

Gids voor de

Beste Belegger

VLAAMSE FEDERATIE VAN BELEGGERS

Maandelijks magazine | 37ste jaargang nr. 1 | Januari 2024

P209025

Interview met
ceo Alexander Saverys

Interview met Matthijs Storm
ceo van Wereldhave en
Wereldhave Belgium

VFB Beleggersacademie
Ontdek het volledige
voorjaarsprogramma

*Euronav na de
overnamestrijd
met 'de Vikings'*

DE EINDEJAARVRAAGJES
+ EXTRA VEEL TIPS

Francis Muyshondt

BeeBonds verbindt kleine belegger met vastgoedmarkt

Met het crowdfundingplatform BeeBonds kan je al vanaf 100 euro investeren in vastgoed. “We zetten geld van spaarders in de reële economie in.”

BeeBonds is een door de FSMA erkend Belgische crowdlendingplatform, gespecialiseerd in vastgoed. Het platform kreeg onlangs zelfs een Europese goedkeuring. BeeBonds stelt projecteigenaars in staat via de uitgifte van beursgenoteerde obligaties complementaire financiering te verkrijgen, gaande van 500.000 tot 5 miljoen euro.

Investeerders - particulieren of rechtspersonen - kunnen instappen vanaf 100 euro met een beoogd rendement rond 8,5 procent. Zo wil BeeBonds de toegang tot projecten, die gewoonlijk voorbehouden zijn voor professionele investeerders, democratiseren, met dezelfde kwaliteit van analyse. We spraken met Francis Muyshondt, die sinds kort de Vlaamse markt probeert te openen voor het Brusselse BeeBonds.

Kun je wat meer achtergrond geven bij BeeBonds?

FRANCIS MUYSHONDT De bedoeling is spaargeld te activeren. We zien in de ons om-

“De reputatie van BeeBonds staat of valt met de kwaliteit van de obligaties die we aanbieden.”

ringende landen grote bedragen naar crowdfunding en crowdlending gaan. In Spanje gaat het om miljarden, ook in Nederland gaat het om een bedrag tussen 1 en 2 miljard euro. Het is verbazend dat het Belgische spaargeld zo weinig wordt geactiveerd.

In België zit er 200 à 300 miljoen euro in crowdfunding en crowdlending. Vlaanderen is daarin ondervetegenwoordigd. We hebben dus nog een hele weg te gaan. Zeker als je weet dat er zo'n 300 miljard euro aan particulier spaargeld is. Dat brengt de spaarder ten eerste weinig op, maar het gaat ook niet per se naar de reële economie. Hetzelfde kun je zeggen van de staatsbon: eigenlijk dient die gewoon om de schulden van de staat te herfinancieren, terwijl je dat geld voor concrete projecten zou kunnen gebruiken. Dat doen we met BeeBonds: geld van spaarders inzetten in de reële economie.

Het potentieel is eigenlijk nog veel groter, want er staat makkelijk 1500 miljard euro cash op vennootschapsrekeningen. Dat gaat bij-



voorbeeld over cash van managementsvenootschappen, geldt dat een slapend bestaan leidt, waarmee relevante zaken gefinancierd kunnen worden. Bovendien betaal je als vennootschap geen roerende voorheffing op het dividend dat je opstrijkt.

Hoe zit een investering in BeeBonds technisch in elkaar?

MUYSHONDT Het grote verschil met veel andere crowdlendingplatformen is dat wij per project individuele obligaties uitgeven. Die obligaties zijn beursgenoteerd, op de Expert Market van Euronext, de vroegere openbare veiling. Je kunt dus als belegger kiezen voor een specifiek project. In de beschrijvende nota krijg je een goed inzicht. Bij andere platformen koop je meestal een stuk in het platform zelf. Het risico ligt daar dus volledig anders. Meestal zorgen wij voor achtergestelde leningen of mezzaninefinanciering. Veel banken zien dat als eigen vermogen, wat voor heel wat projecten het verschil kan maken.

Per project kun je instappen vanaf 100 euro. Dat betekent dat je met een relatief klein bedrag een vrij gediversifieerde portefeuille kunt opbouwen. Hoewel we bijna uitsluitend vastgoedprojecten financieren, is er in die markt diversificatie mogelijk. Een luxevastgoedproject in Luxemburg is niet hetzelfde als een vastgoedproject in de zorg in België. We kijken ook naar logistiek en retailvastgoed. Telkens is het achterliggende risico anders.

Is er een evolutie in de projecten die jullie financieren?

