarvan logistiek	33.869 m²	24.098 m²	56.225 m²
Aantal transacties		87	76
Huurvolume		3,2 mio euro	3,5 mio euro
Verkoopvolume		20 mio euro	60 mio euro

Wel blijft het een aandachtspunt om onze concurrentiepositie in vergelijking met de ons omringende landen nog verder te versterken. Ondanks de verzuchtingen van de sector is er wat betreft de wet Major weinig tot niets veranderd. Ondanks de inhaalbeweging die België realiseerde wat betreft e-commerce in 2016, **blijft ons land in vergelijking met andere landen achterop hinken**: recent nog meldde handelsfederatie Comeos dat de Belgen meer kopen in buitenlandse dan in Belgische webshops. Met name de duurdere posttarieven spelen ons parten, net als het feit dat andere



**Trots op 2 iconische deals:
Médiacité Luik
en Seminariehuis Gent.**

investeringsmarkt

Opnieuw topjaar voor Belgische investeringsmarkt

De Belgische investeringsmarkt ging in 2016 verder op het hoge elan van 2015. Met een investeringsvolume in retailvastgoed, kantoren, logistiek, industrie, hotels en rusthuizen dat de kaap van **€ 3,8 miljard** makkelijk overschrijdt, zet de markt opnieuw een topprestatie neer. Ter vergelijking: dat is haast **één vijfde (20%) van het bruto binnenlands product** van de bouwnijverheid; het totaal aantal transacties op de residentiële markt in 2016 was dan weer goed voor een bedrag van 29 miljard euro.

Vorig jaar gaf de verkoop van de Celsiusportefeuille (met daarin onder andere Wijnegem Shopping Center en Waasland Shopping Center - 825 MEUR) aan de joint venture tussen staatsfonds China Investment Corporation en klanten van de investment manager AEW Europe een boost aan het totale beleggingsvolume; dit jaar presteert de markt goed zonder dergelijke monstertransacties. De yields hebben ondertussen een laagterecord bereikt. Vooral op de kantoormarkt zijn de rendementen erg laag, terwijl het winkelvastgoed wat dat betreft eerder stabiele cijfers laat optekenen.

De deelmarkten

De kantoormarkt: ongeveer 50% van de totale investmentmarkt.

Eigenaars maken het onderscheid tussen de klassieke huurovereenkomsten met een 3-6-9-principe, en zeer lange erfpachtconstructies

en contracten van 18 jaar of meer, die met name worden afgesloten met de Europese Unie of bijvoorbeeld de Regie der Gebouwen. Beleggers en verzekeringsmaatschappijen (vooral aanbieders van levensverzekeringen) die eerder conservatief en risicoschuw handelen, geven uiteraard de voorkeur aan dat soort langere constructies omwille van de zekerheid. De rendementen van hun investering zien ze helaas wel dalen naar een zeer laag niveau van **ongeveer 3,75%**, wat te verklaren is door de lage rente en het feit dat financiering zo goedkoop is: bij lage intrestvoeten daalt ook het rendement op overheidsobligaties, en alternatieve investeringen zoals vastgoedbeleggingen zijn daar nu eenmaal aan gelinkt. In Brussel viel een prime yield te noteren van 4,25%, maar daarbij was sprake van topvastgoed (nieuwbouw of recent gebouw met zeer grote energie-efficiëntie) op een toplocatie (bijvoorbeeld de Leopoldwijk of Pentagon) verhuurd onder een 3-6-9-contract.

Retailvastgoed: ongeveer 30% van het totale investeringsvolume in België.

De retailmarkt doet het wat betreft investeringen ongeveer even goed als in 2015, de grote deal over de Celsius-portefeuille buiten beschouwing gelaten. Beleggers in deze markt (zowel de Belgische als de buitenlandse) gaan op zoek naar meer rendement door diversificatie naar ligging en geografie, maar ook naar productsegment. Zo zien we traditionele kantoorbeleggers die investeren op de retailmarkt, in logistiek vastgoed of verzorgingstehuizen. Deze diversificatie is niet nieuw: ook de vorige jaren trad deze tendens al op. We verwachten dat ze zich nog verder zal doorzetten, en dat zowel naar segmenten als naar producten toe. De rendementen

in de retailmarkt zijn verder zo goed als stabiel voor zowel baanwinkels, high street retail als shoppingcenters (respectievelijk 5,50%, 3,25% en 4,25%).

Topproducten zijn echter moeilijk te vinden: de grote spelers hebben hun panden de voorbije jaren in verkoop gebracht. Vaak zitten kwalitatieve panden vastgeroest bij grote families of institutionele partijen, waardoor ze niet makkelijk meer op de markt komen.

Naast kantoren en winkelvastgoed wordt er verder onder andere ook geïnvesteerd in semi-industrie en logistiek, hotels en rusthuizen.

Het profiel van de investeerder

Het profiel van de investeerder in Belgisch vastgoed kleurt (min of meer) 50% Belgisch en 50% internationaal. Dat is niet nieuw, maar de afkomst van buitenlandse investeerders evolueert wel. In de jaren 70 kwamen vooral Britse en Nederlandse pensioenfondsen massaal naar België in het kader van de devaluatie, en in de jaren 80 was er een invasie van de Scandinaviërs (Zweden, en daarna Finnen). Later boomden de Duitse fondsen op onze markt en trad er af en toe een investeerder op uit het Verenigd Koninkrijk. Vandaag zien we op de markt meer dan de voorbije jaren Europese investeerders verschijnen: de Aziaten en Amerikanen treden iets meer naar de achtergrond, terwijl beleggers uit Frankrijk, Duitsland en Zwitserland het voortouw nemen. Ze investeren tegen erg scherpe yields. De Belgische investeerders zijn zowel GVV's als verzekeringsmaatschappijen die verankerd zijn in ons land.

2016 voor GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS

In 2016 heeft **GROUP HUGO CEUSTERS – SCMS** bemiddeld in investeringstransacties voor in totaal bijna 300 MEURO, en dat niet alleen verspreid over heel Vlaanderen en Brussel, maar ook over diverse segmenten (voornamelijk retail, kantoren, semi-industrie en logistiek). We noteerden ook een significant aantal kleinere beleggingen met bedragen tussen 1,2 en 1,5 MEUR, hoofzakelijk in retailunits in high streets in Antwerpen en Gent.

BIJZONDER TROTS ZIJN WE OP TWEE ICONISCHE DEALS.

