

HOE VERGAAT HET DE IMMOBILIËNWERELD IN CORONATIJDEN?

Het coronavirus heeft een grote impact op ons dagelijks leven. En dat is duidelijk ook het geval op de woonmarkt. Kunnen we sterke prijsdalingen verwachten? Wat met retail en zorgvastgoed? Vastgoedsite Zimmo vroeg aan het onafhankelijke schattingsbureau Stadim een stand van zaken op te maken over de impact van Covid-19 op de vastgoedsector in België. Stadim geeft genuanceerde prognoses voor de toekomst.

Verwachte economische impact van de crisis

Een belangrijk inzicht in de evaluatie van de algemene economische impact van deze crisis is het **verschil tussen een pandemie en een recessie**. Een pandemie is een gezondheids crisis die ertoe leidt dat grote delen van de wereldeconomie stilvallen, zonder dat hieraan structurele economische problemen ten grondslag liggen. Bij een recessie is dat wel het geval.

Het gevolg is dat de economie na een pandemie ook grotendeels vlot kan heropstarten. De effecten van het tijdelijk stilvallen zullen zich wel als een **rimpeleffect** verderzetten in de economie. Een tijdelijke stijging van faillissementen, jobverlies, huurachterstallen ... en de kosten van heropstart kunnen leiden tot inflatie, daling van de koopkracht en stijgend investeringsrisico op korte termijn. Dat effect kan versterkt worden door aanhoudende of stijgende belastingdruk als gevolg van de gestegen overheidsschulden.

Als deze effecten lang aanhouden zullen zij leiden tot een blijvende daling van het consumentenvertrouwen en investeringsvertrouwen, mogelijk versterkt door de vrees voor nieuwe lockdowns. **Dat kan op zijn beurt leiden tot een wereldwijde recessie** met versterkte negatieve effecten op een aantal vastgoedmarkten. Zo kan het rimpeleffect van de gezondheids crisis toch evolueren naar een systemschok. De economische modellen zijn in deze fase van de crisis nog veel te uiteenlopend om hier uitspraken over te kunnen doen. Er wordt verwacht dat door de huidige lage rentevoeten en lage inflatie het herstel makkelijker zal verlopen dan na de financiële crisis van 2008.

In elk geval mag niet uit het oog verloren worden dat rendementen van vastgoedinvesteringen altijd in relatie moeten gezien worden tot de alternatieven. Indien het **verschil tussen vastgoedrendementen en rendementen op staatsobligaties** significant blijft, zullen veel segmenten van vastgoed een sterke aantrekking op investeerders blijven uitoefenen, ondanks het veranderde of verhoogde risicoprofiel.

Residentieel vastgoed: prijsplafonnering maar geen crash

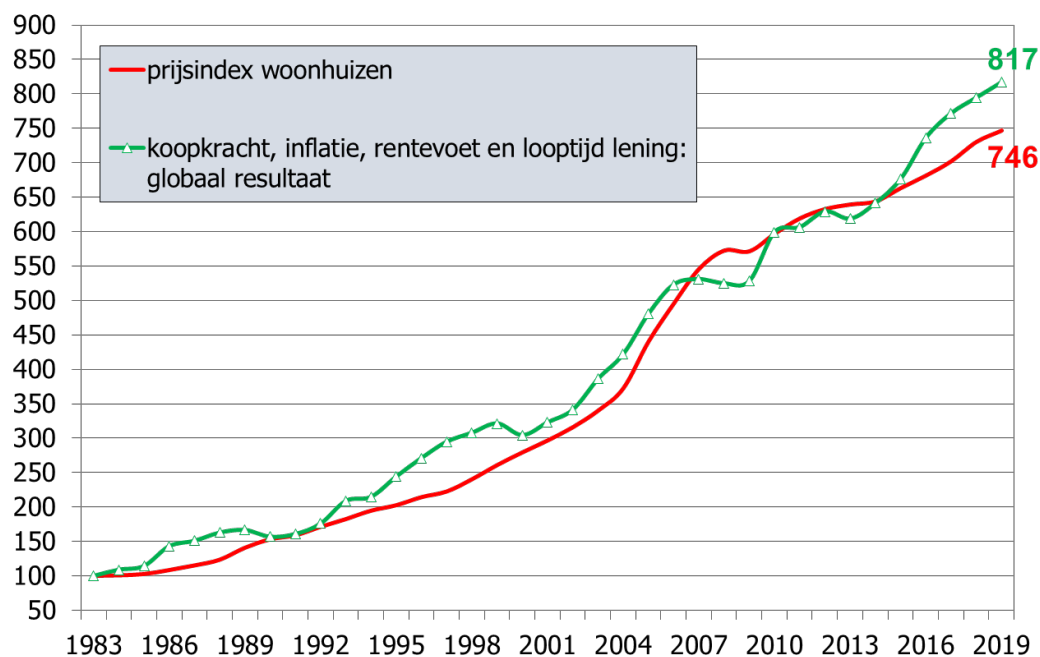
Tijdens de **financiële crisis van 2008** lag een bubbel in het residentiële vastgoed – voornamelijk in de VS - aan de basis van een wereldwijde economische crisis. Overaanbod en overwaardering van residentieel vastgoed, in combinatie met te hoge loan-to-values in de woningkredieten, resulteerden in veel landen tot een crash van de prijzen. Door een afwezigheid van overaanbod of overwaardering ontstong het Belgisch residentieel vastgoed grotendeels de dans, met alleen een lichte terugval in de prijzen tot gevolg, gepaard met een tijdelijke afkoeling van de ontwikkelingsmarkt.

