

De stedelijke structuur verandert. Dat zorgt voor opportuniteiten

Interview met ceo Stéphan Sonnevile van Atenor

Victor Dubois
Journalist VFB

‘De wereld van de kantoren en de stedelijke structuur zullen de komende drie tot zeven jaar veranderen. Ik vind dat fantastisch. Want het zorgt voor bijzonder veel opportuniteiten’, zegt een gedreven Stéphan Sonnevile, gedelegeerd bestuurder van Atenor, in een gesprek met Beste Belegger. ‘Wij kiezen ervoor om in de steden aanwezig te zijn met gemengde projecten met een hoge concentratiegraad, en met veel aandacht voor de kwaliteit op het vlak van duurzaamheid en van de architectuur. Dat is voor ons fundamenteel, of het nu crisis is of niet.’

‘Die gemengde projecten worden trouwens steeds breder’, verzekert Sonnevile. ‘Tot drie jaar geleden ging het bij de gemengde projecten over woongelegenheden en kantoren. Wanneer we het nu over woongelegenheden hebben, horen daar ook crèches bij, scholen, sportzalen, bejaardentehuizen. En als we het hebben over kantoren, horen daar nu ook handelszaken bij, stedelijke industrie, poliklinieken, enz.’

VFB *De voorbije jaren waren voor Atenor op het vlak van de resultaten wat minder goed. Hoe ziet u de resultaten de komende jaren evolueren?*

Stéphan Sonnevile U weet dat wij intern voor de waardering van Atenor rekenen met een opbrengst van 500 euro per m². Als je, nu het wat minder gaat op economisch vlak, rekening houdt met 300 tot 350 euro, en je weet dat wij 500.000 m² in ontwikkeling hebben, dan zit je met een brutowinst van pakweg 165 miljoen euro in de komende zes jaar, of gemiddeld ruim 25 miljoen per jaar. Ik zeg wel: gemiddeld. Ik zeg niet dat we dat cijfer dit of volgend jaar zullen halen.

Trek daar de financieringskosten af van 4 tot 5 miljoen euro en algemene kosten voor 5 tot 6 miljoen euro en je kan voor de volgende zes jaar rekenen op een winst van rond 15 miljoen euro gemiddeld. Als we het dividend houden op het huidige peil, goed voor pakweg 10 miljoen euro per jaar, betalen we zowat twee derden van onze gemiddelde winst uit. Dat is precies wat we de jongste vijf jaar gedaan hebben.

Dat is ons model en daarmee zitten we goed. De economische crisis kan wel voor wat vertraging zorgen, maar het model blijft overeind. Zolang u maar beseft dat het gaat over een gemiddelde over een cyclus van zes jaar.

Trouwens, de jongste jaren zijn de algemene kosten per m² gedaald. Zes jaar geleden hadden wij 158.000 m² in portefeuille met 24 medewerkers. Nu is dat 500.000 m² en wij zijn met 36. Dus met de helft meer personeel doen we drie maal zoveel vierkante meters.

VFB *Hoe verklaart u dat de kantorenmarkt in Brussel zo zwak is?*

Sonneville De kantorenmarkt in Brussel is zwak, maar dat is zeker niet het geval voor de residentiële markt. Er is een demografische groei die maakt dat de residentiële markt in de steden goed is, niet alleen in Brussel, maar ook in Namen, Gent, Antwerpen of Leuven. Er is een grote vraag naar appartementen in de stad.

Dat de kantorenmarkt zwak is, heeft een aantal redenen. Vooreerst is er de economische crisis. De grote afnemers van kantoren in Brussel laten het afweten. De overheidsdiensten moeten besparen, bij de banken gaat het slecht en Europa heeft nauwelijks nieuwe kantoren gehuurd.

Daarnaast is er het fenomeen van het mobiele kantoor. In een aantal sectoren, zoals bij de banken, heeft iedereen niet langer zijn eigen bureau. Je hebt een kastje met jouw zaken erin. Wanneer je 's morgens aankomt, krijg je een bureau toegewezen dat vrij is. Daar kan je inpluggen en beginnen werken. En aan het einde van de dag berg je alles terug weg in je eigen kastje. Op die manier worden de bureaus efficiënter gebruikt, maar daalt ook de nood aan kantoren.