- In eerste instantie was er de verkoop van Mediacité in Luik voor een bedrag van 250 miljoen euro. CBRE Global Investors werd eind december, op de valreep van de jaarafsluiting dus, eigenaar van het shoppingcenter dat 47.707 m² oppervlakte telt, 110 winkels huisvest en 2.350 parkeerplaatsen voorziet. Het iconische gebouw van 2009, ontworpen door de befaamde architect Ron Arad, werd verkocht door voormalig eigenaar Wilhelm & Co, die het property management verder blijft uitvoeren. **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** trad samen met Loyens & Loeff op als adviseur voor CBRE Global Investors; Wilhelm & Co werd op zijn beurt geadviseerd door Allen & Overly. Dit blijkt bovendien de grootste Belgische retailtransactie van 2016 te zijn geweest.
- Ook de verkoop van het Seminariehuis in Gent, was een mijlpaal voor ons bedrijf. Midden december werd Group Globiss de nieuwe eigenaar van het gebouw, dat bestaat uit de erfpacht van de Vlerick Management School (15.400 m²) en

het voormalige Huis van Economie (8.970 m²). De opdracht werd na een kandidaatstelling exclusief toevertrouwd aan **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS**.

Dankzij deze twee historische deals verovert GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS als één van de twee enige Belgische adviseurs een plaats in de top 7 op de investeringsmarkt in België.

Een blik vooruit

GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS verwacht een verdere stijging van de investeringen in Belgisch onroerend goed. Vier tot vijf miljard euro lijkt mogelijk, waarvan:

- 50% in kantoren, omwille van recente verhuringen aan openbare instanties.
- 30% in retail, waaronder ook de verkoop van een shoppingcenter. Retailers geloven in België.
- 25% in logistiek: hoogkwalitatief vastgoed en lange contracten geven weinig zorgen.
- Andere: rust- en verzorgingstehuizen en residentieel vastgoed.

Dankzij de stabiliteit van onze voordelige huurprijzen blijft het Belgische vastgoed een relatief goedkope markt met stabiele inkomsten. Als de economische omstandigheden stabiel blijven, verwachten we dat de rendementen wellicht zullen stabiliseren. Naar de toekomst toe investeert ons kantoor in een uitbreiding van het team met nieuwe collega's.



Nood aan standaarden voor de sector.

SCMS-CEUSTERS:
1,4 miljoen m² in beheer

property management

Stabiele markt

De markt van Property Management bleef volgens het Property Management Dossier 2016¹ van vakblad Expertise zo goed als stabiel. Waar er vorig jaar 19 property managers bijdroegen aan het dossier en in totaal 11,64 miljoen m² in beheer rapporteerden, geven 17 van hen vandaag aan samen een oppervlakte van 10,5 miljoen m² te beheren. Nog volgens het vakblad behouden de belangrijkste spelers daarbij hun marktaandeel. In huurwaarde verdeelt de markt zich tussen de segmenten kantoren (53%), winkelvastgoed (40%) en kmo en logistiek (7%). In oppervlakte vertalen deze cijfers zich in 5,5 miljoen m² kantoren, 2,5 miljoen m² magazijnen en kmo-gebouwen, en 2,5 miljoen m² retail.

GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS in 2016

Net als vorig jaar blikt onze afdeling Property Management terug op een jaar met tal van, nieuwe beheerprojecten. We zijn trots op de talrijke bijkomende mandaten, waarvan een belangrijk aantal in de sector van de retail- en kmo-parken. In Mons is er bijvoorbeeld de uitbreiding van het shoppingcenter Grands Prés, waar de grootste retailcluster in de Benelux ontstaat. Naast de uitbreiding van het bestaande winkelcentrum en een nieuwe Ikea-winkel is er ook een retailpark. Niet alleen bevestigde de huidige eigenaar van Grands Prés ons beheermandaat na de uitbreiding, ook Ikea koos ervoor om zijn retailpark bij **SCMS-CEUSTERS** in beheer te geven. Het is overigens de eerste keer dat Ikea in België kiest voor een externe beheerder.

Volgens de meubelgigant gaven onze kwaliteit en onze expertise in het beheer van retailpanden - en in het bijzonder retailparken - in combinatie met een marktconforme prijszetting de doorslag. Verder zijn we ook verheugd over het feit dat bestaande partners hun samenwerking met ons verder uitdiepen. Eén van hen is Brussels Airport Company, dat ons mandaat heeft uitgebreid met een aantal bijkomende gebouwen op de site.

Volgende projecten zijn aan onze portefeuille toegevoegd in de loop van 2016:

- Een uitbreiding van de beheeropdracht voor Union Investment op de site **Les Grands Prés**: vandaag beheren we er 44.453 m² retailoppervlakte, 304 m² kantoren en 1.217 m² magazijnen.
- **Brussels Airport Company** vertrouwde ons het beheer toe van 18.111 m² kantoren en 51.267 m² magazijnen in Machelen.
- Voor Ikea beheren we sinds mei 2016 een **retail park** in Mons met maar liefst 12.000 m² retailoppervlakte.
- AXA REIM vroeg ons dan weer om **Denderland Shopping** (7.467 m² retailoppervlakte) te beheren.
- in Zaventem beheren we 32.050 m² kantoren in het **Horizon Park**.
- In Erembodegem beheren we 7.460 m² kantooroppervlakte: project **Keppenkouter**.
- In Wilrijk - **Oude Baan** beheren we 311 m² kantoren en 14.421 m² magazijnen.
- Te Gent vullen we sinds midden 2016 het syndicusmandaat in voor de **parking Station**.
- ABLI vertrouwde ons het beheer toe van het **retail park Mains et Sabots** (20.000 m² retailoppervlakte) in Estaimpuis.
- Voor Ogeo beheren we **New Tide**: een kantoorgebouw van 16.392 m² in Rotterdam, Nederland.

¹ Bron: Expertise News, 526, 18/11/2016

- PKOD Projects tekende dan weer voor het beheer van **Europoint**: 7.200 m² retailoppervlakte in Waregem.
- **Elsbos**: 1.630 m² kantoren en 5.141 m² magazijnen in Kontich.
- KMO-ontwikkeling in **Kuurne**: 7 KMO-units, 1 showroom en 1 kantoor
- KMO-project te **Satenrozen**/Kontich: 5.834 m²
- **Electricity**: 3.900 m² residentieel vastgoed te Antwerpen.

Tegelijk verdwenen een aantal projecten uit onze portefeuille. Hoezeer we dat laatste ook betreuren, we weten dat dit hoort bij de normale conjunctuur van de propertymanagementmarkt. Wanneer gebouwen van eigenaar wisselen, gebeurt het immers vaker dat er met de nieuwe eigenaar ook een preferente partner voor beheer aantreedt, of dat de nieuwe eigenaar ervoor kiest om het beheer voortaan zelf te coördineren.

Bij **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** bekijken we deze evolutie echter met een nuchtere blik: enerzijds omdat onze klanten ons vaak bevestigen dat ze ondanks hun keuze tevreden zijn over onze kwalitatieve dienstverlening. Vaak maakt de beslissing nu eenmaal deel uit van de bredere strategie van het bedrijf. Daarnaast verkiezen we binnen onze organisatie om de blik altijd te richten op de langere termijn. We geloven in kansen bij wisselende marktomstandigheden en zijn er daarnaast van overtuigd dat onze persoonlijke werkwijze, jarenlange ervaring en expertise er mee voor zullen zorgen dat de deur opnieuw open staat als gebouwen die nu uit onze portefeuille verdwijnen, binnen enkele jaren opnieuw van eigenaar wisselen. Het lijkt immers een conjunctuurgevoelige tendens te zijn: het ene moment willen klanten het beheer insourcen, het andere moment verleggen ze de focus en besteden ze property management liever uit.

