GERT DE MESURE
FINANCIAL INFO

Ascencio: bezoek en discussie (18 februari 2025)

Inleiding

Op woensdag 12 februari brachten met een twintigtal beleggers een bezoek aan het vernieuwde hoofdkantoor van Ascencio in Gosselies, vlak naast de luchthaven van Charleroi. Ascencio getrooste zich heel wat moeite om ons te ontvangen, het vijfkoppige directiecomité was aanwezig, samen met nog een drietal andere personeelsleden van deze winkelvastgoed-GVV.

Presentatie door CEO

De CEO Vincent Querton trapte de presentatie af met de voorstelling van zijn directiecomité, nadien kreeg ook elk directielid de gelegenheid om zijn domein voor te stellen. Vincent benadrukte de diversiteit van het team en haar ervaring. Hij hield, logischerwijze, een pleidooi voor de strategie van Ascencio om in baanwinkels en winkelparken (retail out of town) te investeren. De huurprijzen van dergelijke activa zijn relatief laag voor de winkelketens/huurders. Bij Ascencio bedraagt de gemiddelde huurprijs 123 euro/m^2, in winkelcentra is dat eerder 300 à 400 euro/m^2, in stadscentra liggen de huurprijzen nog hoger. Die lagere huurprijzen zijn goed voor de huurder en dat geeft ook een zekere stabiliteit aan de portefeuille. En banken en beleggers zijn ook gebaat bij die stabiliteit. Het rendement van die portefeuille bedraagt 6,99%, wat toch heel hoog is, maar dit hield ook in dat de waarde van de portefeuille heel goed stand hield toen de rente in 2022 en 2023 sterk steeg. Dat de leegstand maar 2,2% bedraagt, zegt ook iets over de kwaliteit van de portefeuille. Het enige nadeel is wel dat in België de huurders tussentijds de huur kunnen opzeggen, in Frankrijk is dat minder het geval.
De voedingsdistributie is goed voor 40% van de huurinkomsten, de focus ligt op supermarkten en niet op de zogenaamde proxy-supermarkten. De CEO van Retail Estates hekelde eerder de lage rendabiliteit van die voedingsdistributiegroepen wat in Vlaanderen ertoe leidt dat sommige winkels gesloten worden, in Wallonië is dit minder het geval. CEO Vincent Querton vindt zelfs dat het grote belang van die voedingsdistributie een groot voordeel inhoudt omdat het veelal over grote internationale groepen (Carrefour, Intermarché, Ahold-Delhaize,..) gaat, met een hoge solvabiliteit. Intermarché is door de overname van enkele Casinowinkels in 2024 in Frankrijk en de overname van groep Mestdagh in 2023 in België de grootste huurder geworden van Ascencio, goed voor 18% van de huren. Een ander punt ten voordele van die voedingswinkels is de beperkte impact van e-commerce. Maar alleen voedingswinkels is natuurlijk geen optie, in zijn winkelparken moet Ascencio voor een goede mix tussen voeding, kledij en andere winkels zorgen.

Presentatie van de andere directieleden

De CFO Cédric Biquet ging dan weer dieper in op de financieringsstructuur, de lage financiële kost van 2,22% en de rente-indekkingspolitiek (eerste 4 jaar voor 90% ingedekt). De juridische verantwoordelijke Stéphanie gaf dan weer een goed inzicht in alles wat met wet- en regelgeving te maken heeft. Dat betreft eerst governance & compliance, naast de ondersteuning bij vastgoedtransacties en de opvolging van de huurcontracten in België, Frankrijk en Spanje. Alles is erop gericht om stabiele relaties met de huurders uit te bouwen.

Gert De Mesure, correspondentieadres : J.B. Davidstraat 19 1800 Vilvoorde Tel.: (02) 253 14 75

De verstrekte informatie steunt op betrouwbare bronnen en zorgvuldige analyse. De auteur kan geenszins aansprakelijk gesteld worden voor gederfde winst of verlies naar aanleiding van de verstrekte informatie of het gebruik ervan. Niets uit deze publicatie mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van fotocopie, druk of op welke andere manier ook, zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van Gert De Mesure.