MUYSHONDT BeeBonds bestaat sinds 2017. Eigenlijk staan wij, als aan een aantal voorwaarden is voldaan, open voor alle projecten op het BeeBonds-platform. Uitzonderingen zijn wapens, tabak, fossiele brandstoffen, gok- en kansspelen en kernenergie. Zo hebben we in het begin een aantal projecten gefinancierd in de retail. Eén van die projecten, Pitaya - een Franse streetfoodketen - legde in

april dit jaar de boeken neer. Zo'n 300 obligatiehouders, die samen zo'n 1,4 miljoen investeerden, moeten nu het gerechtelijk proces afwachten. Ook een investering in een Gentse hotel van de familie Cayman liep verkeerd af, maar daar kregen alle investeerders dankzij een gerechtelijke uitspraak hun geld terug.

Dat betekent niet dat we niet naar interessante opportuniteiten blijven kijken, maar de facto zijn quasi alle nieuwe projecten vastgoedprojecten. Schoenmaker, blijf bij uw leest. We leggen ons toe op één sector, die we door en door kennen. Het is moeilijk voor alle sectoren de nodige competentie in huis te halen.

Om een aanvraag voor vastgoedfinanciering in te dienen bij BeeBonds moeten ontwikkelaars een project voorstellen dat voldoet aan verschillende voorwaarden. Ten eerste moet het om een campagne van minstens 500.000 euro gaan. Het project moet gefinancierd worden door een banklening en de gevraagde participatieve financiering vertegenwoordigt maximaal 75 procent van de door de bank gevraagde 'eigen inspanning'.

Uiteraard moet er ook een bouwvergunning zijn, waartegen geen beroep is aangete-



kend. Als daaraan is voldaan, starten wij een interne analyse. We hebben een eigen analist in huis, een voormalige CFO van Hamon. Daarnaast laten wij grotere projecten screenen door PwC. Uiteraard kijkt de FSMA mee bij elke emissie. De screening van projecten

gebeurt zeer nauwlettend: de reputatie van BeeBonds staat of valt met de kwaliteit van de obligaties die we aanbieden.

Ik zie vooral nieuwbouwprojecten. Kijken jullie ook naar renovatie?

Building leading companies.



1,6 miljard EUR in portefeuille



+/- 60 portfoliobedrijven



Investeringsfocus: Consumer, Healthcare, Life Sciences, Smart Industries en Sustainable Cities



Investeringen van 5 tot 75 miljoen EUR



Multidisciplinaire teams verspreid over 4 kantoren in 4 landen



> 40 jaar ervaring

Gimv is een actieve aandeelhouder met betrokken, genetwerkte en ervaren investeringsteams gespecialiseerd in 5 domeinen:

Consumer, Healthcare, Life Science, Smart Industries en Sustainable Cities. Als flexibele partner met een solide balans en voortdurende aandacht voor duurzaamheid, richt Gimv zich op bedrijven die maatschappelijke uitdagingen aanpakken zoals digitalisering & automatisering, elektrificatie & energie-efficiëntie, duurzame voeding & welzijn en gezondheidszorg. Zij kunnen rekenen op Gimv als hun partner voor duurzame groei en waardecreatie.

Als belegger in Gimv kunt u hieraan meebouwen.

Benieuwd naar de 60-tal private groeiondernemingen in onze portefeuille, de evolutie van onze portefeuille of het aantrekkelijke dividend van Gimv? Schrijf in op onze persberichten, neem een kijkje op www.gimv.com of volg ons op LinkedIn.

Gimv

MUYSHONDT Dat hangt een beetje van de markt af. BeeBonds kreeg onlangs een Europese goedkeuring van de FSMA. Die goedkeuring als ECSP (*European crowdfunding service provider*) maakt het mogelijk onze diensten uit te breiden naar alle Europese landen, zowel voor de financiering van projecten als voor de oproep aan investeerders.

We zien bijvoorbeeld dat er in Luxemburg een grote woningnood is. Er is een tekort van zo'n 70000 wooneenheden. Door het faillissement van één grote bouwpromotor zit de hele sector daar wat in het slop. Daar kan BeeBonds als smeerolie dienen om de motor weer op gang te krijgen. Maar in België kijken we bijvoorbeeld naar vastgoedhandelaars. Dat zijn bedrijven die een bestaand gebouw kopen, renoveren en terug in de markt plaatsen. Het is opvallend dat Atradius, onze kredietverzekeraar, dat als minder risicovol inschat. Daarenboven is er ook een enorm potentieel. Als we de klimaatdoelstellingen willen halen, zal heel ons patrimonium in een versneld tempo energiezuiniger moeten worden. En nieuwbouw heeft natuurlijk een grote impact op het grondgebruik.