PROJECTEN IN BEHEER BIJ SCMS-CEUSTERS:

We beheren vandaag **ruim 1,4 miljoen m² voor meer dan 1.400 huurders, 50 klanten en een rent roll van meer dan 211 miljoen euro**. Met deze cijfers en een marktaandeel van 11% zijn we volgens vakblad Expertise de 4e grootste beheerder in ons land, zowel in huurwaarde als in oppervlakte². Op de kantoormarkt zijn we bovendien de nummer 1 in Antwerpen, en voor retail zijn we over de hele lijn de nummer 2 in huurwaarde. Wat shoppingcenters betreft staat SCMS-CEUSTERS op de 2de plaats. Voor baanwinkels halen we een mooie derde plaats, net als voor magazijnen en kmo-parken.

We durven hiermee stellen dat **SCMS-CEUSTERS** in 2016 de grootste allround beheerder was op de Belgische markt met zowel op de retail-, kantoren als magazijnenmarkt een top 3 tot top 5 plaats. Deze cijfers zien we eerder dan de ranking an sich vooral als een bevestiging dat onze aanpak werkt. Over de jaren heen wordt onze rol als één van de koplopers in de Belgische beheermarkt immers door de feiten onderbouwd. We blijven dan ook inzetten op een verdere specialisatie en de uitbouw van onze expertise in de verschillende subdomeinen van beheer: van het financiële over het technische luik tot het promotionele en commerciële aspect.

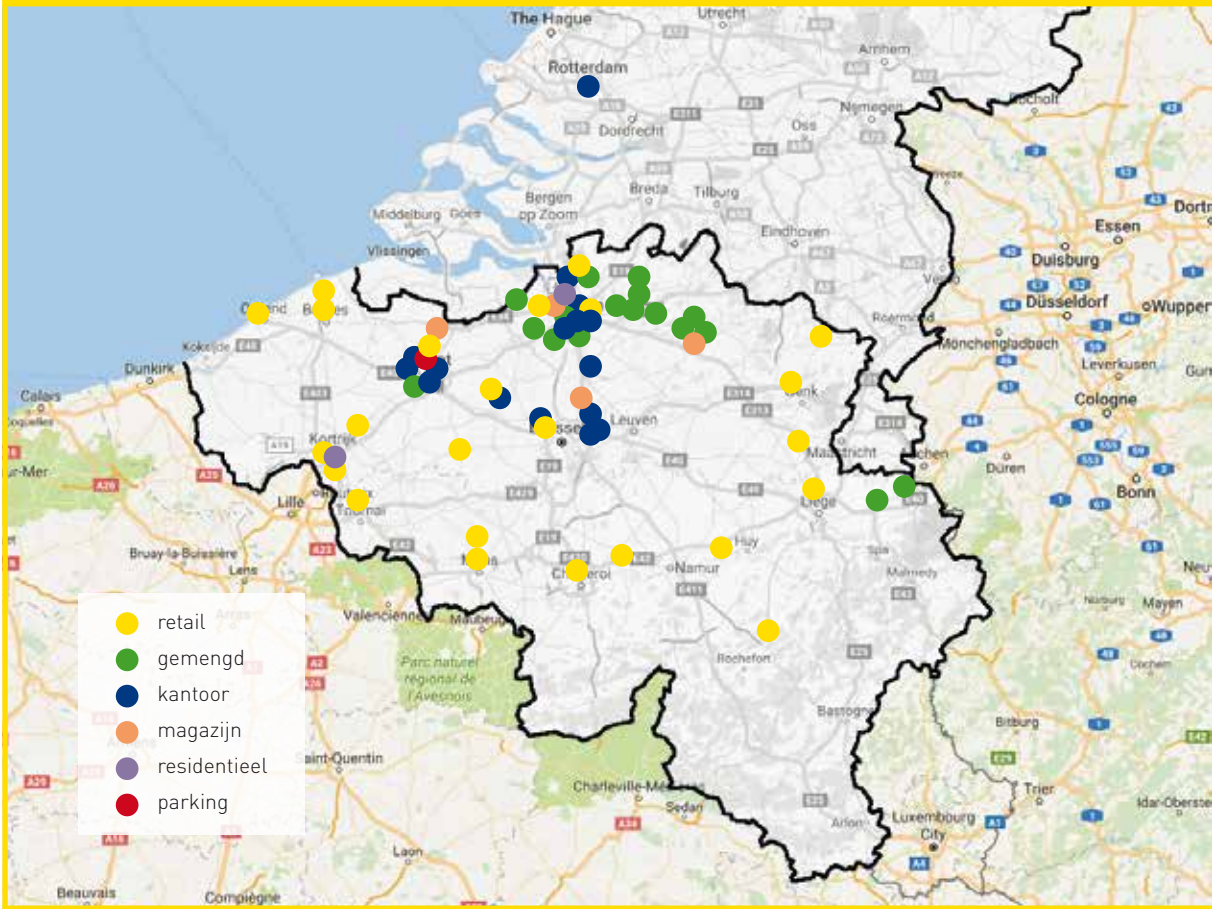
Bovendien zijn we trots dat de projecten die we beheren verspreid liggen over heel België.

² Bron: Expertise News, 526, 18/11/2016.

tabel — projecten in beheer bij SCMS-CEUSTERS

	2015	2016
Totaal	1,44 miljoen m²	1,40 miljoen m²
Kantoren	24,7%	28,8%
Retail	33,7%	31,0%
Magazijnen	20,5%	16,6%
Diversen (residentieel, hotel, parking)	21,1%	23,6%

kaart — geografisch overzicht projecten in beheer



Daarnaast merken we dat de aparte dienst die we opgezet hebben voor het beheer van VME's (verenigingen van mede-eigenaars) zijn vruchten begint af te werpen. Deze afdeling treedt op als gespecialiseerde syndicus met een sterk doorgedreven dienstverlening en staat ten dienste van VME's van voornamelijk commerciële projecten (kantoren, kmo-parken, ...). In de loop van 2016 hebben we deze dienst nog verder versterkt.

Ook voor het beheer van retailparken hebben we een aparte en succesvolle tak opgericht, getuige het aantal nieuwe en uitgebreide mandaten.

Tot slot hebben we een eerste mandaat binnen-gehaald op de Nederlandse markt: het resultaat van de internationale profilering van ons bedrijf waar we al een tijdje op inzetten. Een uitbouw van onze dienstverlening in Nederland is een mogelijk toekomstscenario.