In deze coronacrisis zal het residentieel vastgoed geen *leidende*, maar een **volgende positie** innemen. Waardering van nieuw en te renoveren residentieel vastgoed is sterk afhankelijk van het beschikbaar inkomen en de afbetalingscapaciteit van gezinnen. Het beschikbaar inkomen zal volgens economen gemiddeld met 5 procent krimpen, terwijl het gemiddelde ontleningspercentage voor woningkredieten mogelijk verder zal dalen. Dat kan een negatieve invloed hebben op de woningprijzen, vooral in het segment boven 300.000 €. Bij een aankoop moet je, gelet op de transactiekosten, al snel rekenen op ongeveer een derde van de aankoopprijs dat als ‘eigen middelen’ moet ingebracht worden. Eens voorbij de 300.000 € betekent dat meer dan 100.000 € aan eigen kapitaal.

Een typisch effect van aanhoudende economische onzekerheid is het uitstellen van investeringen. Dat geldt uiteraard ook voor privé-investeringen in residentieel vastgoed, en kan eveneens leiden tot een nieuwe - mogelijk kortstondige- afkoeling van de ontwikkelingsmarkt.

Onderstaande grafiek geeft de zeer sterke binding weer tussen de prijs van woonhuizen en een beperkt aantal bepalende onderliggende factoren: de koopkracht, inflatie, rentevoet en gemiddelde looptijd van de lening. De samenhang van deze parameters bepaalt al decennialang de prijsevolutie van de woonhuizen in België. De tragere stijging van de woningprijzen van de laatste jaren (ten opzichte van de samenhang van deze parameters) geeft aan dat er zeker geen structurele overwaardering is van woningprijzen in ons land.

Een aantal van deze factoren kunnen in geval van een recessie, als gevolg van de wereldwijde pandemie, gevoelig veranderen, waarbij vooral een daling van koopkracht en een eventuele deflatie een rol gaan spelen. Deze zouden op korte en middellange termijn zeker naar een nieuwe plafonnering van de prijzen kunnen leiden, in de lijn van de situatie tussen 2008 en 2010. Toen volgde met enige vertraging een kortstondige plafonnering van de woningprijzen op de gedaalde koopkracht en de strengere voorwaarden voor hypothecaire kredieten.



Ook makelaars zien **nog geen aanleiding om sterke prijsdalingen te verwachten**. Integendeel. Door een langdurig aanbodtekort in de middelste prijssegmenten blijven aanvragen van potentiële kopers zich opstapelen in deze lockdown-periode. Dat terwijl er voorlopig geen nieuw aanbod op de markt komt door de praktische belemmeringen. Na het opheffen van de zwaarste lockdown-maatregelen wordt zelfs een zeer intensieve transactieperiode voorspeld. Het consumentenvertrouwen van de private residentiële koper lijkt voorlopig onaangetast, al kan dat natuurlijk veranderen als een algemene economische malaise langer aanhoudt en zich sterker laat voelen in de koopkracht.

