

# Rapport van PMV voor Min. Hilde Crevits

Vlaams Minister van Werk, Economie, Innovatie, Sociale economie en  
Landbouw en Zeevisserij

## Analyse van het Vlaamse financieringslandschap

Q1 2022

## 1 INHOUDSTAFEL

|     |                                                                                                                              |    |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1   | Inhoudstafel .....                                                                                                           | 2  |
| 2   | Inleiding.....                                                                                                               | 3  |
| 3   | Investing ‘with’ or ‘for’ impact.....                                                                                        | 4  |
| 4   | Financiering van groei.....                                                                                                  | 5  |
| 4.1 | Stijging waarderingen .....                                                                                                  | 5  |
| 4.2 | Stijging ticket size.....                                                                                                    | 8  |
| 4.3 | Hoge waarderingen en grotere tickets = Unicorns .....                                                                        | 12 |
| 4.4 | En wat met België ?.....                                                                                                     | 15 |
| 4.5 | De rol PMV en enkele vaststellingen uit ons ecosysteem .....                                                                 | 18 |
| 5   | Financiering van infrastructuur.....                                                                                         | 20 |
| 5.1 | Het Europees beleid.....                                                                                                     | 20 |
| 5.2 | Fit for 55.....                                                                                                              | 20 |
| 5.3 | REPowerEU .....                                                                                                              | 21 |
| 5.4 | Europese groene taxonomie.....                                                                                               | 21 |
| 5.5 | Situatie in België.....                                                                                                      | 21 |
| 5.6 | Focusdomeinen van PMV .....                                                                                                  | 21 |
| 6   | Vastgoed .....                                                                                                               | 25 |
| 6.1 | Financieren van projecten voor gebiedsontwikkeling en herbestemming van onderbenutte sites en maatschappelijk vastgoed ..... | 25 |
| 6.2 | Financieringsoplossingen voor het veiligstellen van het onroerend erfgoed in Vlaanderen. ....                                | 28 |

## 2 INLEIDING

Deze analyse van het Vlaamse financieringslandschap werd opgesteld door PMV ten behoeve van haar aandeelhouder en andere belanghebbenden om hen te informeren over de omgeving waarin PMV opereert en hoe PMV inspeelt op de financieringstekorten die zich voordoen bij bedrijven en projecten in Vlaanderen. Dit rapport maakt deel uit van de rapporteringsverplichtingen die werden overeengekomen tussen het Vlaams Gewest en PMV, zoals beschreven in hun samenwerkingsovereenkomst d.d. 14 juli 2017.

De inhoud van dit rapport is gebaseerd op eigen data en eigen ervaringen van PMV in de Vlaamse en bredere financieringsmarkt, aangevuld met informatie uit relevante studies die publiek toegankelijk zijn of die PMV ter beschikking had doorheen het jaar 2021 tot en met het eerste kwartaal van 2022.

Niettegenstaande bij het schrijven van dit rapport Corona nog steeds door het land waart, is de impact ervan niet langer een focus in dit rapport : enerzijds werd de economische impact ervan op de financiering van de bedrijven met de vele maatregelen die overal werden genomen, goed opgevangen en anderzijds is de aandacht verschoven naar de gevolgen van de Oekraïneoorlog en de o.a. daardoor uitgelokte inflatie. Toch moeten we ons realiseren dat de naweeën van de Coronacrisis niet verdwenen zijn en talrijke bedrijven met een verzwakte balans achterblijven.

In hoofdstuk 3 gaan we in op een belangrijke en positieve trend die zich enkele jaren geleden manifesteerde, maar zich intussen sterker blijft doorzetten, nl. impactinvesting. Als PMV, dat vanaf dag één maatschappelijke meerwaarde beoogde met haar investeringen, zien we graag dat ook privaat kapitaal gevoelig wordt voor de brede impact die het kan realiseren.

Vervolgens bespreken we in hoofdstuk 4 enkele trends in de financiering van jonge groei-bedrijven : de trend naar steeds grotere financieringsrondes valt op en dit meer en meer met waarderingen die groei duidelijk belangrijker vinden dan winstgevendheid. Dit heeft alles te maken met de lage intrestvoeten (ook al lijkt het dieptepunt achter ons te liggen) die toekomstige winsten minder zwaar penaliseren dan bij hogere intrestvoeten.

Ten slotte is PMV ook zeer actief in de markt van infrastructuurfinancieringen en diverse deelgebieden van vastgoed. Ook hier zijn verschuivingen te merken, o.a. dit wordt besproken in de laatste twee hoofdstukken.

### 3 INVESTING 'WITH' OR 'FOR' IMPACT

In de financieringsanalyse van vorig jaar bespraken we hoe duurzaamheid een steeds belangrijker thema wordt voor investeerders, zowel voor institutionele als retailinvesteerders. We verwijzen naar dat rapport voor onze commentaren en kunnen bevestigen dat die trend zich ook in 2021 bleef doorzetten.

Vanuit die trend kan een parallel gelegd worden naar het impactinvesteren. Toch gaat het om twee verschillende manieren van investeren. Waar duurzaam investeren betekent dat de ESG-risico's in kaart gebracht worden en respect voor milieu, sociale dimensies alsook voor de regels van goed bestuur, actief opgevolgd worden, gaat het er bij impactinvesteren om om meetbare resultaten te realiseren op vooraf gedefinieerde maatschappelijke doelen. Het is dus niet voldoende om ESG-risico's te mitigeren of te vermijden. Het belangrijke onderscheid gaat ook om de intenties : bij impactinvesteren stelt men van voor de start een positieve maatschappelijke impact te willen realiseren (investing for impact), wat uiteraard sterk verschilt van het achteraf vaststellen dat men (hier en daar) een positieve impact heeft gehad (investing with impact).

De idee om investeringen te maken die een positieve impact hebben is niet nieuw, maar is ook niet langer een abstract begrip. De impactinvesteringsstrategieën worden met de dag verfijnder, met meer gevarieerde doelstellingen en tevens met ook steeds meer overheidsregulatie. Niettegenstaande die vooruitgang is er nog werk aan de winkel om ervoor te zorgen dat de doelstellingen ook effectief behaald worden en de impact ook kan gemeten worden.

Het Aztec Group rapport ter zake<sup>1</sup> schatte dat het kapitaal dat aan impactinvesting doet, steeg van 502 miljard USD in 2020 tot 716 miljard USD in 2021, een stijging met meer dan 40%.

Toen de VN Commissie voor handel en ontwikkeling in 2015 de sustainable development goals introduceerde, schatte het in dat er 7000 miljard USD per jaar nodig was om de doelstellingen te halen tegen 2030. Enige groei is dus nog wel degelijk wenselijk.