Jeroen Hafkamp geeft de fakkel door

Na een carrière van 25 jaar aan het hoofd van de beheerafdeling **SCMS-CEUSTERS** gaf Jeroen Hafkamp in de loop van 2016 de fakkel door aan de nieuwe eindverantwoordelijken: Philippe Van den Broeck (35), voorheen Head of Property Management, en Axel Ceusters (30), Commercieel Manager bij SCMS-CEUSTERS. Op 5 augustus 2016 werd de overdracht tijdens een personeelsevent bekrachtigd en uiteraard werd Jeroen Hafkamp op dat moment ook feestelijk in de bloemen gezet voor zijn jarenlange inzet en verwezenlijkingen binnen de groep. Door jarenlange en intensieve samenwerking met Axel en Philippe hebben beiden voldoende ervaring opgebouwd om de overgedragen taken op te nemen en de beheerafdeling verder uit te bouwen. Jeroen verdwijnt niet uit de vastgoedwereld en zal nog een rol blijven spelen als bestuurder en adviseur bij **SCMS-CEUSTERS**.

Specialistische knowhow voor shoppingcenters dankzij eigen promotie- en eventafdeling

Onze eigen promotie- en eventafdeling blijft een grote toegevoegde waarde voor retailprojecten in ons beheer. Ook dit jaar heeft het team opnieuw unieke acties georganiseerd in de verschillende projecten, die bijdroegen tot het realiseren van de omzetdoelstellingen van retailers en zorgden voor meer traffic naar het winkelpunt. Wanneer die bovendien ondersteund worden door een goede winkelmix, services, een makkelijke bereikbaarheid, veiligheid, netheid, gratis WIFI, enzoverder in het shoppingcenter of retailpark, worden deze winkelcentra en winkelclusters een ontmoetingsplaats waar mensen graag vertoeven.

In **Wijnegem Shopping Center** werd de **4de editie van de Kerstballenactie** georganiseerd. Bezoekers konden thuis een foto uploaden op de website van het shoppingcenter. Daarna konden ze in het shoppingcenter een gepersonaliseerde kerstbal mét foto komen ophalen. Normaal wordt een event maximum 3 keer na elkaar georganiseerd en wordt nadien op zoek gegaan naar een alternatief. Toen vorig jaar bekend gemaakt werd dat de Kerstballenactie voor de laatste keer werd georganiseerd, kwam er zo veel reactie dat een 4e én 5e editie gepland werd.

In **K in Kortrijk** werden in samenwerking met Mediamarkt de **jongedames van K3** uitgenodigd om meer traffic naar het shoppingcenter te genereren. Op 11 december kregen honderden kinderen er de unieke kans om hun idolen van dichtbij te ontmoeten én met hen op de foto te gaan tijdens een meet-and-greet. Het event werd gekoppeld aan een intensieve mediacampagne voor een optimaal resultaat.

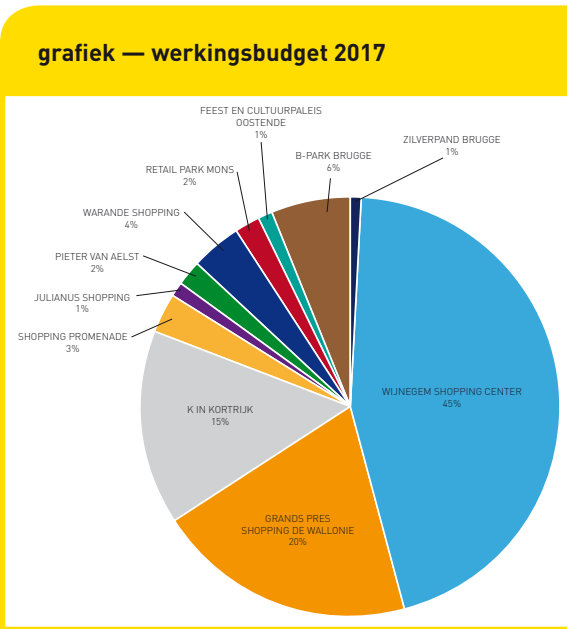
De **pop-up store 'FabLab Factory'**, die in juni de deuren opende in winkelgalerij **Pieter van Aelst**,

toont dan weer aan dat ook een uniek winkelconcept een meerwaarde kan betekenen voor een project. FabLab Factory huist in een voorheen leegstand pand, dat werd omgevormd tot dé creatieve hotspot voor Aalstenaars. Iedereen kan er komen proeven van wat wetenschap en techniek te bieden hebben, en de wereld van de makers binnentreden. Met behulp van 3D printers, lasercutters, CNC-freesmachines, elektronica en software kunnen bezoekers er zelf zaken maken. Op woensdag en zaterdag zijn de workshops er helemaal gratis. Het initiatief past in de modernisering van de galerij en het opzet om Aalst nog duidelijker op de kaart te zetten als winkelstad. Dankzij de nauwe samenwerking met het stadsbestuur en de medewerking van verschillende stadsdiensten werd de pop-up een succes voor de winkelgalerij en voor de hele stad.

Ook het begeleiden van renovaties en het **organiseren van openingsevents**, hoort tot ons takenpakket als beheerder van shoppingcenters. In 2016 werd er maar liefst twee keer een feest georganiseerd in shoppingcenter Grands Prés: in februari naar aanleiding van de uitbreiding 'west' met 11 nieuwe units (1.500 m²) die gelinkt was aan de opening van een Ikea van 35.000 m², en in augustus naar aanleiding van de uitbreiding 'oost' met 16 nieuwe units (5.000 m²) en een retailpark van nog eens 10.000 m². Dankzij deze uitbreidingen beslaat Grands Prés nu meer dan 100.000 m² oppervlakte, wat zich vertaalt in een GLA van 64.124 m². Het huwelijk tussen Grands Prés, Ikea en het retailpark is een succes en werd beloond met de BLSC Shopping Center Award 2016.

Naast knowhow en enthousiasme zijn er ook financiële middelen nodig voor de goede werking van onze promotie- en eventafdeling. Deze worden bij de shoppingcenters gegenereerd door een lidmaatschap en bijdragen via een vzw handelaarsvereniging, en bij de retailparken door een promotiebudget. **SCMS-**

CEUSTERS beheert de middelen in overleg met de retailers. De bijdragen variëren van 10 euro/m2 tot 20 euro/m2. De bijdragen voor retailparken zijn lager omdat het in dat geval gaat over grotere units.



Tot slot werd onze promotie- en eventafdeling in 2016 al voor de 7e keer beloond met een award. De BLSC (Belgian Luxembourg Council of Retail and Shopping Centers) reikte dit jaar voor het eerst een marketingaward uit voor het beste event, georganiseerd in een shoppingcenter of retailpark. Maar liefst 12 events werden genomineerd, maar het was de actie 'SOS Valentijn' van Wijnegem Shopping Center die de felbegeerde award in de wacht sleepte. Vorig jaar kreeg dit event ook al de prestigieuze European **Marketing Solal Award**. Wijnegem Shopping Center hielp met 'SOS Valentijn' klanten op een ludieke manier om het perfecte geschenk te vinden voor hun partner. Via een applicatie moesten

klanten 3 eenvoudige vragen beantwoorden, waarna ze 5 suggesties kregen voor een gepast geschenk. Alle Valentijnsgeschenken werden bovendien uitgestald in de centrale koepel voor extra visibiliteit. De actie was een succes en gaf een omzetboost van gemiddeld 6%.