Op de **investeerdersmarkt** is er meer aanleiding om een negatieve prijsevolutie te vermoeden. De onzekerheid zal jongeren en studenten langer aan het ouderlijke nest binden, wat een krimp in de vraag met zich meebrengt. Een aantal huurders zal door inkomensdaling meer moeite hebben de contracten na te leven, met dalende inkomenszekerheid voor eigenaars tot gevolg. Een mogelijk stijgende inflatie kan dan weer bijkomende investeerders aantrekken richting de relatieve waardevastheid van residentieel vastgoed.

In elk geval wordt op korte termijn **geen crash verwacht van woningprijzen**, noch in het segment van eigenaars, noch in het verhuursegment. De residentiële vastgoedmarkt in België is erg evenwichtig en kent geen structurele overwaarderingen. Het aandeel van HomeInvest, de Belgische GVV gespecialiseerd in residentieel vastgoed, is dan ook opgeveerd na een kortstondige dip bij het begin van de lockdown. Om deze reden wordt ook niet gevreesd voor een nieuwe kredietcrisis, mede doordat de Basel-conventies, met verhoogde stressbestendigheid van de banken, in de huidige crisissituatie hun nut bewijzen.

De coronacrisis zal naar alle waarschijnlijkheid een **aanhoudende vraagshift** naar meer kwalitatieve woningen meebrengen, vooral wat betreft de buitenruimte (tuinen en terrassen). Er wordt niet meteen een sterk stijgende vraag naar grote woonoppervlaktes verwacht, ondanks de mogelijkheid van toekomstige lockdowns en de verdere inburgering van thuiswerk. De vraag naar de meest compacte woonunits (<45 m²) zal mogelijk wel terug dalen, gezien de huidige lockdown ons met de nadelen hiervan confronteert. Deze vraagshift zal zich manifesteren in de ontwikkeling van nieuwbouwwoningen, maar ook in een verdere vernieuwing van het verouderd patrimonium uit de jaren 1950 en '60. Op korte termijn zal de markt van ontwikkeling en herontwikkeling, door het bevriezen van een aantal investeringen, sterk de gevolgen dragen van deze crisis. Indien een wereldwijde recessie uitblijft, kan de markt van (her)ontwikkeling zich weer relatief snel op gang trekken, gesteund door onder andere deze shift in de consumentenvraag.

Retail: moeilijke tijden in zicht

De kleinhandel krijgt het **ten gevolge van de lockdown-maatregelen zwaar te verduren**. Er zijn aanhoudende nieuwsberichten over zowel ketens als kleine ondernemingen die nu al in zwaar weer terechtkomen. Het betreft ondernemingen met vaak weinig reserves, die al flirtten met het faillissement, waarvoor deze crisis de spreekwoordelijke druppel vormt.

De **onlineverkoop** krijgen door de lockdown-maatregelen een enorme boost. Een deel van deze omzet zal ook na het opheffen van de maatregelen niet terugstromen naar de verkoop via fysieke winkels, de zogenaamde 'stickiness' van de onlineverkoop. Hierdoor zullen ook een aantal gezondere retailers na deze crisis het hoofd niet langer boven water kunnen houden, en zullen grote ketens overgaan tot het sluiten van filialen. Dat zal zich vooral manifesteren in de centra van kleinere steden met minder dan 60.000 inwoners, die het erg lastig zullen hebben om een kloppend

winkelhart te behouden. Dat hoeft helemaal niet te betekenen dat de fashionsector volledig uit het straatbeeld zal verdwijnen, maar veel retailers in deze branche zullen moeten excelleren om te overleven.

Met uitzondering van supermarkten en andere voornamelijk op voeding gerichte retail, zal deze crisis een sterke weerslag hebben op de huurinkomsten van de eigenaars van retailvastgoed. Er is onder experts dan ook sterke eensgezindheid over de **zware klappen die het retailvastgoed te verduren zal krijgen** ten gevolge van de coronacrisis. Een aantal falingen en stopzettingen zullen leiden tot gederfde inkomsten en daarnaast zal een groot aantal heronderhandelingen zich opdringen. BVS, de beroepsvereniging van de vastgoedsector, gaf vastgoedeigenaars het advies om in een aantal gevallen voor de maanden april en mei maar 50 procent van de huur te innen.

