

### Expats doen markt businessflats bloeien

----(tijd) - Van de naar schatting 125.000 expats in het Brusselse wonen er een kleine 5.000 in gemeubileerde appartementen. Die markt van businessflats voor internationale klanten bloeit ook in tijden van crisis. Sinds 2003 heeft ze geen noemenswaardige leegstand gekend. Ook niet in Vlaanderen.

Voor zeer korte periodes kiest de expat meestal voor een hotel of een aparthotel (appartement met vaste dienstverlening zoals ontbijt, poetsen en een receptie). Vanaf een periode van een maand kan een gemeubileerd appartement met beperkte dienstverlening (businessflat) worden gehuurd. Voor een verblijf van minimum een jaar wordt al vaker gekozen voor een woning waarin men zijn eigen meubels plaatst.

'De meeste expats die kiezen voor een gemeubileerd appartement komen alleen naar Brussel. We komen aan gemiddeld 1,2 bewoners per appartement. Gemiddeld blijft een huurder negen maanden bij ons. Zo'n 30 procent komt van buiten de Europese Unie', stelt Jo Renglé, de gedelegeerd bestuurder van Brussels Business Flats (BBF), de marktleider in Brussel.

#### Drie types

De klanten zijn onder te verdelen in drie grote groepen. Internationale bedrijven, de internationale instellingen (inclusief de belangrijke groep van de lobbyisten) en privépersonen. Die laatsten zijn meestal zelfstandigen (een Brit die begint als consultant). Soms werken ze voor multinationals of internationale instellingen en hebben ze een budget gekregen waarmee ze alles zelf moeten regelen.

'De meeste grote spelers op de Brusselse markt van de gemeubileerde appartementen richten zich exclusief op de internationale klanten. In België zijn de afstanden te klein voor een nationale professionele klantenkring. De vrijgezel of de man of vrouw die in een echtscheidingsprocedure is verwickeld, zijn niet onze doelgroep. Voor de meeste van die mensen zijn onze producten niet betaalbaar', benadrukt Jo Renglé.

In Brussel betaal je voor een standaard gemeubileerd appartement voor internationale clientèle (40 à 70 m<sup>2</sup>) 1.300 à 1.700 euro per maand. Dat is inclusief schoonmaak en andere elementaire behoeften. Een niet-gemeubileerd appartement van dezelfde grootte kost in Brussel al gauw 750 à 800 euro per maand. In een aparthotel, met heel wat extra dienstverlening, betaal je tot 40 procent meer dan voor een gemeubileerd appartement.

Grote bedrijven en instellingen besparen vandaag meer dan ooit op reiskosten. Tijdens de recessie van 1992 en na het barsten van de internetzeepbel (2001-2002) liep de leegstand op tot gemiddeld drie maanden of een bezettingsgraad van 70 procent. 'Vandaag voelen we de crisis niet echt. Bedrijven vinden het prijsverschil tussen een hotelkamer en een businessflat met goede service te groot en kiezen gemakkelijker voor businessflats', stelt Rudi Peeters, de directeur van Arass Suite Inn Business Flats

in Antwerpen.

Als businessflats gegroepeerd worden beheerd, hebben ze twee belangrijke troeven: een traditioneel hogere bezettingsgraad en lagere personeelskosten dan hotels. In Antwerpen hebben hotels een gemiddelde bezettingsgraad van 65 procent, businessflats halen 80 à 85 procent. Voor het uitbaten van een hotel met 100 kamers heb je 45 medewerkers nodig, voor 100 businessflats maar 10.

#### Risico's

Tegenover de hoge opbrengsten van businessflats staan evenwel heel wat uitdagingen. Leegstand blijft een belangrijk risico. Gemiddeld slechts een maand leegstand per jaar is een mooi resultaat. Grotere spelers fideliseren dan ook hun relatie met de tussenpersonen. Ook ambassades en Brusselse vestigingen van multinationals willen dat het vlug gaat en willen geen risico lopen dat hun expats klachten hebben. Expats verblijven ook graag in de buurt van expats. Appartementsgebouwen met enkel expats liggen daarom beter in de markt. Brussels BBF richt zelfs eigen community's op en organiseert ook een gezamenlijke deelname aan de marathon van Brussel.

Arbeidsintensief is het ook. BBF heeft voor de verhuur en opvolging van 1.000 appartementen 20 medewerkers in vaste dienst, van wie vier klusjesmannen. Door het komen en gaan van huurders is de slijtage van de inrichting groter. Geen enkele uitbater wil het hardop toegeven, maar de snelheid van slijtage varieert sterk naargelang de herkomstregio van de huurder. Gemiddeld om de zes à zeven jaar is een flinke opknopbeurt welkom.

Onbetaalde facturen zijn minder een probleem dan op de gewone huurmarkt. Multinationals hebben wel steeds meer de gewoonte laatijdig te betalen, maar ze betalen wel. Als waarborg volstaat meestal een brief van een bedrijf of organisatie. Voor privépersonen vraagt men een of twee maanden huur als waarborg. Grote bureaus kennen meestal de opdrachtgever en kunnen via hun netwerk of via Google en zelfs Facebook een goed beeld krijgen van de solvabiliteit van de expat-huurder.

Niet-professionele verhuurders lopen grotere financiële risico's. Meestal kennen ze de werkgever van de kandidaat-huurder en de contactpersonen niet. Een groot risico is illegale onderverhuur, waarbij een malafide huurder onderverhuurt aan een nietsvermoedend slachtoffer. Dat betaalt een flink voorschot en de waarborgen aan de huurder, die dan met de noorderzon verdwijnt.

Patrick LUYSTERMAN

07:00 - 13/02/2009

Copyright © Tijd.be

[http://www.tijd.be/nieuws/archief/Expats\\_doen\\_markt\\_businessflats\\_bloeien.8143512-1615.art](http://www.tijd.be/nieuws/archief/Expats_doen_markt_businessflats_bloeien.8143512-1615.art)