En dan is er nog het fenomeen van de satellieten. Dat wil zeggen dat er kantoren zijn in de steden rond Brussel. Men geeft de werknemers dan de mogelijkheid om daar te gaan inpluggen en van daaruit te werken gedurende enkele dagen per week, zodat ze niet naar Brussel moeten gaan.

Die drie elementen samen zorgen ervoor dat de vraag naar kantoren in Brussel daalt. Het beste voorbeeld is Dexia. Dat heeft zijn kantooroppervlakte in Brussel naar de helft teruggebracht. De Rogiertoren staat binnen twee tot drie jaar leeg.

VFB *Toch zegt u dat die markt nog interessant is voor jullie. Waar liggen de opportuniteiten dan?*

Sonneville Ten eerste worden de eisen op het vlak van het milieu voor de kantoren almaar strenger. Daarbij komt dat, als er minder kantoren nodig zijn, de kantoren die overblijven



'Gemiddeld mag je voor de volgende zes jaar rekenen op 15 miljoen euro winst per jaar'

opgewaardeerd moeten worden.

En door de problematiek van milieu en de mobiliteit, verhuizen de kantoren binnen Brussel. Zij komen steeds meer in de buurt van de stations. Het is gedaan met de kantoren in de voorsteden. Dat biedt kansen voor ons.

Met de nieuwe kantoren die wij bouwen, doen wij wel andere kantoren leeglopen. Neem bv. ons project Victor, een belangrijk kantorenproject bij het Zuidstation, aan het Victor Hortaplein. Zo'n 20 jaar geleden hebben wij een project gerealiseerd aan de Montoyerstraat. Dat is een gebouw van 10.000 m². Welnu, als we het project Victor gaan opvullen, lopen er 15 tot 20 kantoorgebouwen, vergelijkbaar met dat aan de Montoyerstraat, leeg. Dat komt omdat 20 jaar geleden voor een werknemer gemiddeld een oppervlakte voorzien werd van 30 tot 35 m², terwijl dat in het project Victor nog tussen 10 en 15 m² ligt.

De mensen uit die 15 gebouwen kwamen vroeger per auto naar het werk. Als die nu per trein komen, zal dat geweldig zijn. En dan zullen die mensen bv. gaan lunchen in de buurt van het station. Dat zal zorgen voor heel wat leven in die buurt.

VFB Wat moet er dan gebeuren met die gebouwen die leeg komen te staan?

Sonneville Die zullen een nieuwe bestemming krijgen, als woongelegenheden, scholen, sportcentra, gemeenschapscentra, bejaardenhuizen, kindercrèches, enz. Het Europees Parlement zoekt een kindercrèche van 5.000 tot 10.000 m² en vindt die niet.

En dat is precies het zakenmodel van Atenor: zich inschrijven in de veranderingen op lange termijn. Dat is het gat in de markt waar wij voor gaan. Daar zullen wij geld aan verdienen en daar zullen wij in investeren. En dat maakt dat wij verder kunnen doen, ook al is er nu al drie jaar crisis.

VFB Past het project in de Wetstraat in die visie? U heeft daar het Hotel Europa gesloten en u plant er een project met 15 procent woongelegenheden, terwijl de Wetstraat toch niet echt een residentiële buurt is.

Sonneville Nog niet. De moeilijkheid in ons vak is dat tussen de start van een project en de realisatie, je al gauw moet rekenen op vijf jaar, onder meer voor de bouwvraag en de bouw zelf. Vandaag zou je kunnen zeggen dat de mensen niet in de Wetstraat willen wonen.

Maar als je vijf jaar verder kijkt, moet je zien naar de waarschijnlijke evolutie van de wijk en naar de bedoelingen van de politieke wereld daarmee. En er is een duidelijke politieke wil om in die wijk opnieuw mensen te laten wonen en om de levenskwaliteit er op te trekken. In die logica schrijven wij ons in.

Je hebt wat men noemt de PUL Weststraat (*Paysage Urbain Loi* – Stedelijk Landschap

Wetstraat), een ambitieus stadsproject rond de Europese wijk. Om dat te realiseren, moesten er nieuwe stedenbouwkundige regels komen en die zijn door de regering uitgevaardigd eind december vorig jaar. Wij zullen dus in de komende weken een nieuwe stedenbouwkundige aanvraag indienen, in overeenstemming met die nieuwe regelgeving.