De coronacrisis zal een **structurele impact** hebben op het retailvastgoed, dat zo goed als zeker substantieel zal **krimpen** in omvang. Stijgende leegstand en huurinkomstenrisico op korte termijn zullen evolueren in structureel dalende huurprijzen en finaal tot herbestemming van een deel van het patrimonium naar andere functies. De GVV 'Retail Estates', gespecialiseerd in Belgisch en Nederlands winkelvastgoed, kende in de eerste helft van maart een daling van de aandelenwaarde van meer dan 50 procent, met slechts een beperkte relance in april. Deze crisis legt alle risico's van winkelvastgoed bloot en zal naar alle waarschijnlijkheid leiden tot een aanhoudende **afwaardering** van veel segmenten in het retailvastgoed, vooral dan op B-locaties.

Zorgvastgoed: reorganisatie dringt zich op

De coronacrisis zet het zorgvastgoed sterk in de spotlights. De **ziekenhuizen** vormen het epicentrum van waaruit COVID-19 bestreden wordt. Hele vleugels werden ingezet ter uitbreiding van de bestaande intensive-care-capaciteit. Niemand twijfelt aan de noodzaak van voldoende ziekenhuiscapaciteit en voldoende flexibele mogelijkheden om gezondheidscrisissen te bedwingen.

Een ander verhaal zien we in de **woonzorgcentra**. Het collectieve aspect, in combinatie met vaak beperktere middelen qua personeel en bescherming, maken deze instellingen erg kwetsbaar voor epidemieën. Gezien de waarde van woonzorgvastgoed erg businesscase gedreven is, zou een implosie van de businesscase van woonzorgexploitanten hier een erg negatieve invloed op kunnen hebben.

Aan de kant van de **instroom van nieuwe bewoners** lijkt er zich vooral een korte-termijn-probleem voor te doen. Bewoners worden weggehaald uit woonzorgcentra, die ook kampen met een substantieel aantal overlijdens, terwijl een opnamestop geldt tijdens de lockdown-periode. Zodra de crisismaatregelen voorbij zijn, kunnen we een nieuwe instroom verwachten, gelet op de vergrijzingsstatistieken en toenemende zorgbehoefte van de bevolking.

Aan de zijde van **exploitatiekosten** en beschikbare middelen zouden zich wel problemen kunnen voordoen. Personeelskosten zullen stijgen, zowel vanuit verwachtingen van het personeel zelf als vanuit de nood aan voldoende opgeleid zorgend personeel. Er zullen ook bijkomende middelen moeten gaan naar bescherming en preventie van personeel en bewoners.

Zorgvastgoed wordt relatief hoog gewaardeerd wegens de achterliggende lange termijn triple-net-contracten met professionele en solvabele exploitanten. Deze contracten worden gewaardeerd met beperkte risico's. Dat resulteert vandaag in prime yields met nog lang lopende contracten die schommelen tussen 4 procent en 4,5 procent, waardoor men zou kunnen stellen dat zorgvastgoed

bijna eerder als financieel product dan als vastgoedproduct wordt beschouwd. Deze crisis zal wellicht aantonen dat ook het zorgvastgoed inherent risico kent: langetermijncontracten houden slechts stand zolang de EBITDAR van de exploitatie geen schokken kent. De continuïteit in exploitatie van woonzorgcentra tijdens de komende maanden zal moeten uitwijzen of er een impact zal zijn op de huidige zorgvastgoedmarkt en meer bepaald op de actuele yields. De aandelen van Aedifica en Care Property Invest, Belgische beursgenoteerde bedrijven gespecialiseerd in Europees zorgvastgoed, kenden midden maart sterke waardedalingen. Meer dan de helft van deze dalingen is intussen goed gemaakt, waardoor de aandelen weer op het niveau van zomer 2019 noteren.

Het segment van de **assistentiewoningen**, zeker waar het stand-alone-complexen betreft, zal nog meer onder druk komen te staan door de crisis. Het sterk collectieve aspect (ontspanningsruimtes, restaurant ...) maakt ook deze woonvorm kwetsbaar voor epidemieën, terwijl potentieel nieuwe bewoners vaak wel nog een alternatief hebben in de vorm van mantelzorg of thuisverpleging. Er kan verwacht worden dat de instroom in dit segment op korte tot middellange termijn nog zal afnemen, met een afkoeling van de waardering van dit segment tot gevolg.