De gebieden waar op vandaag vanuit de impactinvesteerders het meest aandacht naar gaat, zijn : infrastructuur (met grote aandacht voor de klimaatopwarming), kapitaalsinvesteringen in bedrijven, private schuldfinanciering en vastgoed.

---

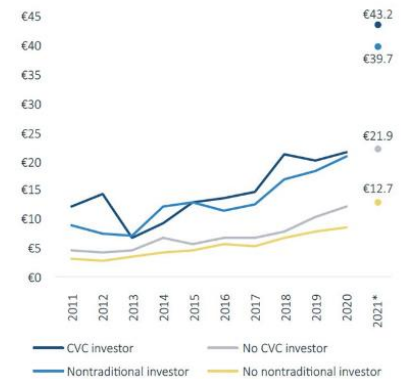
<sup>1</sup> "Capital meets conscience", The unstoppable rise of impact investing in private markets, p.5

## 4 FINANCIERING VAN GROEI

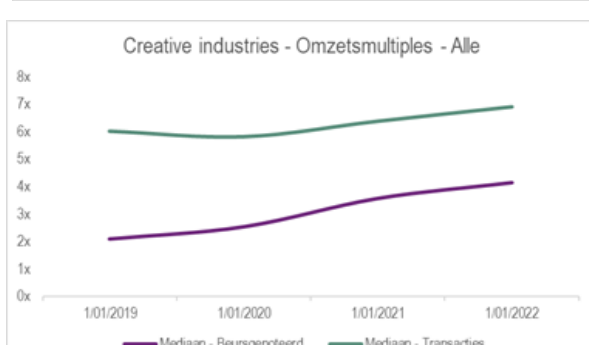
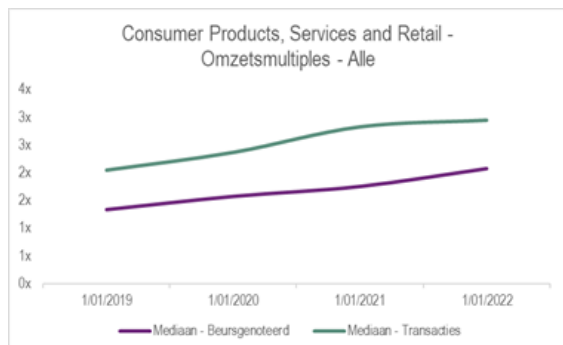
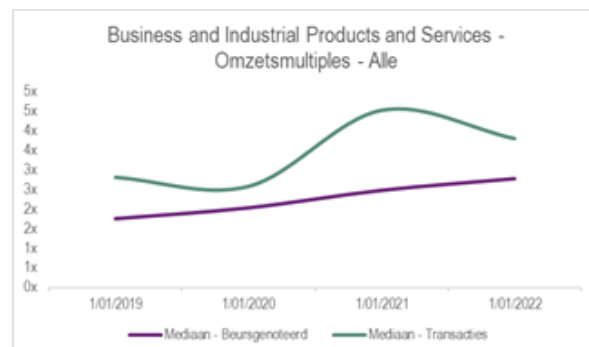
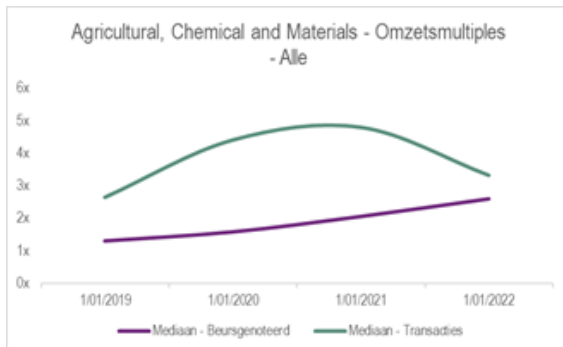
### 4.1 Stijging waarderingen

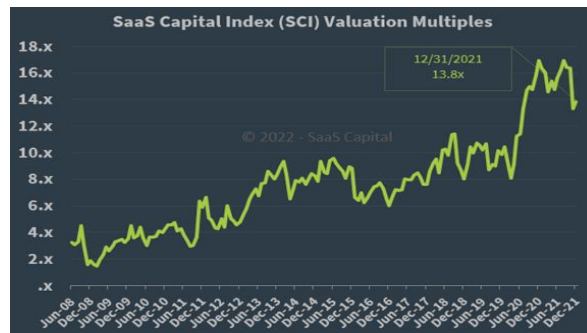
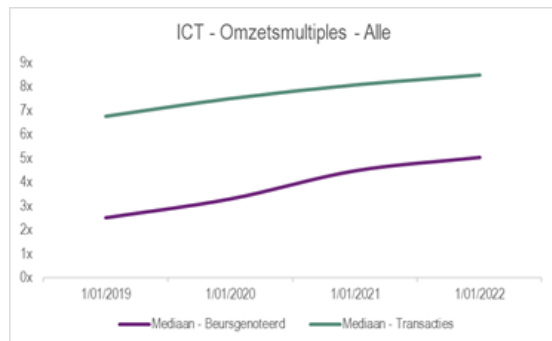
Een recent Pitchbook-rapport omtrent VC transacties toont een sterk stijgende trend op vlak van waarderingen, zoals te zien is op de grafiek hiernaast. De verhoogde interesse van Corporate VC's (CVC) en andere niet-traditionele investeerders hebben de waarderingen in Europa fors de hoogte in gejaagd de voorbije jaren. 2021 is echter een jaar zonder voorgaande. De grafiek geeft duidelijk de enorme sprong weer in pre-money waarderingen van bedrijven van 2020 naar 2021. Gemiddeld kunnen we over een stijging van bijna 100% spreken.

Median late-stage VC pre-money valuations (€M) by investor participation



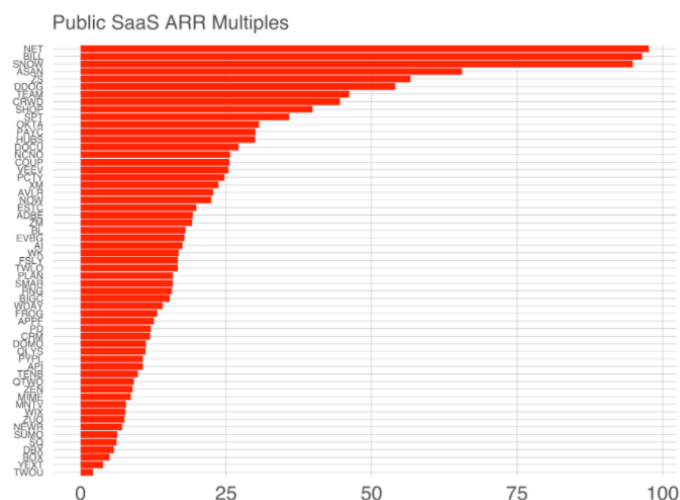
Onderzoek over de domeinen waarin PMV actief is met de porfeuille Equity Investments (zowel de reguliere portefeuille als de coronaleningen) leert ons dat we eenzelfde stijgende trend in waarderingen kunnen vaststellen. Bron : Pitchbook.





