



Investeren in business suites



Inhoud

Wat is een business suite	3
Belang van een strategisch locatie	4
Samenwerken met een professionele partner	5
8 redenen om te investeren in een business suite	6

Wat is een business suite

Korte beschrijving

Een business suite of expat appartement kunnen we het best omschrijven als een wooneenheid die ervoor zorgt dat een expat, iemand die tijdelijk voor zijn werk in het buitenland verblijft, een vaste verblijfplaats heeft.

Gulden middenweg

In de realiteit zijn dit vaak appartementen of suites waar een expat geruime tijd in kan verblijven. Vaak spreken we van weken, maanden of zelfs enkele jaren, afhankelijk van de opdracht die de expat heeft gekregen. Het is een soort van gulden middenweg. De expats zijn hier vaak te lang om de hele tijd op hotel te verblijven, maar te kort om een eigen woning aan te kopen. Hierdoor verkiezen ze om tijdelijk in een business suite te verblijven.

Expat als verhuurder

Een expat als huurder is vaak een ideaal scenario als investeerder. Deze expats zijn vaak zeer betrouwbaar naar betaling toe. Je kan rekenen op een kwalitatief, hoger opgeleid huurderspubliek dat bereid is om meer te betalen dan de klassieke huurder, wat een hoger rendement oplevert. In de meeste gevallen wordt de verhuur direct betaald door de werkgever van de expat.





Belang van een strategisch locatie

Een strategische locatie is altijd belangrijk voor een investering in vastgoed. Reden te meer om hierbij stil te staan voor je overgaat tot het aanschaffen van een eigen business suite. Aangezien de doelgroep van de verhuur 'expats' zijn, moet er dus gezocht worden naar een business suite op een locatie waar er veel verblijven. Concreet: een omgeving met veel buitenlandse bedrijven of waar veel Europese en internationale instellingen zijn. Om de toplocaties in België te illustreren geven we hieronder enkele interessante voorbeelden van absolute toplocaties.

Brussel: Europese hoofdstad

Brussel is niet enkel de hoofdstad van België, maar ook al geruime tijd de hoofdstad van de Europese Unie. Met de aanwezigheid van het splinternieuwe hoofdkantoor van de NAVO, het Europese parlement, de Europese Commissie en andere internationale instellingen, spreekt het voor zich dat de vraag in Brussel groot is naar business suites voor expats. Brussel oefent op deze manier een enorme aantrekkingskracht uit op buitenlandse diplomaten. De businessflat-markt is op deze locatie eerder een mature markt.

Tallose grote bedrijven hebben in Brussel hun hoofdkantoor gevestigd, aangezien we Brussel nog steeds kunnen aanschouwen als het economische hart van ons land. De grote bedrijven die er hun hoofdzetel hebben, hebben uiteraard werknemers nodig. Deze komen vaak uit het buitenland, waardoor business flats meer dan nodig zijn.

Zeebrugge & Antwerpen

Zeebrugge en Antwerpen hebben een grote gemeenschappelijke factor: ze herbergen beide twee Europese groothavens. Belangrijker, ze blijven nog steeds verder groeien en uitbreiden. Waar Antwerpen vooral bekend staat voor het vervoer van goederencontainers staat Zeebrugge bekend als de grootste autohaven van de wereld en de grootste Europese aardgashaven. Een haven zorgt uiteraard voor héél veel werkgelegenheid. Intussen telt de haven van Zeebrugge al meer dan 2000 arbeiders die rechtstreeks tewerkgesteld zijn bij het havenbedrijf. Verder wordt er geschat dat de bedrijven die gelinkt zijn aan de haven onrechtstreeks voor enkele 10.000-en jobs zorgen.

Dankzij deze havenactiviteiten en de bijhorende diverse projecten lenen zowel Zeebrugge als Antwerpen zich er perfect toe om business suites te plaatsen. Zowel hoogopgeleide profielen als arbeiders hebben nood aan verblijfplaatsen, aangezien deze ook vaak uit het buitenland komen. Een ideale kans als verstandige investeerder.

Samenwerken met een professionele partner

Wanneer u denkt aan een investering in een business suite is het belangrijk om te weten dat je zelf niet moet in staan voor de verhuur van jouw business flat. In de meeste gevallen wordt de uitbating gedaan door een professionele uitbater met jarenlange ervaring. Aangezien het zoeken van huurders een intensieve job is én zeker bij expats, kunt u op twee oren slapen.

Naast het zoeken van huurders zorgt de professionele uitbater er ook voor dat je je geen zorgen moet maken over bepaalde schadegevallen. Zo zal je niet moeten heen-en-weer rijden wanneer de kraan lekt, er een lamp is gesprongen of iemand de sleutel is verloren. Dankzij deze extra dienst die de uitbaters voor u doet, wordt een investering in een business suite een zorgeloze investering genoemd. Bijkomend voordeel: indien uw suite niet verhuurd is, kunt u er ook eens zelf gebruik van maken.