Gelet op de huidige omstandigheden zou er gepleit kunnen worden voor een versnelde evolutie richting **grotere, multidisciplinaire zorgsites**, waar bewoners met verschillende zorgnoden worden samengebracht in aangepaste woonvormen op grotere campussen.

Het samenbrengen van het huidige, lokaal gefragmenteerde aanbod van woonzorgvormen voor verschillende doelgroepen - voorlopig nog deels gesteund door het buurteffect (van de resident ten opzichte van nabije familie) - zou de efficiëntie inzake onderhoud, catering, (nacht)permanentie en verzorgend personeel kunnen verhogen. Het huidige aanbod lijkt te kwetsbaar in tijden van gezondheids crisissen. Een sterkere binding van verschillende woonzorgvormen met ziekenhuizen zal hen minder kwetsbaar maken door het beter toepassen en efficiënter inzetten van preventiemaatregelen, beschermingsmateriaal en gekwalificeerd personeel.

Kantoren: afkoelingsperiode verwacht

Enkele weken na de start van de lockdown is er al een brede consensus dat ook kantoren definitief **anders georganiseerd** zullen worden op korte termijn, zowel op het vlak van inrichting als van interne organisatie. Er komt epidemiepreventie in de vorm van hygiënische maatregelen zoals handgels, mondklappers en persoonsgebonden kantoormateriaal, naast hogere eisen op het gebied van ventilatie en luchtkwaliteit. Landschapskantoren zullen fysiek aangepast worden op de zogenaamde anderhalve-metereconomie, met meer afstand tussen de werknemers en de mogelijkheid tot het plaatsen van barrières, bijvoorbeeld in de vorm van plexiglas.

Minder consensus is er over de **impact op de waarde van kantoorvastgoed**. De brede inburgering van thuiswerk, gestuurd door technologische mogelijkheden en een mentale switch bij werkgevers, zou mogelijk kunnen leiden tot een dalende vraag naar werkplekken per voltijds equivalente werknemer. Anderzijds legt deze langdurige periode van thuiswerken ook de beperkingen bloot van beperkt fysiek contact tussen collega's, terwijl epidemiepreventie de gemiddelde oppervlakte per kantoorplek zal opdrijven.

Hierdoor mag de impact van deze crisis op kantoorvastgoed **niet overschat** worden. Nederlandse experts verwachten dat de vraagstijging ten gevolge van de anderhalve-meter-economie de vraagdaling ten gevolge van thuiswerken zal overstijgen. Dat zal een belangrijke impact hebben in

sectoren waar veel werknemers per oppervlakte-eenheid tewerkgesteld zijn, zoals tech companies, salesbedrijven, instellingen... In elk geval zal de huurprijs per werkplek stijgen. Het blijft afwachten in welke mate werkgevers, die huur betalen in functie van werkplekken en niet in functie van oppervlakte, hier volledig in zullen meegaan.

Deze gezondheids crisis zal in ieder geval een sterke stempel drukken op het deelsegment van de coworking-spaces. Het delen van ruimtes en gemeenschappelijk gebruiken van infrastructuur en kantoorbenodigdheden zal in een situatie met aanhoudende social distancing moeilijker worden. Preventiemaatregelen zullen in dit segment erg noodzakelijk zijn, met mogelijk stijgende operationele kosten tot gevolg. Er kan ook verwacht worden dat het aandeel privaat verhuurde ruimte binnen coworking-spaces zal stijgen ten nadele van de gedeelde flexplekken.

Er kan verwacht worden dat nieuwe ontwikkelingen en investeringen in de kantorenmarkt op korte en zelfs middellange termijn **sterk zullen afkoelen**. De revival die de kantorenmarkt de laatste jaren kende in Brussel en de grootste Vlaamse steden zal sterk getemperd worden. Mogelijk kan een sterke afremming van de groei van het patrimonium voldoende zijn om vraag en aanbod in evenwicht te houden, waardoor de huurprijzen en hieraan gekoppelde vastgoedwaardes van kantoorvastgoed niet te sterk in het gedrang zullen komen. Door een afwachtende houding van werkgevers zal er zich in dit segment wel een sterke daling van het aantal transacties kunnen voordoen.