Property management vandaag en morgen

Iedereen wil graantje meepikken

Op de versnipperde markt van property management zijn enerzijds een aantal vaste waarden - grotere property managers waarvan de positie al gevestigd is - actief, en anderzijds een rist kleinere partijen die een kleine portefeuille van projecten beheren. We stellen vast dat iedereen zijn graantje probeert mee te pikken, al dan niet met succes. De vele Franse (en Duitse) investeerders op de Belgische markt blijken een voorkeur te hebben voor internationale beheerders. Lokale partijen hebben het vaak moeilijk om daar tegenop te boksen.

Nood aan standaard voor de sector

Zoals we al lieten optekenen in ons jaarrapport van 2015, vinden we het nodig om binnen de sector te werken aan een centrale standaard voor property management, zodat klanten makkelijker de weg vinden naar échte expertise. Vandaag bestaat er nog te vaak een spanningsveld tussen de door een property manager geleverde kwaliteit en de vergoeding die daar tegenover staat. De property manager moet meer dan ooit een vakman zijn

en zijn rol is duidelijk geprofessionaliseerd. We moeten over veel expertise beschikken en een enorme werkdruk aan de dag leggen, maar vaak merken we dat de vergoeding die de markt er tegenover wil stellen niet in verhouding is. Het lijkt ons noodzakelijk om een belangenorganisatie op te zetten die het kaf van het koren kan scheiden, en die bepaalde remuneratie- en kwaliteitsnormen kan bepalen voor het vak. Een **benchmark, standaard of keurmerk** zou helpen om de gevraagde remuneratie kwalitatief te rechtvaardigen én tegelijk het vertrouwen in het beroep van beheerder ten goede komen.

Flex offices vragen andere vorm van beheer

Nieuwe kantoren worden steeds vaker uitgerust met tal van bijkomende faciliteiten voor de mensen die er werken: van een strijkdienst of kinderopvang tot fitnessruimte of supermarkt. Het levert de eigenaars van dergelijke gebouwen een concurrentieel voordeel op, maar brengt ook nieuwe uitdagingen voor beheerders met zich mee.

Voor flex offices of kantoren die omgebouwd worden naar flexwerkplekken geldt dit nog veel sterker. Mensen of bedrijven kunnen er volgens verschillende formules voor een dag, een week of een maand kantooruimte huren. Ook dat vergt niet alleen specifieke kennis en een verder doorgedreven specialisatie van beheerders, maar ook de juiste technische (IT) infrastructuur van de eigenaar. Dat soort gebouwen hanteert tevens een ander huurmodel, waarvan het beheer veel intensiever verloopt dan bij een doorsnee opdracht.

Strategie en commerciële invulling hoger op prioriteitenlijst

Er wordt wel degelijk in vastgoed geïnvesteerd. Maar omdat daar altijd risico aan verbonden is, en gezien de huidige conjunctuur, merken we dat er kort op de bal gespeeld wordt en dat fund managers sterker dan vroeger op de voorgrond treden. Dat vergt een aanpassing van onze dienstverlening als property managers. Meer dan ooit moet de property manager evolueren van een vroeger eerder uitvoerende en technische dienstverlening naar een rol met bijkomend een strategische, adviserende en commerciële invulling.

Kosten onder de loep

In het kader van de verdere professionalisering van property management stellen we tot slot vast dat de afrekening van de kosten doorgaans met het vergrootglas bekeken wordt door de huurders in een pand. Een beheerder moet bereid zijn hier open mee om te gaan en klaarheid te scheppen. Bij **SCMS-CEUSTERS** werken we steeds met een “open-boekprincipe”. We staan open voor alle mogelijke vragen en trachten die accuraat en op korte termijn te beantwoorden. Wat betreft shoppingcenters en retailparken doen we dit bovendien met alle respect voor en op basis van de “richtlijnen en best practices” uitgewerkt door de BLSC.

Een blik vooruit

We verwachten dat de property manager vandaag en morgen een nog uitgebreidere (lees: adviserende

en uiteenlopende) rol op zich zal moeten nemen. Specialisatie en expertise zijn en blijven hierbij belangrijke troeven. Bij **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** zijn we ervan overtuigd dat we alle troeven in huis hebben om aan de verwachtingen van de markt te beantwoorden. Meer zelfs: de Property Management Ranking van vakblad Expertise heeft in het verleden al meermaals aangetoond dat we daarin slagen, en dat in alle segmenten van de commerciële vastgoedmarkt. Uiteraard zijn we van plan om dat ook naar de toekomst toe te blijven bestendigen.

Beheer blijft bovendien een people’s business. Wij blijven inzetten op de kwaliteit die we tot nog toe altijd geleverd hebben. Daarnaast zijn we ervan overtuigd dat het noodzakelijk is als dienstverlener om agile om te gaan met verschuivingen in en de evoluerende verwachtingen van de markt. Dit vergt marktkennis, creativiteit en innovatie. Parameters waar we iedere dag aan sleutelen. Tot slot zullen we binnen ons bedrijf de komende tijd inzetten op een verdere expansie, ook buiten België. Wordt dus ongetwijfeld vervolgd in ons trendrapport voor 2017.



Terreurdreiging hield bezoekers niet weg uit shoppingcenters.

research en
valuation services

Ook in 2016 bleven we verder inzetten op onze expertise over de vastgoedmarkt. Onze afdelingen Research en Valuation Services zijn vandaag professioneler dan ooit en verzamelen op een steeds deskundigere wijze relevante marktinformatie, vakkennis en nuttig cijfermateriaal over alles wat met kantoren, retail, semi-industrie, logistiek en ander vastgoed te maken heeft. En die expertise delen we graag met u. Informatief via trendrapporten en periodieke onderzoeken, of specifiek in het kader van een taxatieopdracht. Naar de toekomst toe blijven we verder investeren in deze cruciale afdelingen, onder meer door in te zetten op extra mankracht.

Vraag naar waardering en taxatie neemt toe

Ook dit jaar deden opnieuw tal van bedrijven een beroep op onze afdeling Valuation Services voor een accurate en transparante waardering van vastgoedobjecten en –projecten. Dankzij de lokale marktkennis, ervaring en het continu marktonderzoek binnen ons bedrijf beschikt ons waarderingsteam over een solide basis om klanten correcte en duidelijke waarderingen te bieden van alle soorten vastgoed. Het aantal taxatieopdrachten dat onze afdeling toegewezen krijgt, zien we dan ook gestaag stijgen. Een en ander heeft te maken met de verscherpte reglementeringen, maar ook – zoals we al aanhaalden in ons trendrapport 2015 – met de toenemende aandacht van eigenaars voor de waarde van hun vastgoed.

