



GABRIEL UZGEN (BESIX RED) EN NICOLAS ORTS (EAGLESTONE)

‘VASTGOED IS MEER DAN STENEN ALLEEN’

De komst van nieuwe spelers verscherpt de concurrentie op de Brusselse vastgoedmarkt. Die trend leidt tot hogere grond- en dus woningprijzen. En dat terwijl waar de promotoren zichzelf moeten heruitvinden om een antwoord te bieden op de nieuwe behoeften van hun klanten. XAVIER ATTOUT

Gabriel Uzgen en Nicolas Orts maken deel uit van het selecte clubje golden boys van het Brusselse vastgoed. Ze zijn de gedelegeerd bestuurders van de vastgoedontwikkelaars Besix Red en Eaglestone, twee spelers met de wind in de zeilen. Zij buigen zich over de almaar complexere Brusselse vastgoedmarkt.

Elk jaar moeten er in Brussel zo'n 3000 woningen bij komen om aan de toenemende vraag te voldoen. De promotoren lijken dat tempo aan te kunnen, maar focussen ze niet te veel op de topklasse, waar een overaanbod dreigt te ontstaan?

GABRIEL UZGEN. “Het klopt dat we al twee jaar veel gelijkaardige producten zien ontstaan. Bij veel promotoren staat de klant niet langer centraal. We hebben het geluk dat we actief zijn in een groeiemarkt. Sinds vier jaar zoeken beleggers massaal hun toevlucht tot onroerend goed, vooral appartementen. Is bij de ontwikkeling van al die vierkante meters wel voldoende nagedacht over de behoeften van de bewoners? Ik twijfel daaraan. Maar de vraag is er. De bevolking groeit en al die mensen moeten ergens wonen. De productie beantwoordt niet noodzakelijk aan de behoefte. Wie geen eigenaar kan worden, huurt. Dat kan de huurmarkt nieuw leven inblazen en

dat zou, gelet op de traagheid waarmee de prijzen stijgen, niet eens ongelogen komen.”

NICOLAS ORTS. “Als er al een vastgoedcrisis komt, zal het vooral in het segment van de goedkopere woningen zijn. De overige segmenten worden relatief goed bediend. Daarom blijven Eaglestone en Besix ook actief op de onderste marktsegmenten. In ons project Nautilus bijvoorbeeld verkopen we appartementen tegen 2300 euro per vierkante meter.”

Hoe is de situatie op de Brusselse woningmarkt?

ORTS. “De markt blaakt van gezondheid. De barometers wijzen stabiel mooi ➔

GABRIEL UZGEN
EN NICOLAS ORTS
“Bij veel promotoren
staat de klant niet
langer centraal.”

“Als er al een vastgoedcrisis komt, zal het vooral in het segment van de goedkopere woningen zijn”

NICOLAS ORTS

➤ weer aan. Appartementen met twee slaapkamers gaan vrij vlot van de hand. We houden wel de evolutie van de vraag nauwlettend in het oog, om niet aan de basis van overproductie te liggen. Kandidaat-kopers verlangen meer flexibiliteit, aanpasbaarheid in de tijd, een breder dienstengamma, enzovoort. Wij zijn dus zeker vragende partij voor kleinere en compactere appartementen.”

Komt de markt niet op een keerpunt? Alle indicatoren staan op groen, maar er wordt gewaarschuwd voor een nakende terugval.

UZGEN. “De vastgoedmarkt is al dertig jaar vrij conservatief. Het niet-zakelijke vastgoed staat aan de vooravond van kleine revoluties die worden gedicteerd door de behoeften van de klant. Wij staan ook niet stil en beperken ons niet langer tot onroerend goed. De grootte van de appartementen, de ruimtelijke

ordering en het sociologische profiel van de consument zijn bepalende factoren geworden.”

Heeft het model van het tweekamerappartement in het topsegment een beperkte houdbaarheid?

UZGEN. “Dat model is al aan het veranderen. De sociaaleconomische evolutie is in volle gang. De vergrijzende bevolking wil langer thuis blijven wonen en profiteren van extra diensten, zoals een conciërge. Er zijn ook meer gescheiden koppels en nieuw samengestelde gezinnen. Innovaties moeten het vastgoed een nieuw elan geven. Het gaat tegenwoordig over meer dan stenen alleen. Je verkoopt een plaats om te leven, een levensstijl. Co-living vindt al maar meer ingang. Die evoluties geven ons de kans de vastgoedsector opnieuw uit te vinden, en dat gaat over meer dan enkel over de grootte van een appartement.”

BRUSSEL
“Brussel evolueert van een op eigenaars gerichte markt naar een huurdersmarkt.”

“In vergelijking met andere Europese steden is er in Brussel echt wel een probleem. Hier ontbreekt een langetermijnvisie op urbanisme om de stad vorm te geven en tot nieuwe bloei te brengen” GABRIEL UZGEN

Besix Red richtte een innovatiecel op om klaar te zijn voor nieuwe woonvormen. Wat kunnen we op dat gebied op korte termijn verwachten?

UZGEN. “Het internet der dingen zal zeker zijn intrede doen in de vastgoedwereld. Wij willen de koper begeleiden van het ogenblik dat hij zijn handtekening heeft gezet onder het compromis tot het moment dat zijn plannen getekend zijn. We kunnen met blockchain een soort onvervalsbaar document opstellen dat hij kan gebruiken als hij zijn vastgoed weer verkoopt. Op het gebied van IT werken wij aan elementen waarmee we de dialoog binnen een mede-eigendom kunnen vergemakkelijken, om samen gemeenschappelijke toestellen of auto’s te delen.”