Logistiek vastgoed: polyvalentie wordt belangrijk

De coronacrisis heeft eens te meer aangetoond dat een goed geolied logistiek apparaat een **essentiële schakel** is om een maatschappij onder druk draaiende te houden. In het logistiek vastgoed gericht op essentiële sectoren zoals voeding en medicijnen worden overuren gedraaid, net als in de magazijnen en verdeelpunten van de e-commerce bedrijven. Anderzijds kent een deel van het logistiek vastgoed huurders die deze crisis veel moeilijker zullen doorkomen, niet in het minst de retailers in de kledingsector.

Over het algemeen wordt verwacht dat het logistiek vastgoed deze crisis **relatief goed zal doorstaan**. Een gezondheids crisis legt de beperkingen van internationale just-in-time-leveringen bloot en zal naar alle waarschijnlijkheid leiden tot het meer aanhouden van nationale voorraden op het gebied van voeding, hygiënische producten, medicijnen, en beschermingsmateriaal. Mogelijk wordt het aanhouden van **strategische stocks** zelfs vanuit de overheid opgelegd.

Verder zullen ook meer en meer eisen gesteld worden inzake **polyvalentie** van logistiek vastgoed, zodat magazijnen en verdeelpunten voor meerdere goederentypes kunnen worden gebruikt. De **automatisering** van magazijnen zal ook versneld worden om tijdens epidemieën veilig verder te kunnen werken. Dat alles kan zelfs zorgen voor een sterk positieve injectie op het vlak van ontwikkeling en herontwikkeling van logistiek vastgoed.

Met uitzondering van de weinig polyvalente segmenten die puur op minder crisisbestendige retailsectoren (bv. highstreet fashion) gericht zijn, wordt dan ook geen sterke daling van huurprijzen of vastgoedwaarde verwacht. De investeerders in logistiek vastgoed zijn vaak grote spelers met een gediversifieerde portefeuille, waardoor ook hier geen grote problemen verwacht worden. In de eerste helft van maart kenden de beursgenoteerde bedrijven WDP en Montea, beide gespecialiseerd

in logistiek vastgoed, sterke waardedalingen tot 35 procent. Deze zijn ondertussen voor het grootste deel weggewerkt.

Studentenvastgoed: shift naar meer kwaliteit

Tijdens deze crisis is het studentenleven stilgevallen en is het hoger onderwijs volledig overgeschakeld op **afstandsonderwijs**. Toch lijkt dit niet tot een aanhoudende trend richting grootschalig afstandsonderwijs te leiden. De situatie legt er vooral de beperkingen van bloot, met verschijnselen van demotivatie bij een groot deel van de studentenpopulatie en problemen in het meer praktijkgericht onderwijs.

Een sterke daling in de algemene vraag naar studentenvastgoed wordt niet meteen verwacht. Er kan wel een verdere **shift** verwacht worden **naar meer kwalitatief en nieuw studentenvastgoed**, met als gevolg dat het verouderd patrimonium verder onder druk zal komen te staan. Collectiviteit zal hierbij in stijgende mate optioneel zijn, waarbij basisvoorzieningen (toilet, badkamer, keukenelement) in stijgende mate geïncorporeerd worden in de studentenwoning.

Spelers als Xior, een Belgisch beursgenoteerd bedrijf gespecialiseerd in studentenvastgoed, zullen een verdere professionalisering van dit type vastgoed inzetten en de focus leggen op een kwalitatief aanbod.

Hotels: herstel afhankelijk van locatie en bestemming

De sector van verblijfsaccommodatie is een sector die altijd erg volatiel is en al vaker met sterke maar tijdelijke terugval te kampen kreeg. Het is dan ook een **typische sector die snel terug opveert** door enorme toenames van de vraag na crisissen. Dat gold ook voor de Belgische hotelsector na de terroristische aanslagen van 2001, 2013 en 2016.

Het volledig stilvallen van de gehele sector gedurende een periode is wel ongezien, en het valt af te wachten wat het effect hiervan zal zijn op de sector in het algemeen en hotelvastgoed in het bijzonder. Het wordt ook uitkijken naar de **structurele veranderingen** ten gevolge van deze crisis: in tegenstelling tot terroristische aanslagen kan deze gezondheids crisis mogelijk wel zorgen voor een algemene daling in het aantal overnachtingen, vooral in het segment van de zakenreizen. Ook vrijetijdsconsumenten zullen na de crisis selectiever zijn in het maken van reisuittappen, zowel vanuit gezondheidsperspectief als uit onzekerheid over mogelijke bijkomende lockdowns.