Intussen hebben wij eind december het hotel gesloten. Wij gaan nu verder met de ontmanteling, de afbraak en de sanering van het gebouw, wat meer dan een jaar zal duren. Een nieuw gebouw zal er ten vroegste in 2015 staan.

VFB *Hoever staat het met het project Up-site, ook een gemengd project met kantoren, woningen en winkels langs het kanaal van Willebroek?*

Sonneville Wij hebben de bouwvergunning gekregen in juni 2010. Wij zijn toen, zelfs in volle crisis, met de bouw begonnen. Twee van de vier blokken met kantoren zijn al verkocht. In juni 2012 wordt het gebouw van Ethias opgeleverd. In november 2012 dat van Unizo. Dat is toch wel snel. Het zijn natuurlijk relatief beperkte gebouwen met zes verdiepingen boven het gelijkvloers.

De bouw van de toren met de woongeligheden is voorzien tot juni 2014. Officieel was de start van de verkoop van die appartementen voorzien voor 29 februari. Maar wij hebben nu al meerdere tientallen klanten die een reservatie voor een appartement ondertekend hebben. Dus zonder dat we er echt reclame voor gemaakt hebben, is al zo'n 20 procent van de appartementen verkocht.

Het project wordt een groot succes, onder meer omwille van de dynamiek in de wijk. Het is een wijk die helemaal aan het veranderen is. En het gaat om een toren met een uitzonderlijk zicht op Brussel. Het zijn bovendien erg milieuvriendelijke appartementen.

Wij voorzien ook een conciërge, die een breed gamma aan diensten zal verlenen, 24 uur op 24. Je zal de conciërge bv. kunnen vragen om een pizza te bestellen of om je kleren te laten wassen.

En dat allemaal voor een prijs die erg haalbaar is. De maandelijkse kosten zullen lager liggen dan in veel andere appartementsgebouwen en de prijs voor de appartementen is niet overdreven. Gemiddeld mag je rekenen op 3.200 euro per m².

VFB *Toch blijft u ook actief in de kantorenmarkt, zoals met het project Trebel, de vroegere*

gebouwen van Bacob op de hoek van de Trierstraat en de Belliardstraat. Hoe groot schat u de kans dat het Europees Parlement dat gebouw zal kopen?

“Wij betalen een mooi dividend. Wij hebben een goede strategie. Maar daar trekt de koers zich niets van aan.”

Sonneville Die kans is heel groot. Wij hebben ingeschreven op een openbare aanbesteding van het Parlement. Er waren enkele tientallen kandidaten en men heeft ons weerhouden.

Wij praten nu met het Parlement over de contracten. Het is nog niet helemaal zeker, maar er is toch een heel goede kans dat wij het gebouw zullen verkopen aan het Europees Parlement. Dit project zal vermoedelijk gerealiseerd worden in 2015-2016.

VFB *Wat zijn de plannen met het South City Hotel ?*

Sonneville Het South City Hotel is vorig jaar in maart geopend, dus zowat een jaar geleden. De exploitatieresultaten zijn zonder meer goed.

Wij hebben vastgesteld dat het makkelijker is een hotel te verkopen nadat het twee tot drie jaar operationeel geweest is. De investeerders willen cijfers zien, zodat zij weten hoe het draait. Dus wij zijn niet zeker dat wij het dit jaar zullen verkopen, maar ten laatste in 2013 gaat het de deur uit.

Het was niet eenvoudig om dit hotel te bouwen, zodat de verkoop ervan geen belangrijke bijdrage tot de resultaten zal leveren.

VFB *Het enige project in België buiten Brussel is dat in Namen. Hoever staat het daar vandaag mee?*

Sonneville Het gaat om een residentieel project met een honderdtal appartementen. We zaten er in het hart van een politiek con-

flict. Ik denk dat het conflict nu stilaan opgelost geraakt. Ons project op zich was niet problematisch, maar het voelde de gevolgen van dat conflict.

Het probleem draaide rond de SAR (*sites à réaménager*). Daarbij gaat het om een stedenbouwkundige beschikking, waarbij binnen een bepaalde perimeter het gewest de vergunning toekent. Wij hebben de vergunning aangevraagd en wij vermoeden dat wij die nog dit jaar of minstens in de eerste helft van volgend jaar zullen bekomen. Ik denk wel dat het project nu op de goede weg is.