Vooral de beleggers zorgen voor dynamiek op de markt. Hun aandeel benadert de 60 procent.

UZGEN. “Die verhouding tussen beleggers en mensen die iets kopen om er zelf in te wonen, heb je niet in de hand. Die toename van het aantal beleggers hangt ook samen met de uiterst goedkope hypotheek. Brussel evolueert van een op eigenaars gerichte markt naar een huurdersmarkt. Dat is geen slecht teken. We zien dat in veel Europese steden gebeuren. Als je huurder bent, biedt dat je veel flexibiliteit – vooral op jongere leeftijd.”

Er komen almaar meer spelers op de markt. Wat vindt u daarvan?

UZGEN. “Er zijn nieuwe spelers met een impulsieve visie op onroerend goed. Ze zien het als een speculatief product. Nieuwe operatoren met weinig ervaring en een berg geld willen profiteren van de dynamische markt en gooien zich op residentiële projecten. Soms betalen ze tot 2000 euro per vierkante meter en dat dreigt de markt te ontregelen. Die te hoge prijzen kunnen de professionele markt op termijn schaden. Veel vaklui zijn niet langer in staat grotere terreinen te verwerven om er woningen te bouwen tegen marktvoorwaarden.”

ORTS. “Die stormloop naar grond kan aanleiding geven tot onredelijke transacties. De verkoopvoorwaarden mogen op dit ogenblik dan wel uit-





BRUSSEL
 “Je moet kunnen gaan naar plaatsen waar nog geen overaanbod bestaat.”

“Het zou onvoorzichtig zijn al onze eieren in de Brusselse mand te leggen”

NICOLAS ORTZ

➤ zonderlijk zijn, ooit komt de markt terug tot een evenwicht. Wie dan met te duur betaalde gronden zit, zal de terugslag voelen.”

Als het gaat over de Brusselse grondproblematiek, wordt vaak gerefereerd aan een gebrek aan visie van het ruimtelijke-orderingsbeleid in de hoofdstad.

UZGEN. “In vergelijking met andere Europese steden is er in Brussel echt wel een probleem. Hier ontbreekt een langetermijnvisie op urbanisme om de stad vorm te geven en tot nieuwe bloei te brengen. Die visie moet verder gaan dan de *politique politicienne* en verder vooruitblikken dan tien of vijftien jaar. Zo zouden we alvast de vastgoedspeculatie kunnen beperken.”

In welke Brusselse wijken zou u het liefst een project ontwikkelen?

ORTS. “Je moet vóór alles het risico spreiden. Wij hebben projecten van Ukkel tot Anderlecht. Je moet kunnen gaan naar plaatsen waar nog geen over-

aanbod bestaat en af en toe een gok wagen, zoals wij dat gedaan hebben aan de oevers van het kanaal.”

Zijn sommige zones gemakkelijker dan andere?

ORTS. “Nee. Het blijft een complex verhaal. De kwaliteit van de projecten maakt het verschil.”

UZGEN. “Voor ons is het centrum belangrijk. Andere kansen vind je in de verbouwing van kantoren tot woonflats.”

Zijn er in Brussel nog wel kantoren te vinden die kunnen worden omgevormd tot appartementen?

ORTS. “Er zijn inderdaad al veel zulke projecten geweest. Maar de grondoppervlakte is nu eenmaal beperkt, en dus blijft iedereen die kant opkijken.”

Er 2018 komen gemeenteraadsverkiezingen aan. Vreest u voor een jaar zonder bouwvergunningen?

UZGEN. “Daar moeten we jammer genoeg rekening mee houden. We reage-

ren daarop met een diversificatie van onze projecten in het buitenland. Maar het is natuurlijk een treurige zaak dat een langetermijnbeleid niet haalbaar blijkt en dat verkiezingen het beleid afremmen.”

Voelt u dat op het terrein?

ORTS. “Het versnelt de zaken alleszins niet.”

UZGEN. “Ik betreur dat er te weinig mensen zijn om de vergunningen te verwerken. Vijftig mensen voor 1200 dossiers per jaar, dat is veel te weinig.”

Volgens sommige belangrijke Belgische promotoren is het onmogelijk in Brussel voldoende omzetgroei te halen. Bent u van plan andere horizonten op te zoeken?

ORTS. “Nee. Onze groep heeft gekozen voor België en Luxemburg, en we vinden hier nog wat we zoeken. Wij bestuderen wel de markt in een buurland, waar we binnenkort kunnen investeren. Maar het is waar dat het onvoorzichtig zou zijn alle onze eieren in de Brusselse mand te leggen.”

UZGEN. “Besix Red kiest niet voor landen, maar voor steden. Wij zijn actief in Lissabon, Amsterdam en Luxemburg. Momenteel analyseren we de Scandinavische markt. Wij hebben ons de vorige jaren wat minder gericht op de woningbouw en hebben gestreefd naar meer diversificatie. We zoeken naar ontwikkelingen die ons de mogelijkheid bieden continu te blijven groeien. In België vertoont de stabiliteit van de markt soms bokkensprongen. Daarom zoeken wij soms wat exotischere oorden op (*lacht*).”

In de wereld van het onroerend goed vind je veel haaien, hoor je weleens zeggen. Wat voor een haai bent u?

ORTS. “Wanneer je de belangrijkste tien spelers op de markt bekijkt, zie je geen haaien meer maar professionals en ondernemers.”

UZGEN. “Die beeldspraak is helemaal voorbijgestreefd. Wij bewegen ons nu veel meer in een wereld van participatie, van samen creëren. De mensen zijn beter geïnformeerd. Het gebrek aan transparantie is duidelijk een zwak punt. Het model is veranderd.”