Het **herstel** van de bezettingsgraad na de crisis zal sterk afhankelijk zijn van de locatie van het onroerend goed. Steden zoals Brussel, met een groot aandeel overnachtingen uit internationale zakenreizen, kunnen een sterke terugval verwachten van de bezettingsgraad en zullen een langere herstelperiode nodig hebben. Leisurevastgoed dat voornamelijk gericht is op een binnenlands publiek, zoals jeugdverblijven en kleinere hotels, zal zich mogelijk sneller herstellen. Dit in de veronderstelling dat de zwaarste lockdown-maatregelen relatief snel worden opgeheven, en dat er opnieuw kan gereisd worden.

Het herstel van een aantal segmenten in de leisure-sector zal mogelijk langer duren. Het betreft voornamelijk deze van het **evenementenvastgoed**. Waar de anderhalve-metereconomie nog te organiseren valt in kantooromgevingen, wordt dit erg lastig voor evenementen en concerten. De lockdown-maatregelen zullen zich hier langst laten voelen, terwijl eventuele nieuwe, lichtere

maatregelen rond social distancing ook in een latere fase een impact zullen hebben op de onderliggende businesscase van de exploitanten. De vooruitzichten voor het evenementenvastgoed zijn dan ook hoogst onzeker.

Over Zimmo:

Zimmo is de 360°-partner voor de huizenzoeker en de vastgoedprofessional in België. Met het merk Zimmo bundelen we meer dan 120.000 vastgoedzoekertjes op onze site, [zimmo.be](https://www.zimmo.be) en bereiken we meer dan 4,5 miljoen bezoekers per maand. Dagelijks publiceert Zimmo ook het meest recente vastgoedaanbod in de 4 nieuwsmerken van Mediahuis: Het Nieuwsblad, De Standaard, Gazet van Antwerpen en Het Belang van Limburg. Daarnaast geven we informatiedossiers omtrent bouwen, renoveren en kopen of investeren in vastgoed uit. Zimmo is een 100% dochteronderneming van Mediahuis.

Over Stadim:

Stadim, het grootste onafhankelijke schattingsbureau in België, opgericht in 1996 door Philippe Janssens en Paul De Wael, biedt consulting, studies en waardering van vastgoed in de hele Benelux. In het kader van EVA (European Valuer's Alliance) is Stadim ook actief op Europees niveau. Het team bestaat uit 25 ervaren collega's. Hun werkterrein omvat alle klassieke vastgoedsegmenten, van residentieel vastgoed en kantoren, tot retail en logistiek vastgoed. Daarnaast evalueert en waardeert Stadim ontwikkelingsgronden en is het verder gespecialiseerd in segmenten als zorgvastgoed, studentenvastgoed en leisure.

Stadim heeft een brede waaier van klanten, zowel uit de publieke als uit private sectoren, waaronder banken, gereguleerde vastgoedvennootschappen (GVV's), verzekeringsmaatschappijen ... Ook werkt Stadim in opdracht van ontwikkelaars, assetmanagers, privé-investeerders, patrimoniumvennootschappen, bedrijfsrevisoren, advocaten en notarissen. Overheidsopdrachten worden uitgevoerd op de verschillende niveaus, van gewest en provincies tot gemeenten.

Buiten de schattingspraktijk heeft Stadim nog een educatieve poot. Experts geven cursussen over waarden van en investeren in vastgoed aan Artesis Hogeschool, KULeuven en EHSAL. Stadim kan voor zijn expertise putten uit een databank van meer dan 50 jaar, met gegevens en studies die over verschillende voorgaande (vastgoed)crisissen lopen.

Zimmo en Stadim delen data en inzichten om regelmatig relevante vastgoedcases te publiceren.

20/04/2020

Contactpersonen:

Celine Janssens (Stadim)

info@stadim.be

Celine.janssens@stadim.be

T: +32 (0)3 286 81 20

M: +32 (0)474 52 66 80

www.stadim.be

<https://www.linkedin.com/company/stadim-valuation-consulting-in-real-estate/>

Yves Vanderveken (Zimmo)

Yves@zimmo.be

M : +32 (0)478 78 25 89

www.zimmo.be

<https://www.linkedin.com/company/zimmo-be>

Bijlagen**PRIJSINDEX SECUNDAIRE MARKT
NATIONAAL**