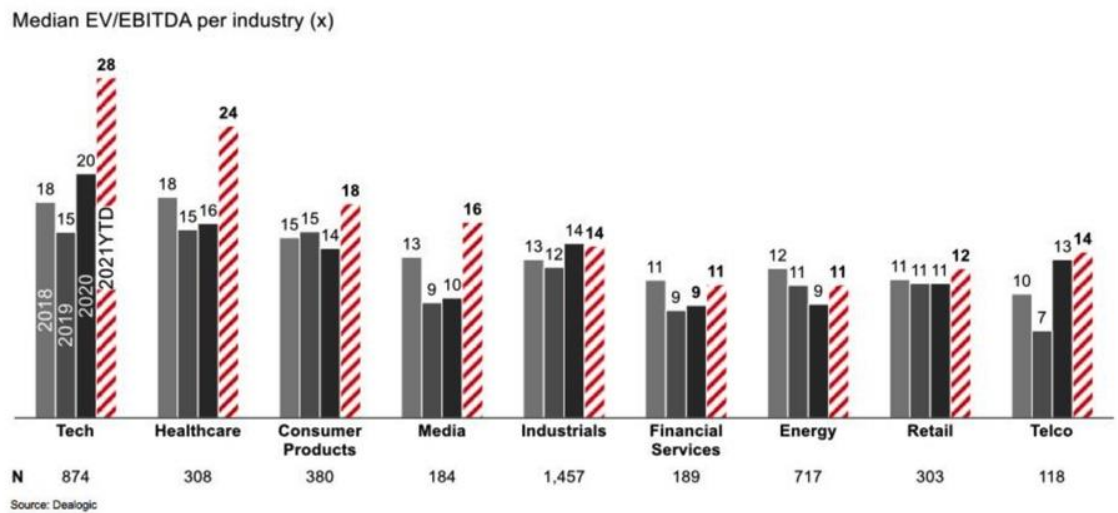
Deze trend van stijgende waarderingen is nog opvallender bij de SaaS (Software-as-a-Service) bedrijven. De SaaS Capital index, een index die de gemiddelde omzetmultiples in de markt opvolgt, stond op 31 december 2021 op 13.8x. Gemiddeld wordt er dus 13,8 keer de ARR (of omzet van de laatste maand x12) betaald voor (publieke) bedrijven in dit segment van de markt. Eind 2019 was dit bijvoorbeeld maar 8 keer. Voor de private bedrijven binnen dit segment wordt er een correctie van ongeveer 30% gemaakt op deze waarderingmultiple. Zo goed als alle ICT-softwarebedrijven hebben (of willen de markt doen geloven dat) een SaaS business model en worden op deze basis gewaardeerd.

Deze huidige waarderingen worden ook mooi geïllustreerd in onderstaande grafiek van Redpoint.



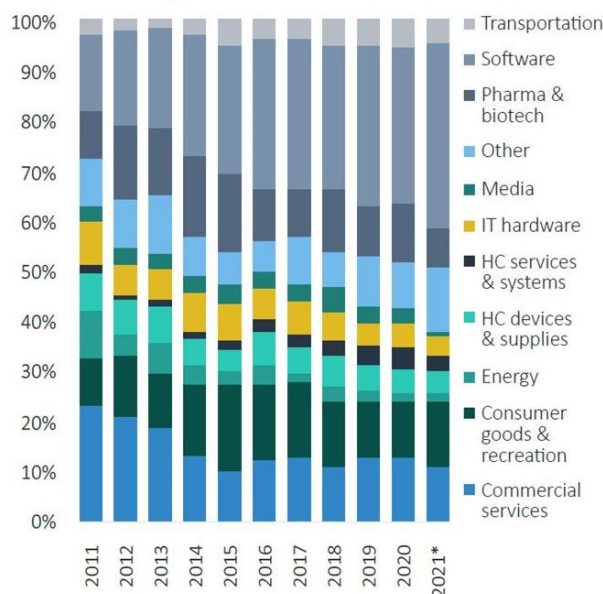
Bij de private bedrijven is de situatie nog opvallender. Bedrijven proberen op vandaag rondes te closen op 100x, 200x, 300x de ARR van volgend jaar. Langs de VC kant is er een 'race to the 200x' aan de gang. VC's lijken fier op het feit dat zij een deal kunnen binnenhalen hebben aan torenhoge waarderingen. Een van de bedrijven in ons netwerk haalde in mei een ronde op aan aan 200 miljoen USD waardering en sloot tegen het einde van het jaar een nieuwe ronde aan een waardering van 1.2 miljard USD waarbij de VC's (7 in totaal) vochten voor 2 tickets. Toppartijen zoals EQT vielen uit de bood ondanks het feit dat ze 1.3 miljard USD als waardering boden.

Bij niet-techgedreven sectoren is de trend minder zichtbaar of zelfs onbestaande, zoals af te leiden valt uit onderstaande data van Dealogic. Bij telecom, tech en media stegen de EV/EBITDA-waarderingen tussen 2019 en 2021 met bijna 100%.

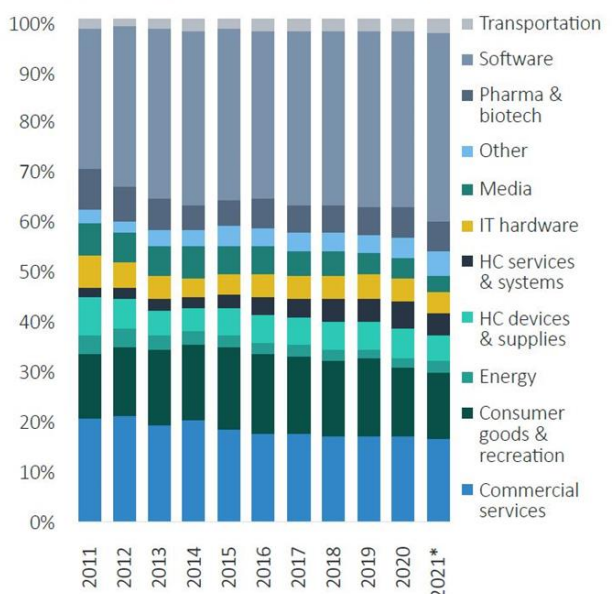


Niettegenstaande de hoge waarderingen in technologie, merken we op onderstaande grafieken op dat technologie (op basis van het aantal deals) in 2021 zijn leiderschapspositie nog kon versterken. Zowel in aantal deals als in totale dealwaarde blijft de software-sector de belangrijkste sector in het VC landschap.