De residentiële markt in Namen verkeert in elk geval in een uitstekende gezondheid. De ligging langs de Maas is zonder meer een van de beste locaties. Ik blijf dus optimistisch over de rendabiliteit van het project. Maar het vraagt tijd.

VFB *In Luxemburg kocht u HF Immobiliër op, de eigenaar van de site van de voormalige Brasseries Funck. Ook dat is een residentieel project.*

Sonneville De residentiële markt in Luxemburg blijft een sterke groei kennen. Wij hebben de kans gekregen om dit project te kopen tegen een correcte prijs, vooraleer het op de markt kwam. Als zich andere projecten zouden aandienen op de residentiële markt in Luxemburg, zullen we die zeker ook bekijken.

Waarmee ik niet wil zeggen dat wij geen kantoorprojecten meer zullen doen. Maar het is vandaag allesbehalve evident om in die markt interessante opportuniteiten te vinden. Het blijft uiteindelijk een kleine markt.

Voor de Brasseries Funck moeten wij nu de nodige vergunningen krijgen en dan voorzien wij de start van de bouwwerken voor begin 2013. Misschien zullen wij al eind dit jaar met de verkoop kunnen beginnen. Dat heeft geen gevolgen voor het resultaat van dit jaar, maar het zou het risico beperken.

Er is een grote vraag en ik zie niet in wat die vraag zou kunnen doen dalen. De banksector doet het niet zo slecht. En ook de Europese instellingen breiden nog uit in Luxemburg. Er is nog altijd een demografische groei, maar dan vooral door de inwijking.

VFB *In de nasleep van uw vorige project in Luxemburg, het complex President, loopt nog een juridische procedure. Hoe ziet u dat evolveren?*

Sonneville Die procedure was 'on hold' gezet om over te gaan tot een expertise. Die is gestart in september 2010, dus anderhalf jaar geleden. Vandaag is de expertise afgelopen en nu wordt het rapport opgesteld.

Tijdens de expertise heeft de expert vastgesteld dat de voorlopige oplevering nog niet kon doorgaan, omdat er nog werken uitgevoerd moesten worden. De aannemer is nog bezig geweest om op de opmerkingen te reageren en werken uit te voeren. Dus op die manier geeft hij ons eigenlijk gelijk.

Vandaag is het gebouw af en in gebruik. Wij hebben zelfs de definitieve oplevering ontvangen van de koper.

Vermits er vertraging geweest is, moeten we nu te weten komen wie voor die vertraging moet opdraaien. Dat zal vermoedelijk uitgesproken worden in 2013. Wij hebben er alle vertrouwen in dat de verantwoordelijkheid van de algemene aannemer zal erkend worden.

Intussen hebben wij een tussentijds proces gewonnen, waardoor wij een beroep konden doen op de garantie die de aannemer gegeven had. Wij hebben dat niet in de resultaten genomen omdat wij daarvoor wachten op de definitieve uitspraak.

VFB *U is ook actief in Roemenië en Hongarije. Hoe staat het met de vastgoedmarkt in die landen?*

Sonneville Dat is geen gemakkelijk onderwerp. De markt is in 2009 ineengestort en in 2010 zwak gebleven. Maar in 2011 is er een duidelijk herstel geweest.

In Roemenië zagen wij een kantooropname (take-up) van 200.000 m² in 2011, in een markt van in totaal 2 miljoen m². Dat is tien procent activiteit. In Brussel zou dat betekenen dat je een kan-

toeropname hebt van 1,2 miljoen m² voor een markt van 12 miljoen m². In realiteit was het in Brussel 400.000 m². Dat wil zeggen dat de markt drie maal zo actief was in Boekarest dan in Brussel.

In Hongarije was er een kantooropname van 400.000 m², waarvan 40 procent hernieuwing. Dus er is een opname geweest van 240.000 m² aan nieuwe contracten in een markt van 3 miljoen m².

Het zijn wel twee verschillende markten. In Roemenië heb je geen 'pre-lease'. Dat wil zeggen dat er geen gebouwen verhuurd worden voor zij gebouwd zijn. De gebouwen worden verhuurd zes tot negen maanden nadat zij klaar zijn.