8 redenen om te investeren in een businesssuite

1. Zekerheid door vaste bedrijfscontracten

Doordat je voor de verhuur steeds terecht komt bij expats en hun bedrijven, heb je ook een veel vaster huurpubliek dan bij een hotelformule. Professionele uitbaters van business suites sluiten vaak contracten af op lange termijn met bedrijven om hun werknemers een overnachtingsplaats aan te bieden.

2. Zorgeloze verhuur

Dankzij de samenwerking met een professionele partner kan je op je twee oren slapen voor de verhuur van jouw business suites. Zij nemen het volledige werk uit jouw handen. Aangezien je verhuurt op korte termijn en er dus veel huurderswissels zijn, is dit ook de beste oplossing.

3. Hogere huuropbrengsten door samenwerking met internationale partners

Bij de verhuur van een business suite kan je vaak samenwerken met een internationale partner. Dit zorgt ervoor dat deze de juiste know-how en netwerk heeft om het maximum uit de verhuur ervan te halen. Zowel naar bezetting toe, als naar huurprijs toe is dit belangrijk.

4. Markt met groeipotentieel

Wanneer we de markt van klassiek vastgoed & de business flat-markt vergelijken, merken we dat er nog enorm veel rek zit op de business flat markt. Deze staat nog maar pas in z'n kinderschoenen. Hierdoor verkrijg je nog een duidelijke groeimarge, waardoor jouw investering ook kan meegroeien met deze markt.

5. Slimme investeerders zien de meerwaarde van een opkomende locatie

Ga steeds op zoek naar een locatie waarvan je zeker bent dat deze een goede bezetting kan opleveren. Zo kan je kiezen voor een opkomende locatie, waar je weet dat er de komende jaren veel extra activiteiten zullen zijn. Je kan hier nog tegen een betaalbare prijs aankopen, in tegenstelling tot een verzadigde markt, waar de prijzen duurder zullen zijn. Kijk dus niet enkel naar het zakelijk potentieel van de omgeving, maar ook naar de toeristische troeven. Op die manier kan je extra bezetting verkrijgen in de vakantieperiodes en het weekend.

6. Lagere instapprijs voor nieuwbouw dan marktconform

Terwijl investeren in een nieuwbouwappartement of woning vaak een hoge instapprijs heeft, kan je opteren voor een investering in een nieuwbouw-business flat. Aangezien deze flats iets beperkter zijn in oppervlakte, maar toch aan de noden van een expat voldoen, betaal je een lagere prijs dan bij een ruime nieuwbouwwoning of -appartement. In veel gevallen kan je een nieuwbouwbusiness suite zo aankopen zodat je enkel betaalt voor de constructie en een erfpachtrecht verwerft tegen een jaarlijkse canon, in plaats van het dure grondaandeel direct te betalen.

7. Wapen jezelf tegen klassieke verhuurproblemen zoals schade, leegstand of wanbetalers

Door te werken met een professionele uitbater, kan je de risico's van klassieke verhuur aan banden leggen. Zo wapen je je tegen de klassieke huurproblemen zoals leegstand van een pand, schadegevallen of het uitblijven van betalingen voor de huur en eventuele rechtzaken.

8. Hogere huurprijzen dan residentiële markt

Bij de verhuur van business suites verhuur je eerder op korte termijn, dan bij klassieke verhuur. Op die manier kan je ook een hogere huurprijs vragen. Denk maar aan de prijzen van toeristische logies ten opzichte van een klassieke 'jaarverhuur' met een 3-6-9 contract.





De voorgestelde informatie in deze whitepaper zijn geen aanbiedingen, maar een eerste kennismaking met wat wij voor u kunnen betekenen. Indien u wel een aanbieding wenst te ontvangen, zijn wij graag bereid u een gepersonaliseerd aanbod te doen. Dit kan telefonisch, via email of via een eerste kennismakingsgesprek.

Een investering in nieuwbouwwastgoed moet benaderd worden vanuit het perspectief dat dit een lange termijn investering betreft. Bij een snelle doorverkoop binnen de tien jaar kan men zelden de investering, aankoop- en inrichtingskosten volledig recupereren. Als men de vastgoedinvestering op lange termijn bekijkt is het een zekere investering die kapitaal beschermt en rendement biedt door het eigen gebruik, opbrengstmogelijkheden en eventuele fiscale voordelen.



Meer info?
059 80 00 00
info@alysee.be

Hoofdzetel
Monnikenwerve 17 – 19
8000 Brugge

www.alysee.be