Venture capital deal value by sector



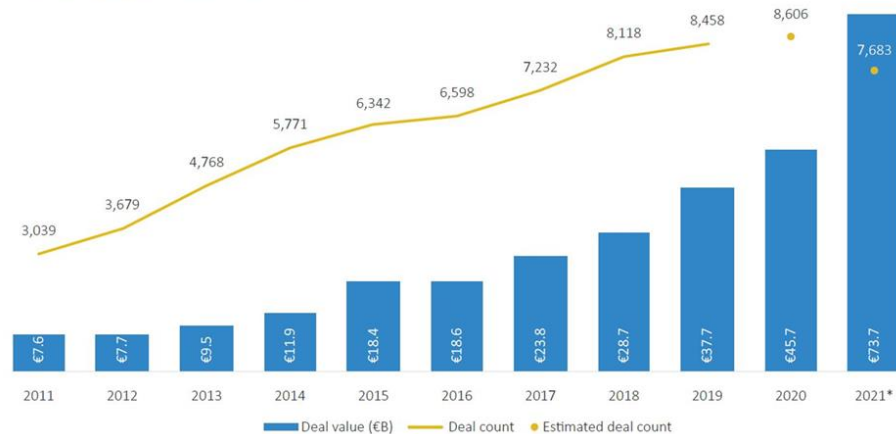
Venture capital deal count by sector



## 4.2 Stijging ticket size

Naast de stijgende waarderingen, toont ook de dealsize een stijgende trend. Data van InvestEU toont dat het aantal VC-deals in de voorbije drie jaren niet noemenswaardig gestegen is, maar dat de totale waarde van deze deals duidelijk een sterke stijging vertoont. In 2021 werden 11% minder deals afgesloten dan in 2020, maar de waarde van deze deals steeg met maar liefst meer dan 60%.

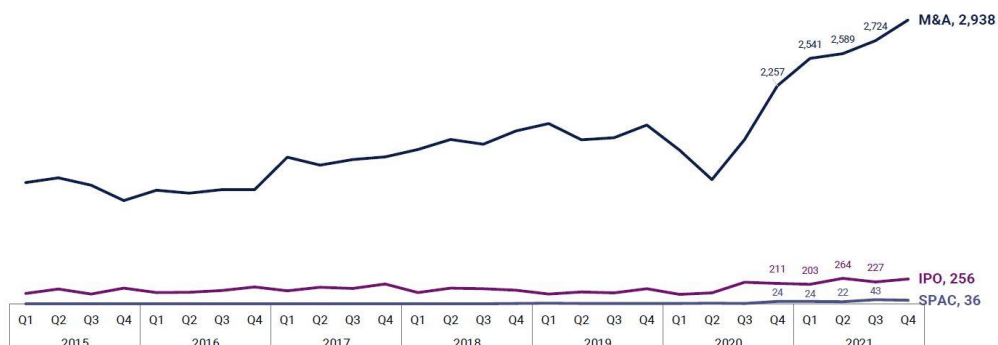
Venture capital deal activity



Deze tendens is ook merkbaar bij de exits. 2021 (data eerste 3 kwartalen) was een grand cru jaar: een recordaantal deals en een nooit gezien exit volume.

STATE OF VENTURE | GLOBAL TRENDS | EXIT TRENDS

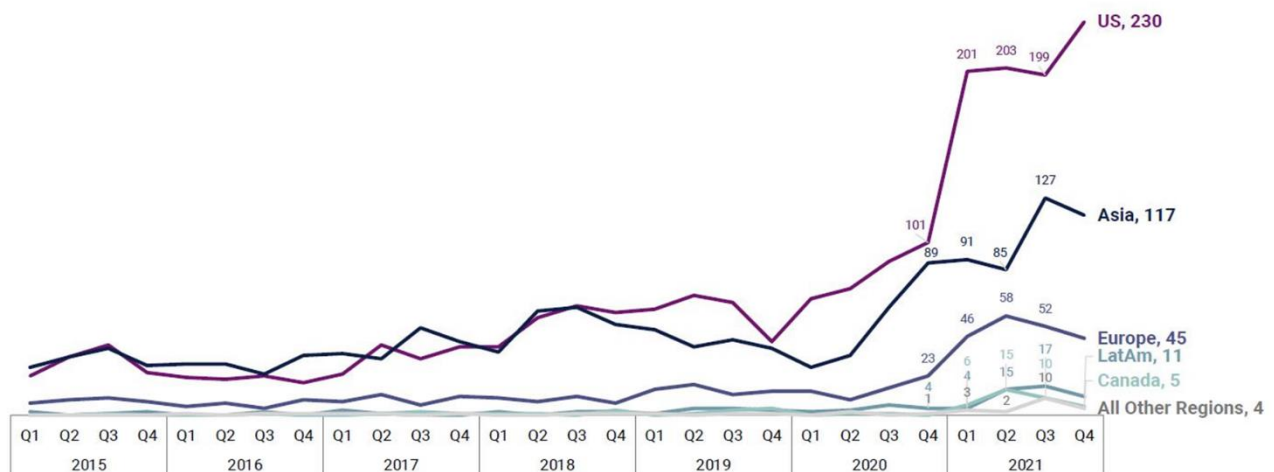
### M&A exits hit quarterly high in Q4'21 while IPOs and SPACs tick down



Ook het aantal grote rondes, of zogenaamde mega-rounds (>100 miljoen USD), kende een absoluut hoogtepunt in 2021. Onderstaande grafiek toont duidelijk dat de trend, die ingezet werd in 2020, in 2021 in een geweldige stroomversnelling terecht kwam. Europa moet duidelijk zijn meerdere erkennen in de VS en Azië.

STATE OF VENTURE | GLOBAL TRENDS | INVESTMENT TRENDS

## US leads in Q4'21 mega-rounds at 230, followed by Asia and Europe



Opvallend is dat deze mega-rondes niet altijd bij mature bedrijven plaatsvinden. Onderstaande data van CB Insight geeft de 5 grootste deals in een Series A ronde weer in het vierde kwartaal van 2021. Zelfs de tiende deal in deze ranking haalt nog makkelijk de kaap van 200 miljoen USD. Wel opvallend: geen van deze deals komt uit Europa. Drie deals komen uit China, de rest uit de VS.