De rendementen die jullie voorstellen, zijn hoog te noemen. Hoe verklaar je dat?

MUYSHONDT Net door het feit dat wij meestal het ontbrekende puzzelstuk kunnen aanleveren, kunnen we ook een premium vragen. Bovendien is de impact op de kapitaalkosten voor de bouwheer niet zo groot: de looptijd is meestal kort. Idealiter plaatsen wij obligaties in de markt met een looptijd van anderhalf tot twee jaar. Langer dan drie jaar krijgen we moeilijker geplaatst. Meestal gaat het om afzonderlijke projecten, soms twee gebouwen in hetzelfde project. Uitgiftes van 1 tot 2 miljoen euro krijgen we makkelijk geplaatst. Dat is een beetje onze comfortzone.

We zien wel dat we, met de stijgende rente, meestal een rendement van 8 à 8,5 procent moeten bieden. Dat is de laatste jaren wat opgelopen. Maar sinds enkele weken hebben we een akkoord met Atradius, een van de grootste kredietverzekeraars ter wereld. Door het risico extra af te dekken, proberen we twee zaken te bekomen. Aan de ene kant willen we een aantal projecten tegen een iets lagere rentevoet in de markt zetten, aan de andere kant willen we ook investeerders over de brug trekken die wat meer risicoavers zijn.

Zijn er, naast het financieringsmechanisme op zich, nog voordelen aan crowdlending?

MUYSHONDT Het is de manier bij uitstek om de omgeving te betrekken. Zo praten we in het Brusselse met een aantal gemeenten en overheidspartijen om te kijken of we via

“Omdat wij het ontbrekende puzzelstuk aanleveren, kunnen we ook een premium vragen.”

een crowdlendingcampagne geld kunnen ophalen om overheidsgebouwen energie-efficiënter te maken. Via crowdlending kan je de buurt betrekken. Dat zorgt aan de ene kant voor minder tegenkanting, aan de andere kant is het ook een manier om de burgers te betrekken.

Voor veel van die ingrepen zijn er ook subsidies. Zodra die gestort zijn, kan het geld ook teruggestort worden. Dat is het achterliggende beeld dat we willen schetsen met de bijenkorven die we bij elk project sponsoren. In een bijenkorf is het uiteindelijk het gezamenlijke werk van de vele werkbijen dat een groot project tot een goed einde kan brengen. We werken met een vaste imker in Brussel. Die zorgt voor een aantal korven in de stadsboerderij in het Maximiliaanpark, maar ondertussen staan er bijvoorbeeld ook vier korven op het dak van een hotel in Brussel in de buurt van het Europees Parlement. Aan elke korf is de naam van een obligatie-emittent verbonden. Het is trouwens iets wat veel klanten verbaast: bijen doen het meestal goed in de stad, beter dan op het platteland.

“Via crowdlending kan je de buurt betrekken.”

Wat zijn de toekomstplannen van BeeBonds?

MUYSHONDT Voor zowel 2024 als 2025 willen we jaarlijks 25 à 30 procent groeien in het volume aan opgehaald geld, zeker nu we de Europese goedkeuring hebben. Voor 2023 staan we op 23 miljoen euro voor achttien projecten. Daar zou nog een project van zowat anderhalf miljoen moeten bij komen voor het einde van het jaar. Ter vergelijking: in 2022 plaatsten we 20 miljoen euro in 21 projecten.

We onderzoeken of we met BeeBonds de vastgoedcertificaten kunnen terugbrengen. Op die manier zou een belegger bij de verkoop van het project ook van de meerwaarde kunnen profiteren. Een belangrijke stap die we onlangs hebben gezet, is het dematerialiseren van onze obligaties. Op die manier kunnen we bijvoorbeeld via makelaars onze obligaties in de markt zetten. De dematerialisatie zorgt ervoor dat de obligaties in een effectenportefeuille kunnen worden aangehouden. Zo blijft dat in de cijfers van de makelaar in kwestie zitten, anders was het voor hem een afvloeiing van zijn portefeuille. We hopen op die manier een nog groter publiek te kunnen bereiken.



We proberen onze obligaties ook in tak23-verzekeringen te laten opnemen. Ik ben ervan overtuigd dat zulke technische ingrepen de markt verder kunnen opentrekken en dat we op die manier nog veel meer mensen kunnen overhalen hun spaargeld via BeeBonds te activeren. ■

Interview
Bruno Iserbyt
Freelance journalist