Als gespecialiseerde vastgoeddienstverlener maken we er bij **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** een erezaak van om elk dossier met zorg en discretie te behandelen. Kwaliteit en vertrouwen maken immers een belangrijk onderdeel uit van onze bedrijfsvisie. Diverse klanten zoals Belfius Verzekeringen, Accentis, de Vlaamse Gemeenschapscommissie, bpost, ABN-Amro, Suez Facilities, AB InBev en vele andere private en publieke bedrijven en instanties rekenen op ons voor alle vragen omtrent de waarde van hun vastgoed.

Tot slot taxeren we dankzij ons lidmaatschap van het netwerk Gerald Eve International steeds vaker ook Belgisch vastgoed in opdracht van internationale partners die een globaal of Europees project voeren. Omgekeerd begeleiden we Belgische klanten ook bij vastgoedvragen in het buitenland.

Hulp bij vastgoedvraagstukken

We noteerden in eerste instantie een grote vraag naar **schattingsverslagen in het kader van de financiering van bedrijfskredieten** (voor een kantoorgebouw, retailpand of industrieel gebouw). Omdat de normen op dat vlak steeds strenger worden, moeten deze verslagen nauwgezet onderbouwd worden en zijn ze steeds gedetailleerder.

In de economische context van vandaag zijn er ook heel wat bedrijven die **omwille van hun bedrijfsevolutie** nood hebben aan de knowhow en

het advies van een onafhankelijke expert. Zowel bedrijven die downsizen als sterke groeiers vragen ons om hun oude bedrijfssite te waarderen, dan wel om de waarde van een potentiële nieuwe locatie te schatten. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven die door de crisis getroffen zijn en op zoek moeten naar een kleiner gebouw, of aan spelers die door een acquisitie net uitkijken naar een groter pand, aangepast aan de nieuwe omvang van de onderneming.

Daarnaast werd onze expertise vaak ingeschakeld door **partijen die tot nog toe altijd gehuurd** hebben, maar nu – omwille van de historisch lage rente – overwegen om een pand aan te kopen. Omdat ze zelf weinig ervaring hebben met aankopen, doen ze een beroep op ons advies om de correcte waarde te bepalen van een potentieel pand voor hun zaak.

Efficiëntieverhogend

Veel bedrijven roepen het advies van onze afdeling Valuation Services bovendien in het kader van hun **zoektocht naar meer efficiëntie**, al dan niet naar aanleiding van een reorganisatie. We begeleiden hen bij denkoefeningen die de bedrijfsefficiëntie naar een hoger niveau moeten tillen. Ook **accountants en financieel verantwoordelijken** roepen om die reden steeds vaker ons advies in wat betreft vastgoedvraagstukken. Ze willen kunnen beslissen of het voor hun firma beter is om te huren, leasen dan wel kopen, en welke kosten daarmee gepaard gaan. Daarnaast hebben ze nood aan advies over het soort gebouw dat ze best nemen, de oppervlakte

en de ligging. Ook een benchmarking van de te verwachten kostprijzen voor een dergelijke locatie hoort bij onze dienstverlening.

Meer aandacht voor vastgoed

Tot slot valt ons op dat heel wat bedrijven herlocatie en eventuele **(residentiële) herontwikkeling** van hun eigendommen hoog op de agenda hebben staan. De aandacht voor vastgoed binnen operationele vraagstukken en langetermijnplannen neemt toe. Over heel Vlaanderen worden er dan ook oudere, leegstaande gebouwen omgebouwd naar een nieuwe bestemming, ofwel verkocht omwille van hun herontwikkelingspotentieel. Een tendens die niet alleen, maar toch voornamelijk merkbaar is in steden.

Geprofessionaliseerde afdeling Research

Desk research in vakliteratuur, de vastgoed- en de algemene pers, trendwatching en eigen onderzoek over relevante topics: onze afdeling Research doet het allemaal. Ons lidmaatschap van een aantal grote vastgoednetwerken sterkt ons daarin. Het helpt ons om voeling te houden met de markt, en het onderling uitwisselen van relevante data levert ons nuttige informatie op. Al het verzamelde cijfermateriaal wordt verwerkt in handige analyses voor intern en extern gebruik, die ten dienste staan van onze klanten en onze eigen medewerkers. Een vergelijking van de huurprijzen over de verschillende provincies, makelaars én jaren heen kan collega's

van makelaardij bijvoorbeeld helpen om klanten gepast te adviseren, bijvoorbeeld wanneer ze zich afvragen of ze beter huren, dan wel kopen om te verkopen. Voor klanten kunnen we de marktprijzen en gemiddelde oppervlaktes in een bepaalde buurt in kaart brengen. En ook onze beslissing om een kantoor te openen in Hasselt om de regio Limburg-Luik te bedienen, is onder andere gebaseerd op inzichten die de afdeling Research verzamelde. Anders gezegd: onze beslissingen zijn vandaag meer dan ooit datadriven. In wat volgt brengen we u in een notendop onze belangrijkste researchprojecten van 2016.

Grote shoppingenquête 2016: meer mannen, vaker met het openbaar vervoer

Tussen 2013 en 2015 heeft **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** op permanente basis (in totaal 18.333) shoppers bevraagd bij acht grote winkelcentra over heel België. De resultaten en bevindingen hiervan werden in april 2016 gebundeld en ruimschoots opgepikt door de media (De Morgen, De Tijd, HLN, Het Nieuwsblad, La Dernière Heure, ...). Het onderzoek wees in eerste instantie uit dat de terreurdreiging mensen niet thuis hield. De Belg bleef naar winkelcentra trekken, zeker bij minder mooi weer. Nieuwe winkels en innovatieve concepten hadden een extra aanzuigeffect. Daarnaast stelden we vast dat het profiel van de doorsnee shopper verandert: ondanks de populariteit van e-commerce wordt het publiek in shoppingcenters jonger. Vier op tien bezoekers is vandaag zelfs jonger dan 30 jaar. In

2013 was dat nog drie op tien. Winkelcentra hebben voor hen meer dan ooit een sociale functie: ze willen er anderen ontmoeten, en vinden het belangrijk dat er beleving aangeboden wordt. Maar ook de manier waarop we ons naar het winkelcentrum verplaatsen, verandert: uit het onderzoek blijkt dat we steeds vaker het openbaar vervoer nemen. In 2015 ging liefst 40% met het openbaar vervoer, te voet of met de (brom)fiets. In winkelcentra die vlot bereikbaar zijn met het openbaar vervoer, stijgt dat aandeel zelfs naar 50%.