STATE OF VENTURE | GLOBAL TRENDS | INVESTMENT TRENDS

## Global: Top Series A deals in Q4'21

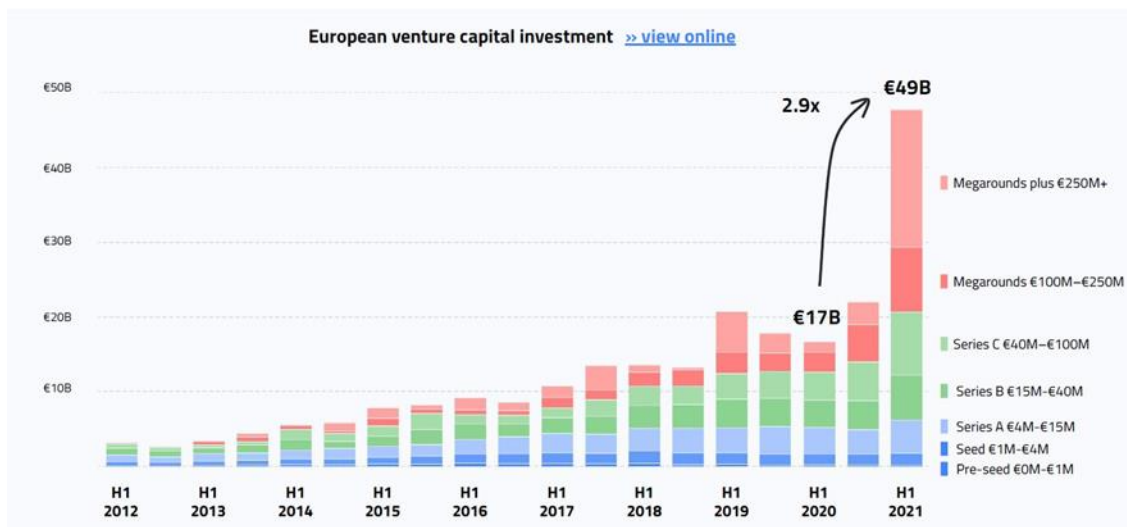
|   | Company              | Round Amount | Round Date             | Select Investors                                                                                 | Country       | Sector                      | Industry Subindustry                                                   |
|---|----------------------|--------------|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Sierra Space         | \$1.4B       | Series A<br>2021-11-19 | Coatue Management, General Atlantic, Moore Strategic Ventures, AE Industrial Partners, BlackRock | United States | Industrials                 | Aerospace & Defense<br>N/A                                             |
| 2 | MoonPay              | \$555M       | Series A<br>2021-11-22 | Coatue Management, Tiger Global Management, New Enterprise Associates, Blossom Capital, Paradigm | United States | Internet                    | Internet Software & Services<br>Asset & Financial Management & Trading |
| 3 | NIUTRON              | \$500M       | Series A<br>2021-12-15 | Coatue Management, IDG Capital                                                                   | China         | Automotive & Transportation | Automobile Manufacturing<br>N/A                                        |
| 3 | Neumora Therapeutics | \$500M       | Series A<br>2021-10-07 | ARCH Venture Partners, Amgen                                                                     | United States | Healthcare                  | Drug Development<br>N/A                                                |
| 5 | Gemini               | \$400M       | Series A<br>2021-11-19 | Morgan Creek Digital, 10T Fund, Jane Street Group, K5 Global Technology, Marcy Venture Partners  | United States | Internet                    | Internet Software & Services<br>Asset & Financial Management & Trading |

Eveneens opvallend : bijna al deze deals hadden een investeerdersconsortium nodig van meer dan 5 professionele investeerders.

De groei in het aantal megadeals kan ook eenvoudig afgeleid worden van volgende grafiek.

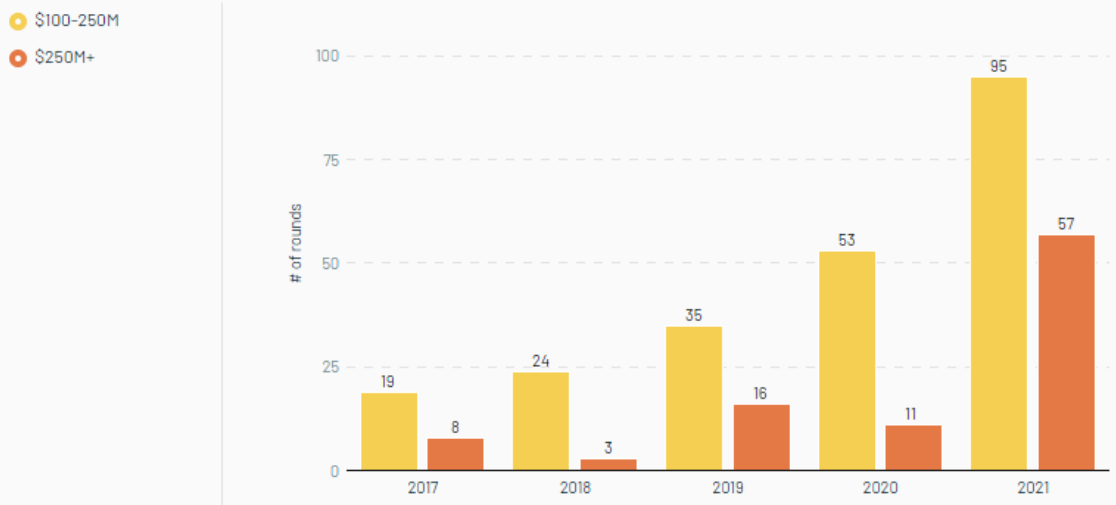
Hoewel Europa een minder prominente rol speelt, is het in onderstaande grafiek duidelijk dat megarounds ook in Europa een toenemend belang hebben : er werden in Europa niet minder dan 201 megarounds afgesloten in 2021.

