



ISRAËL BRODY

"Er zijn te veel residentiële ontwikkelingen bezig. In veel steden is er een overaanbod van appartementen."

BRODY GROUP ZOEKT NAAR RENDEMENT IN DE LUWTE

‘We investeren waar koopkracht is’

De Antwerpse projectontwikkelaar Brody Group mikt op middelgrote woningprojecten buiten grote steden. Daar is minder concurrentie en genoeg koopkracht voor kwaliteitswoningen. De groep bouwt ook een vastgoedbeheerspoor uit.

Hans Brockmans, fotografie Franky Verdickt

De voorbije zomer kocht het de Antwerpse Brody Group vijf kantoorgebouwen in haar thuisstad, waardoor de waarde van de vastgoedportfolio met een derde toenam tot 97 miljoen euro. “Het is de bedoeling dat we in drie tot vijf jaar 300 miljoen euro vastgoed in beheer hebben”, voorspelt Israël ‘Relly’ Brody, wiens groep ook 1326 appartementen met een verkoopwaarde van 285 miljoen euro in de ontwikkelingspijplijn heeft. “Vastgoedbeheer garandeert een stabiele inkomensstroom als bescherming tegen de fluctuerende rendementen van ontwikkelingsprojecten.”

Geen Antwerpse connectie

Israël Brody (1967) studeerde af als bedrijfsrevisor aan de Hebreeuwse Universiteit van Jeruzalem, waar hij ook een MBA haalde. Hij startte samen met zijn vader met grondverkavelingen, schakelde na de val van de muur

over naar vastgoedontwikkeling in Hongarije en vanaf 1996 werkte hij aan de herbestemming van kantoren naar appartementen in Antwerpen.

“Ik had geen enkele connectie met de Scheldestad, maar stelde vast dat gebouwen er een kwart goedkoper waren dan in Parijs, Amsterdam of Keulen”, getuigt Brody, die driekwart van zijn vermogen in België en de rest in Israël investeert. “Er waren weinig concurrenten voor de aankoop van te herbestemmen kantoorgebouwen. Bovendien verleenden steden in een recordtempo vergunningen, omdat ze liever een modern appartementsgebouw huisvesten dan een leegstaand, verouderd kantoorblok. We konden kopen tegen 500 euro per vierkante meter van partijen als De Lijn en KBC. Na een snelle renovatie verkochten we tegen 1700 tot 1800 euro per vierkante meter, een mooie marge. Spijtig genoeg kregen andere spelers ons in de gaten en kopierden ze ons. Plots stegen de prijzen

van oudere kantoorcomplexen twee tot drie keer. In 2008 zijn we begonnen met nieuwbouw.”

Brody was in het begin vooral in Antwerpen en Brussel actief via een externe manager, maar hield liever de vinger aan de pols. In 2001 richtte hij met mede-investeerdere Jacove Ovadia Elad en Ben Moshe het bedrijf Elad-Brody Real Estate Development op. Beiden verkochten ondertussen hun aandelen aan Relly Brody. Dat ontwikkelingsbedrijf vormde de basis van de Brody Group.

Betaalbaar

Brody is actief in de rand van grotere steden, zoals in Borsbeek en Mortsel, en ook in centrumsteden, zoals Eeklo, Lokeren en Roeselare. De groep ontwikkelt ook appartementen in kleinere gemeentes, zoals Adegem, Gullegem en Maldegem. Andere grote Antwerpse projectontwikkelaars zal je in die regio's niet ontmoeten. ➔

“In kleine steden en dorpen is een grote vraag naar betaalbare appartementen voor de middenklasse en kunnen we grond aankopen tegen een redelijke prijs” - ISRAËL BRODY

➤ Waarom zoekt Brody de luwte op? “Wij investeren waar koopkracht is. In kleine steden en dorpen is er een grote vraag naar betaalbare appartementen voor de middenklasse. Ook kunnen we er nog grond kopen tegen een redelijke prijs. We verkopen geen luxe, maar wel kwaliteit. We ontwikkelen appartementen tussen 150.000 en 300.000 euro.”

Omdat ze betaalbare woningen aanbiedt, verkoopt de groep in een relatief korte termijn en kan ze kapitaal sneller herinvesteren. De groep heeft de voorbije twintig jaar veertig projecten ontwikkeld. De 1150 appartementen vertegenwoordigen een waarde van 273 miljoen euro.