Terreurdreiging hield bezoekers niet weg uit shoppingcenters

Ondanks de berichten in de media dat de bezoekers-aantallen van de shoppingcenters in 2016 te lijden hadden onder het terreurklimaat, sluiten we het jaar bij **GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS** af met een positieve evolutie van het aantal mensen dat de shoppingcenters in ons beheer bezocht (+0,2 %). Die positieve tendens verklaren we onder andere door het weer, dat steeds een belangrijke impact heeft op het winkelpatroon van de consument. Bovendien was de terreurdreiging dit jaar minder tastbaar dan in 2015. De iets hogere bezoekerscijfers vertaalden zich ook in lichtjes hogere omzetcijfers (+ 0,4 %).

Zowel de media als de BLSC (Belgian Luxembourg Council of Retail and Shopping Centers) rapporteerden minder positieve cijfers: door onder meer de terreurdreiging daalde in 2016 het aantal bezoekers van de 16 grootste Belgische shoppingcenters met 3,6 % ten opzichte van 2015.

tabel —
evolutie omzet in de shoppingcentra

OMZET	INDEX '16-'15
Januari	100,2
Februari	102,0
Maart	102,7
April	103,2
Mei	95,1
Juni	104,8
Juli	94,2
Augustus	103,9
September	86,9
Oktober	106,9
November	108,5
December	99,8
TOTAAL	100,4

Omzetcijfers gebaseerd op:
maandelijkse omzetcijfers van meer dan 400 retailers

Bezoekerscijfers van 8 shopping centers in België,
beheerd door SCMS-CEUSTERS

tabel —
evolutie bezoekers in de shoppingcentra

BEZOEKERS	INDEX '16-'15
Januari	100,8
Februari	107,0
Maart	102,1
April	103,9
Mei	95,0
Juni	101,2
Juli	95,9
Augustus	104,1
September	94,6
Oktober	100,9
November	102,1
December	95,1
TOTAAL	100,2

Deze daling werd voornamelijk veroorzaakt door de winkelcentra in het Brusselse: die regio heeft de nasleep van de aanslagen in Zaventem sterker gevoeld dan de andere regio's, die quasi gevrijwaard bleven van een daling. Er werd daarnaast vastgesteld dat de nasleep van de aanslagen in Parijs veel langer voelbaar was dan de impact van de aanslagen in Zaventem. Op de duur treedt er bij de consument een soort gewenning op aan het feit dat er paracommando's aanwezig zijn in het shoppingcenter. Het wordt een deel van het gewone leven. Tot slot stellen we vast dat ook het sterke succes van e-commerce tot op vandaag een zeer beperkte impact heeft op de bezoekersaantallen van shoppingcenters in de beheerportefeuille. Een mooi moment vond nog plaats op 13 januari 2017 toen de 200 miljoenste bezoeker mocht worden verwelkomd in Wijnegem Shopping Center.

Belgische retailparken werken aan revival

Na de shoppingcenters willen nu ook de pakweg 80 Belgische retailparken van meer dan 10.000 m² in een sneltempo hun afgeleefde imago van zich afgooien. Ze zijn massaal aan het vernieuwen. Dat blijkt uit een profielschets van de Belgische retailparken opgesteld door onze afdeling Research naar aanleiding van het retailevent Mapic in Cannes. Het gemiddelde retailpark in ons land is 32 jaar oud, 20.000 m² groot, telt 14 winkels en ongeveer 750 parkeerplaatsen. Met name gemeenschappelijke zonnepanelen, moderne fietsenstallingen en laadstations voor elektrische fietsen en wagens

staan op de agenda bij een modernisatie. Tegelijk leerde het onderzoek ons dat retailparken ondanks hun verouderde imago wel degelijk populair blijven. Elk jaar komen er ook twee tot drie nieuwe retailparken bij in ons land, die dan wel vaak zo'n 1.000 m² kleiner zijn én een stuk moderner. In tegenstelling tot voorheen hechten zij nu veel meer belang aan events, gerichte advertenties, het onderhouden van een actieve website en sociale mediakanalen. De reden voor hun blijvende populariteit moet gezocht worden in de mogelijkheid om er efficiënt te shoppen: parkeren is er doorgaans makkelijk, en het is niet ver wandelen naar de winkel.

Terugkerende onderzoeken

Analyse van de cijfers van de shoppingcenters in beheer

Voor shoppingcenters in beheer analyseren we op permanente basis de omzetten en bezoekerscijfers. We voeren er ook regelmatig enquêtes door. De resultaten van al deze onderzoeken bundelen we in een jaarlijkse analyse die we ter beschikking stellen van de eigenaars en van de handelsvereniging van het winkelcentrum. De informatie die ze hiermee verzamelen, dient vaak als basis voor hun jaarrapport. Daarnaast is het voor handelaars in het winkelcentrum een nuttige bron van informatie die helpt om in te schatten of de zaak presteert in lijn met gelijkaardige huurders in het centrum. Is dat niet het geval, dan kan er tijdig bijgestuurd worden.

Huurdersenquête: peilen naar tevredenheid over ons beheer

In 2016 werd gestart met het peilen naar de tevredenheid van de handelaars in de winkelcentra die we beheren. Via een online vragenlijst vragen we hen om onze service te evalueren wat betreft (onder andere) klantvriendelijkheid, klachtafhandeling, afvalverwerking, communicatie, de animaties, onze onderaannemers (voor bijvoorbeeld bewaking, technisch onderhoud of schoonmaak), het parkeerbeleid en de mate waarin we bereikbaar zijn. Op basis van de resultaten van deze onderzoeken worden onze taken waar nodig bijgestuurd. Uiteraard worden de eigenaars van de betrokken projecten op de hoogte gebracht van de resultaten. Stap voor stap zullen we deze huurdersenquête in alle shoppingcenters in beheer uitvoeren.

Benchmarking servicekosten

Voor alle projecten in ons beheer maken we jaarlijks een benchmarking op van de servicekosten voor de huurders. Daarbij brengen we in kaart welke kost er betaald wordt voor bijvoorbeeld bewaking, technieken, verwarming, schoonmaak, verzekering, ... en maken we de vergelijking met andere projecten. Deze benchmarking stelt ons in staat om efficiënter te beheren en geeft eigenaars ook de kans om maatregelen te nemen, bijvoorbeeld wanneer de energiekosten in een gebouw in vergelijking met andere panden te hoog zijn omwille van een minder goede isolatie.