### In Europe, the growth in venture capital is even more pronounced.



Op sectorieel vlak is het weerom de technologiesector die de rankings aanvoert. De laatste jaren kijkt niemand meer op van rondes tussen 100 en 250 miljoen USD. In de Europese technologiesector werden bijna 150 rondes in dit segment afgesloten in de periode 2020-21. Zelfs rondes boven de 250 miljoen USD beginnen 'mainstream' te worden met 68 rondes tijdens de COVID-periode. (Brons : Atomico, State of European Tech)

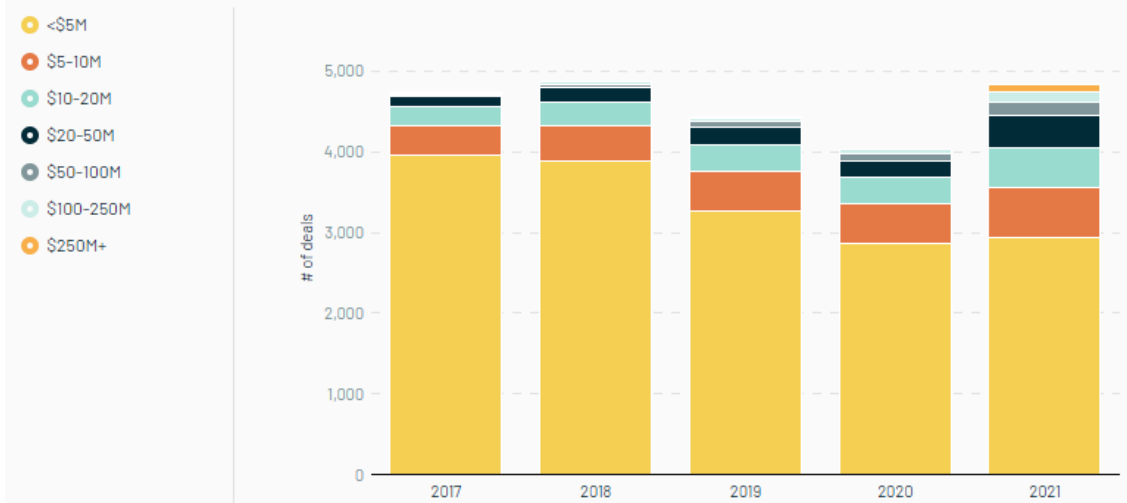
Number rounds by year and round size, 2017 to 2021



De mega-rondes worden ook getrokken door steeds grotere fondsen. Wereldwijd is er een duidelijke en zeer sterke groei in het aantal VC-fondsen met verschillende miljarden onder beheer. Ook in Europa zien we deze trend. Een mooi voorbeeld hiervan is Summa Equity. Deze Zweedse VC werd opgericht in 2016 en heeft intussen drie fondsen voor een totaal bedrag van meer dan 4 miljard euro. Het laatste VC-fonds werd recent gelanceerd : 2,2 miljard euro. Nog een opvallende vaststelling : in Vlaanderen hebben de grootste fondsen 250 tot 300 miljoen euro onder beheer.

In tegenstelling tot de mega-deals, lijken de 'kleinere' deals van minder dan 5 miljoen USD de laatste jaren in een negatieve trend te zitten. Terwijl in Europa in 2017 en 2018 nog 4.000 bedrijven deals in dit segment afsloten, is dit aantal teruggevallen tot 3.000 in 2021.

Number of deals by round size and by year, 2017 to 2021



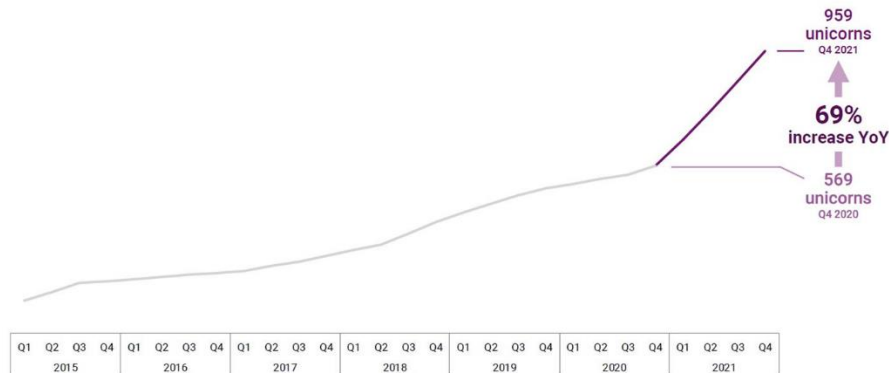
### 4.3 Hoge waarderingen en grotere tickets = Unicorns

De combinatie van hoge waarderingen en grotere rondes heeft als resultaat gehad dat 2021 een topjaar was voor Unicorns, of private bedrijven met een waarde van meer dan 1 miljard USD.

Onderstaande grafiek geeft de groei in Unicorns weer sinds 2015

STATE OF VENTURE | GLOBAL TRENDS | UNICORNS & VALUATIONS

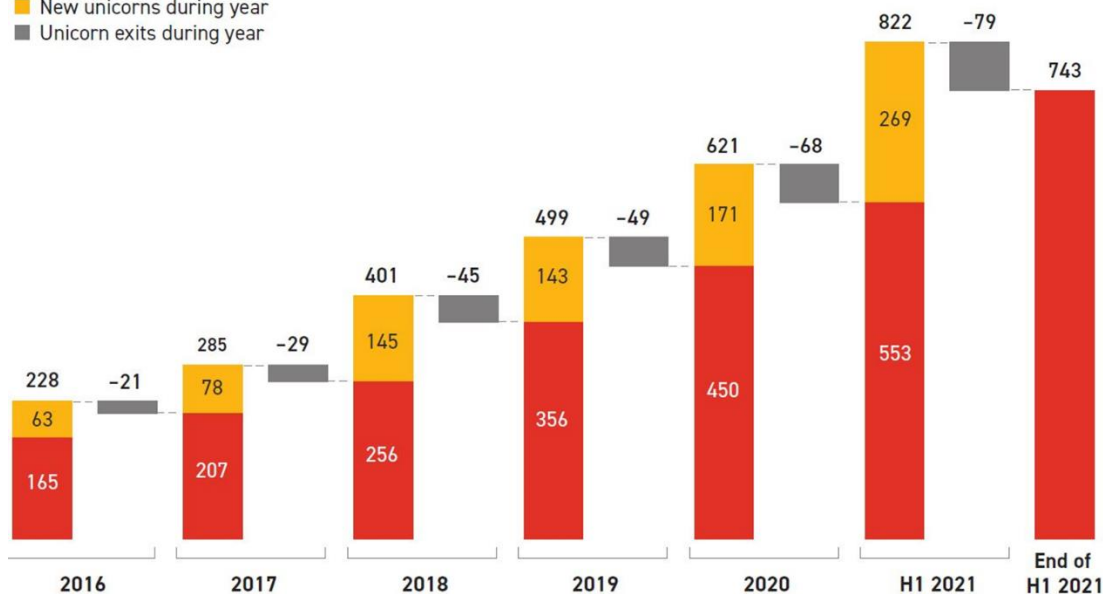
#### Global unicorn count reaches a new high of 959



PWC en Pitchbook stellen een gelijkaardige trend vast waarbij opvalt dat in 2020 en 2021 meer bedrijven de kaap van 1 miljard USD in waarde bereikten dan ooit voorheen. De laatste drie jaar ontstonden meer unicorns dan de 20 jaar daarvoor.