In Hongarije heb je grote klanten, zoals

“Zich inschrijven in de veranderingen op lange termijn. Dat is het gat in de markt waar wij voor gaan.”

jecten. Want het project in Roemenië is opgesplitst in drie fases en in Hongarije in vijf fases.

VFB Hoe kijkt u nu op die projecten terug?

Sonneville

Onze investeringen in die landen zijn op het verkeerde moment gebeurd. Wij hebben op een hoogte-

punt van de markt gekocht. Dat hadden wij nooit mogen doen. In Brussel hebben we altijd een goede timing gehad. In Luxemburg hebben we met het President-project een ongelooflijk goede timing gehad.

Wij zullen in die landen wel blijven, maar in kleinere projecten. In Boekarest en Boedapest staat nog veel te gebeuren. De residentiële markt is er nu heel zwak. Wij zijn ter plaatse en wij willen er verder investeren op lange termijn, maar in kleinere projecten om het risico te beperken.

VFB Wat is het dividendbeleid van Atenor?

Sonneville Ik ben voorstander van een genereus dividendbeleid. Want volgens mij is dat de echte vergoeding van de aandeelhouder, vooral ook omdat wij werken op lange termijn. Als de resultaten goed zijn, mag de aandeelhouder daarin delen.

Maar als ik naar onze aandelenkoers kijk, erger ik mij wel. Wij betalen een mooi dividend. Wij hebben een goede strategie. Wij hechten veel belang aan een goede corporate governance, wij zijn transparant en wij communiceren veel. Maar daar trekt de koers zich niets van aan.

Het brutorendement ligt nu op zo'n 7 procent. Terwijl je op een spaarboekje nauwelijks nog 1 procent krijgt. Dan heb ik het gevoel dat een deel van dat hoge dividend nergens toe dient. En daar heb ik het moeilijk mee.

VFB Hoe is de tweede helft van 2011 verlopen?

Sonneville Er zouden enkele meevallers kunnen zijn. Wij waren erg voorzichtig in onze vooruitzichten en op een aantal activiteiten hadden we het uiteindelijke resultaat daardoor waarschijnlijk wat onderschat. Bovendien zou de sluiting van het Hotel Europa ons iets minder kunnen kosten dan voorzien.

En wij konden de voorbije maanden een verzoek om schadevergoeding in Congo afronden. Daar zouden wij ook nog iets van kunnen ontvangen. En dat na veertig jaar. Dat is te danken aan het feit dat mijn voorgangers daar hard voor gevochten hebben.



INTERVIEW 16 FEBRUARI 2012

KOERS 17,70 EURO

NL.ATENOR.BE

Kerngegevens Atenor

in miljoenen euro	H1 2011	H1 2010	2010	2009
Opbrengsten	17.717	5.875	10.944	35.490
Overige bedrijfsopbrengsten	7.816	7.301	15.291	14.208
Bedrijfskosten	-18.788	-13.242	-22.755	-37.142
Bedrijfsresultaat	6.745	-66	3.480	12.556
Groepswinst	8.481	-1.712	-1.599	7.316
Wpa	1,68	-0,34	-0,32	1,45
Dividend			2,00	2,60

banken, telefoonbedrijven, informaticabedrijven, enz. die nu in verschillende kleinere gebouwen hun kantoren hebben en die zich willen hergroeperen in modernere gebouwen. Daar is wel mogelijkheid om pre-leases af te sluiten, maar de huurprijzen zijn er gedaald.

VFB En hoever staat het met jullie projecten daar?

Sonneville Onze gebouwen liggen er in de betere wijken. In 2011 zijn wij begonnen met de bouw van de funderingswerken en de infrastructuur. Nu zitten wij dus op het niveau van het gelijkvloers en de vraag is dan of we nu beginnen bouwen of nog wachten.

In Hongarije wachten we vooraleer wij beginnen bouwen tot we een pre-lease kunnen afsluiten met een grote partij. In Roemenië zullen we misschien beginnen bouwen om verdieping per verdieping te verhuren aan kleinere klanten. Wij hebben nog geen enkele beslissing genomen.

Wat wel duidelijk is, is dat het nog wat tijd zal vergen voor wij resultaten boeken op die twee projecten. Wij denken echter niet dat wij geld zullen verliezen op het geheel van de pro-



Het project South City in Brussel-Zuid