Kort op de bal met ad-hocenchêtes via tablets

Naast regelmatig terugkerende onderzoeken, speelt onze afdeling Research ook graag kort op de bal met specifieke onderzoeken in opdracht van

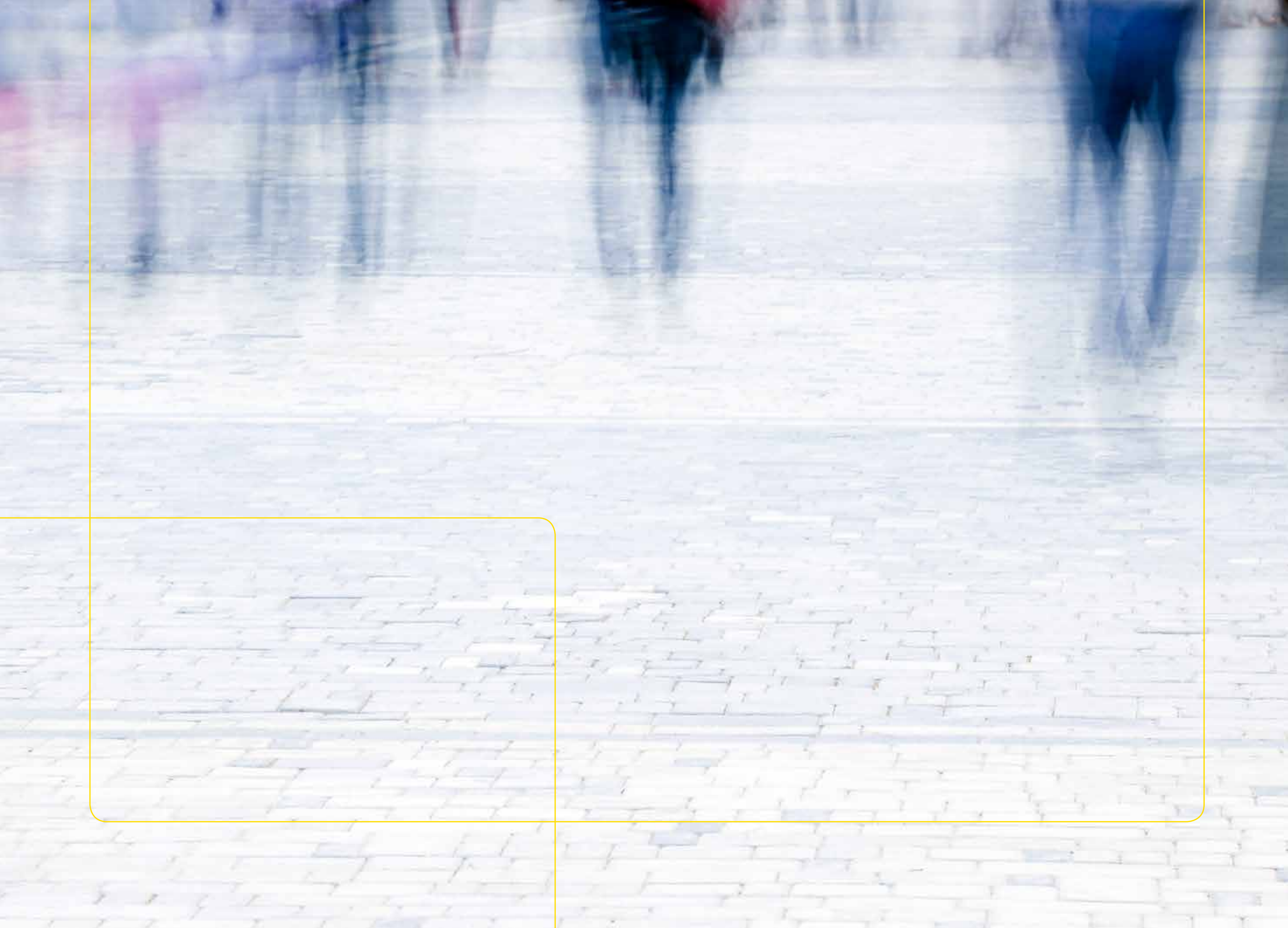
onze klanten. Zo stelden we in 2016 in naam van een shoppingcenter in ons beheer op één week tijd een enquête op die peilde naar de reacties van bezoekers op het ontwerp voor het nieuwe logo van het winkelcentrum. Voor alle enquêtes werken we met tablets, waardoor we heel snel data kunnen verwerken en resultaten kunnen leveren. Na de bevraging ter plaatse door enquêteurs zitten de gegevens meteen klaar in het systeem om geanalyseerd te worden. Voor dit concrete project leidden de bevindingen tot enkele bijsturingen aan het nieuwe logo.

Bijdrage aan onafhankelijke European Property Brief

Elk jaar draagt **GROUP HUGO CEUSTERS – SCMS** ook bij aan de European Property Market Brief van internationaal netwerk Gerald Eve International. De Brief schetst een objectief beeld van de Europese vastgoedmarkt en brengt de belangrijkste parameters per land in kaart. De afdeling Research levert de cijfers aan voor de Belgische markt. Voor onze klanten is het rapport een onafhankelijke bron van informatie, aangeleverd door een netwerk van diverse internationale partners.

Een blik vooruit

Naar de toekomst toe zetten wij alvast in op de **verdere groei van de afdelingen Research en Valuation Services**, onder meer dankzij extra mankracht. We vinden het immers vanzelfsprekend dat elke klant – ook als het aantal opdrachten stijgt – even veel aandacht en kwaliteit van ons krijgt. We hechten waarde aan persoonlijk contact met elke klant, of het nu om een groot dossier gaat dan wel om een kleiner project.



Nearly 100 years
of combined experience.

contactgegevens

GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS n.v.

Uitbreidingstraat 72 bus 2
2600 Antwerpen

T: +32 3 231 88 76
F: +32 3 234 32 71
E: info@ceusters.be / info@scms-ceusters.be
W: www.ceusters.be / www.scms-ceusters.be

Kantoren Brussel

Louizalaan 341
1050 Brussel
T: +32 2 511 05 60

Bridge Building - 6de verdieping
Keizer Karellaan 584
1082 Brussel
T: +32 3 892 27 80

Kantoor Oost-West-Vlaanderen

Rijvisschestraat 124
9052 Gent
T: +32 9 233 36 45

Kantoor Limburg-Luik

Corda Campus Corda 1
Kempische Steenweg 311/2.12
3500 Hasselt
T: +32 11 22 09 30

www.ceusters.be / www.scms-ceusters.be

colofon

verantwoordelijke uitgever:

GROUP HUGO CEUSTERS-SCMS n.v.

Ingrid Ceusters-Luyten
Uitbreidingstraat 72 bus 2
2600 Antwerpen

T: +32 3 231 88 76

F: +32 3 234 32 71

E: info@ceusters.be / info@scms-ceusters.be

W: www.ceusters.be / www.scms-ceusters.be

De trends in dit jaarrapport zijn gebaseerd op eigen cijfers, vaststellingen en research, alsook op data uit vakblad Expertise News en Retail Focus.

copywriting: **www.ingenieus.be**

vormgeving, opmaak, productie & foliedruk: **www.in-depth.be**

© Group Hugo Ceusters-SCMS, 2017.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. No part of this book may be reproduced in any form, by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher.

Gedrukt op FSC gecertificeerd papier. Het Forest Stewardship Council (FSC) stimuleert wereldwijd duurzaam bosbeheer dat rekening houdt met het bos-ecosysteem, respect heeft voor sociale aspecten (zoals inheemse bevolkingsgroepen of rechten van bosarbeiders) en economisch leefbaar is.



WHENEVER REAL ESTATE MATTERS®