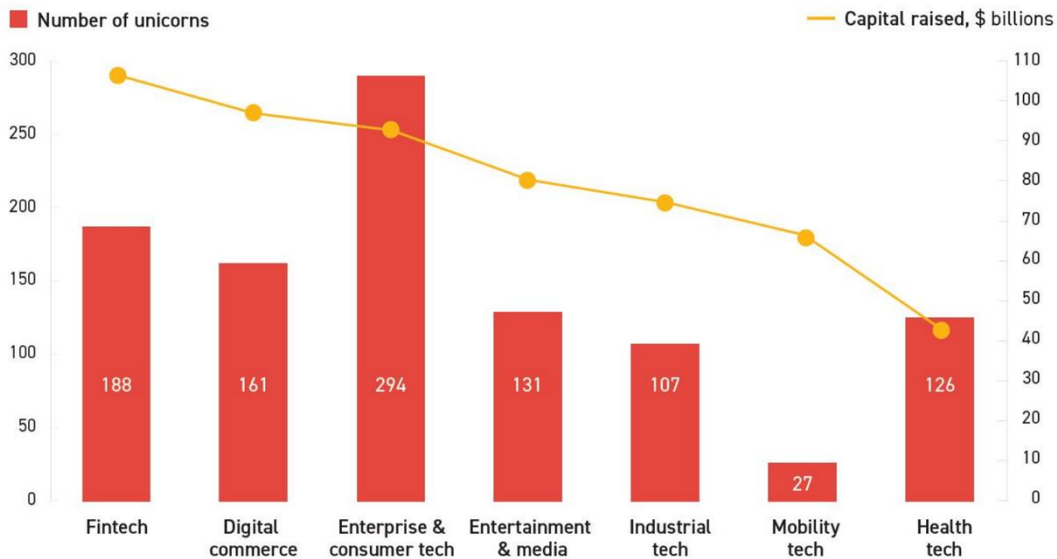
#### Number of unicorns

- Unicorns at start of year
- New unicorns during year
- Unicorn exits during year



Source: PwC analysis, PitchBook Data Inc.

Global unicorn activity by industry, Jan. 1, 2016–June 30, 2021

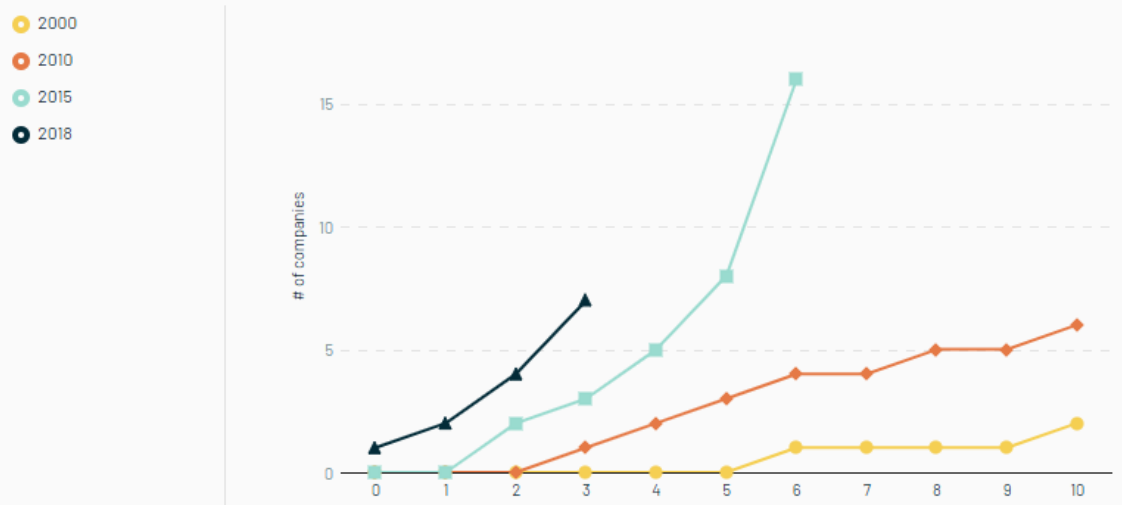


Source: PwC analysis, PitchBook Data Inc.

Als we dan even stilstaan bij de sectoren valt het op dat de trend van de laatste jaren uit de voorgaande punten (technologiegedreven bedrijven) ook hier de kroon spannen. Enterprise en consumer technologie levert het meeste unicorns in de periode 2016-2021, maar de bedrijven in de fintechsector slaagden er dan weer in om het meeste geld op te halen bij investeerders. Niet minder dan 100 miljard USD stroomde de voorbije jaren naar spelers in dit segment.

Opvallend is tevens dat bedrijven die uitgroeien tot unicorns er steeds minder lang over doen zoals onderstaande Dealroom.co data aantoont.

Cohorts of \$1B+ companies by founding year and by years of reaching \$1B+ milestone



Het feit dat bedrijven steeds sneller (kunnen) uitgroeien tot unicorns is geen toeval. De combinatie van grotere tickets en hogere waarderingen maken deze trend mogelijk. Er is echter een derde factor die de voorbije jaren aan belang gewonnen heeft, namelijk snelheid. Snelgroeende bedrijven domineren de ranking van de unicorns en grote tickets. Voor vele bedrijven is groei bijna een fetish geworden. Deze trend wordt ook blitzscaling genoemd.

Het fenomeen wordt vaak gelinkt aan Reid Hofman<sup>2</sup>, de mede-oprichter van Paypal, oprichter van LinkedIn, partner bij Greylock en professor aan Stanford en heeft de voorbije jaren vele ‘volgelingen’ gekregen.

Bij blitzscaling ligt de focus uitsluitend op groei: zo snel mogelijk een dominante marktpositie verwerven. Efficiëntie en winstgevendheid zijn ondergeschikt aan snelheid. Blitzscaling volgt geen vast stramien, maar bij alle bedrijven die de ‘methode’ toepassen is er een constante: er is massaal veel geld voor nodig. Het succes van enkele bekende blitzscalers zoals Google, Tencent, Airbnb en Facebook hebben vele ondernemers en investeerders warm gemaakt voor deze methode.