Brody ontwikkelt ook assistentiewoningen in Alsemberg, Boortmeerbeek, Breendonk, Zemst, Adegem en Maldegem. “In sommige steden is er een overaanbod, dus zoeken wij gemeentes waar nog een grote behoefte is aan comfortabele huisvesting voor senioren”, aldus Ran Ancho, die twee jaar geleden het dagelijkse management van de groep overnam van CEO Brody.

Eigen beheer

In 2010 besliste Brody vastgoed in eigen beheer te houden. Brody: “Het grote probleem met projectontwikkeling is dat het kapitaal afhankelijk is van de overheid, die vergunningen moet toestaan. Er kan veel verkeer gaan. Als een ontwikkeling drie jaar langer duurt dan gepland, is dat enorm duur. Veel collega’s zijn al failliet gegaan door een verkeerde planning. Wij brengen financieel evenwicht in de groep, door de pieken in de ontwikkeling op te vangen met de stabiele inkomsten uit vastgoed, voornamelijk kantoren. Ons grote voordeel is dat wij, in tegenstelling tot veel investeerders die vastgoed beschouwen als een financieel product, iets kennen van gebouwen. Zij weten niet hoe ze een minder renderend gebouw kunnen omvormen tot een succesvol vastgoedproject. Wij wel.”

Brody deed in 2011 een mislukte poging om een meerderheid te nemen in de gereguleerde vastgoedvennootschap Intervest Offices. In hetzelfde jaar kocht Brody drie kantoorgebouwen van Cofinimmo in Gent, Vilvoorde en



ISRAËL BRODY
“We verkopen geen luxe,
maar wel kwaliteit.”

Kontich. “We kopen B- of C-gebouwen met een zekere cashflow en eventueel wat leegstand”, vat Brody zijn strategie samen. “Het doel is het gebouw meerwaarde te geven door het te renoveren en nieuwe huurders aan te trekken. We kunnen het gebouw ook herbestemmen of slopen en herbouwen.”

“Ons grote voordeel is dat wij, in tegenstelling tot veel investeerders die vastgoed beschouwen als een financieel product, iets kennen van gebouwen” - ISRAËL BRODY

Brody heeft een beheersportefeuille van 52.000 vierkante meter kantoren, residentiële gebouwen en parkings met een jaaropbrengst van 5,1 miljoen euro op een omzet van 40 miljoen. Brody verhuurt onder meer aan Delaware Consulting, Intel en Videohouse, vooral in en rond Antwerpen en Brussel.

Er werken 25 personen bij Brody. “Ons grote voordeel is de stabiele kasstroom uit bestaand vastgoed”, aldus Ancho. “We moeten voor onze ontwikkelingsprojecten dus niet aanwerven als het goed gaat en weer afdanken als

het slechter wordt. We kunnen goed personeel houden, in tegenstelling tot veel andere vastgoedgroepen.”

Brody Group is sterker gestructureerd dan vroeger, met een financieel, een technisch en een operationeel departement onder leiding van een aparte manager. De ontwikkelingstak opereert los van het vastgoedmanagement.

Consolidatie

Een buitenstaander krijgt moeilijk zicht op de solvabiliteit van Brody Group, omdat die met zo’n vijftien werkvennootschappen actief is. Brody: “We lossen niet alleen de intrest, maar ook het kapitaal van onze aankopen af. We werken niet op basis van grote financiële hefboomen. We hopen de verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen zo in drie jaar van 40/60 naar 60/40 te brengen.”

De in juni opgerichte nv Brody Group zal op termijn de werkvennootschappen consolideren. “We worden te groot om de groep te laten werken met losse bedrijfjes”, meent Ancho. “De consolidatie gebeurt niet op vraag van de banken. Brody werkt al twintig jaar met hen en heeft altijd de afspraken gerespecteerd. We zijn financieel erg voorzichtig. We starten niet met een project zonder een plan met 15 tot 20 procent opbrengst. Daarom is Brody

Group is niet actief in Wallonië. We kunnen er zo’n rendement niet halen. We speuren wel Nederland af naar goede ontwikkelingsprojecten en mooie kantoren.”

Kan Brody Group in de rest van België dan wel zo’n opbrengst halen? Brody: “Het wordt moeilijker. Er zijn te veel residentiële ontwikkelingen bezig. In veel steden is er een overaanbod van appartementen. Wij hebben geen grootse uitbreidingsplannen voor onze ontwikkelingstak. Voorzichtigheid blijft geboden.” ☉