Van de presentatie van Bernard Sergeant, de verantwoordelijke voor de operaties en ESG, hadden we initieel niet veel verwacht, maar we vergisten ons heel sterk. Het in stand houden van de vastgoedportefeuille vraagt relatief weinig werk en kosten, het gaat voornamelijk om kleinere projecten zoals de vernieuwing van de daken en de parkings. In feite zijn de meeste kosten voor de huurder. Daarnaast wordt ook gewerkt aan een herontwikkeling in Couillet, een nieuwe huurder werd al gecontracteerd. Een ander project betreft een oudere winkelgalerij in Ukkel die een complete renovatie zal ondergaan. Herontwikkeling van deze winkelgalerij naar residentiële woningen was niet mogelijk doordat Ascencio in medeëigendom zit met een andere partij, dan is er het probleem van de vergunning en van de hoge bouwkosten (noodzaak aan ondergrondse parking en dergelijke). Wat het ESG-aspect betreft, plaatst Ascencio zonnepanelen waar mogelijk, gaat het voor BREEAM-certificatie (huurders beginnen dit meer en meer te eisen) en plaatst het laadpalen voor elektrische auto's. Interessant wat die laadpalen betreft, is dat Ascencio van een laadpaaloperator een bedrag van 17 miljoen euro ontvangt voor het ter beschikking stellen van enkele parkeerplaatsen gedurende 25 jaar! Naast deze vaste vergoeding, die in jaarlijkse schijven betaald zal worden, zal Ascencio ook nog een variabele vergoeding ontvangen die functie is van het gebruik van de laadpalen.

Overnames of inkoop van eigen aandelen

Een laatste discussieblok had betrekking op acquisities en/of de inkoop van eigen aandelen. Zelf raadde ik het management al enkele keren aan om de aankondiging van eigen aandelen aan te kondigen en er ook wat in te kopen, om een belangrijk signaal aan te markt te geven, om gebruik te maken van de (te) lage waardering en om eventueel de discount wat te verkleinen. Feit is dat Ascencio heel actief overnamedossiers bekijkt en daarvoor haar financiële manoevreerruimte (onder de vorm van een hogere schuldgraad) wil aanwenden. Zo bekeek het management in 2024 250 overnamedossiers met een totale waarde van 4 miljard euro! Er waren er enkele in Spanje bij en soms was er al een vergevorderd boekenonderzoek achter de rug, maar steeds weer vond het management het risico te groot, of het rendement te laag. Ook kwamen we te weten dat Ascencio enkele jaren geleden twee grotere overnames in Polen (met rendementen van 8% à 9%) heeft bekeken, die niet doorgingen omdat een fiscale ruling niet bekomen werd. We mogen wel stellen dat een acquisitie in Spanje hoog op het lijstje staat, zeker een eerste acquisitie kan belangrijk zijn om Ascencio aldaar op de kaart te zetten, waardoor het misschien meer opportuniteiten aangeboden zal krijgen. Feit is dat mochten er zich geen 'goede investeringsdossiers' voordoen in de volgende maanden, dat Ascencio dan toch overgaat tot de inkoop van eigen aandelen.

Gert De Mesure, 18 februari 2025, koers Ascencio: 44,20 euro)

Gert De Mesure, correspondentieadres : J.B. Davidstraat 19 1800 Vilvoorde Tel.: (02) 253 14 75

De verstrekte informatie steunt op betrouwbare bronnen en zorgvuldige analyse. De auteur kan geenszins aansprakelijk gesteld worden voor gederfde winst of verlies naar aanleiding van de verstrekte informatie of het gebruik ervan. Niets uit deze publicatie mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van fotocopie, druk of op welke andere manier ook, zonder voorafgaandelijke schriftelijke toestemming van Gert De Mesure.