Deze methode wordt door de markt ook duidelijk geapprecieerd. Sinds enkele jaren is er zelfs een nieuwe waarderingmethodiek voor snelgroeende bedrijven: de Rule of 40. Bedrijven scoren goed indien de som van de omzetgroei en de EBITDA-marge boven 40 uitkomt<sup>3</sup>. Bedrijven die goed scoren bij de Rule of 40 worden beduidend hoger gewaardeerd dan bedrijven die laag scoren, zoals geïllustreerd op onderstaande grafiek. (zie ook bijlage 4 voor dezelfde grafiek in 2018, waarbij de stijging in multiples van 2018 naar 2019 duidelijk zichtbaar is).

---

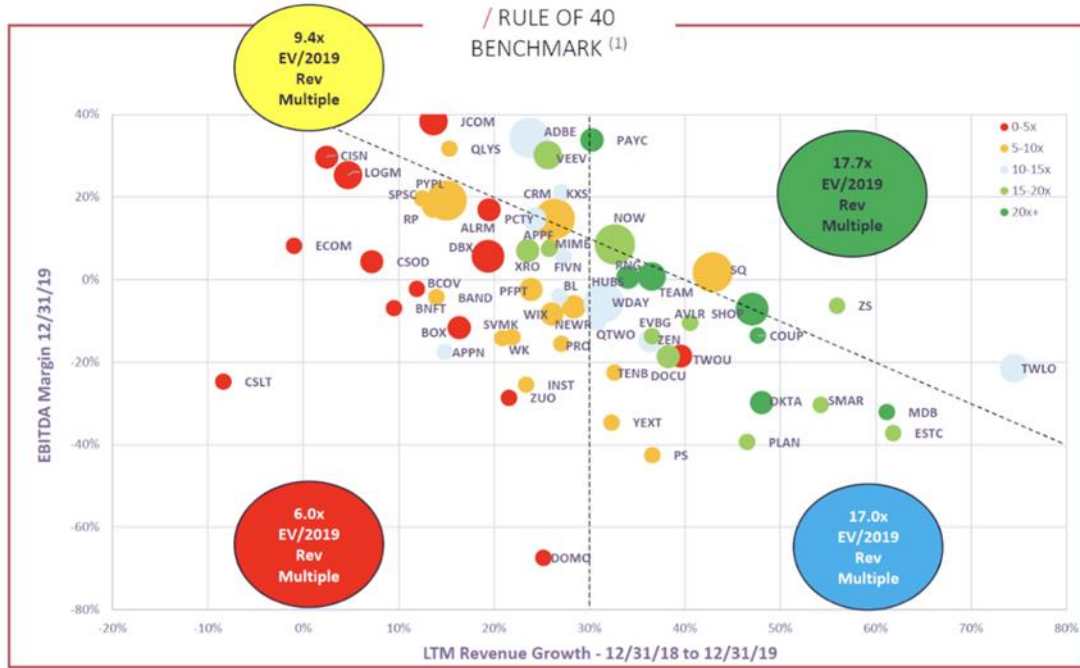
<sup>2</sup> Reid Hofman, Blitzscaling, the lightning-fast path to building massively valuable companies, 2018

<sup>3</sup> Een negatieve EBITDA-marge wordt in mindering gebracht van de omzetgroei.

## RULE OF 40 – SAAS COMPANIES AS OF 12/31/2019



Volition Capital reviewed the 2019 KeyBanc SaaS Survey and Capital IQ to identify relevant SaaS companies. The below chart represents where the respective companies benchmark within the Rule of 40. Bubble size corresponds to LTM Revenue as of 12/31/19, TEV as of 2/28/20.



### 4.4 En wat met België ?

Data van Dealroom.co suggereert dat 2021 ook voor België een recordjaar was. Afgaande op onderstaande grafiek zou er voor 1.5 miljard euro aan VC-geld naar Belgische bedrijven gestroomd zijn, tegenover 1.2 miljard euro in 2020.



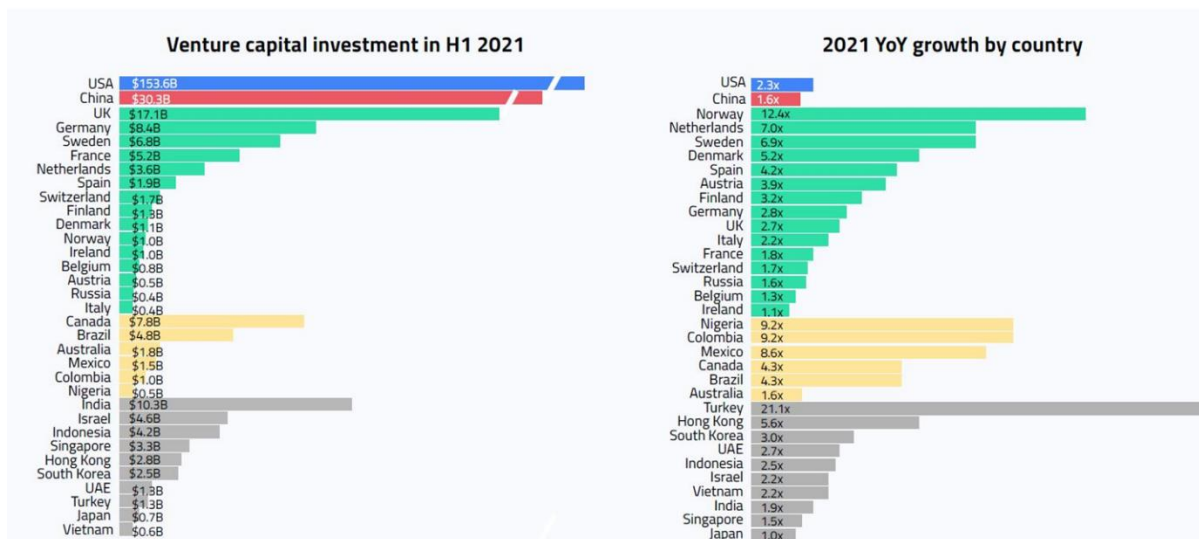
Wat onmiddellijk opvalt, is dat we ook in België eenzelfde stijging zien van grotere rondes als we in Europa zien. Het valt echter ook op dat de totale waarde van rondes tussen 0 en 1 miljoen euro en tussen 15 en 40 miljoen euro, onder druk lijken te staan. Indien we op onderstaande grafiek naar het aantal deals gaan kijken (ipv het volume), valt deze trend nog duidelijker op.



Het aantal kleinere rondes staat sterk onder druk. Dit is echter niet nieuw, want deze trend is eigenlijk al sinds 2017 aan de gang. Opvallend is wel dat ook het aantal grote rondes in België op één hand te tellen zijn. Hierin verschilt België duidelijk van de Europese tendens.

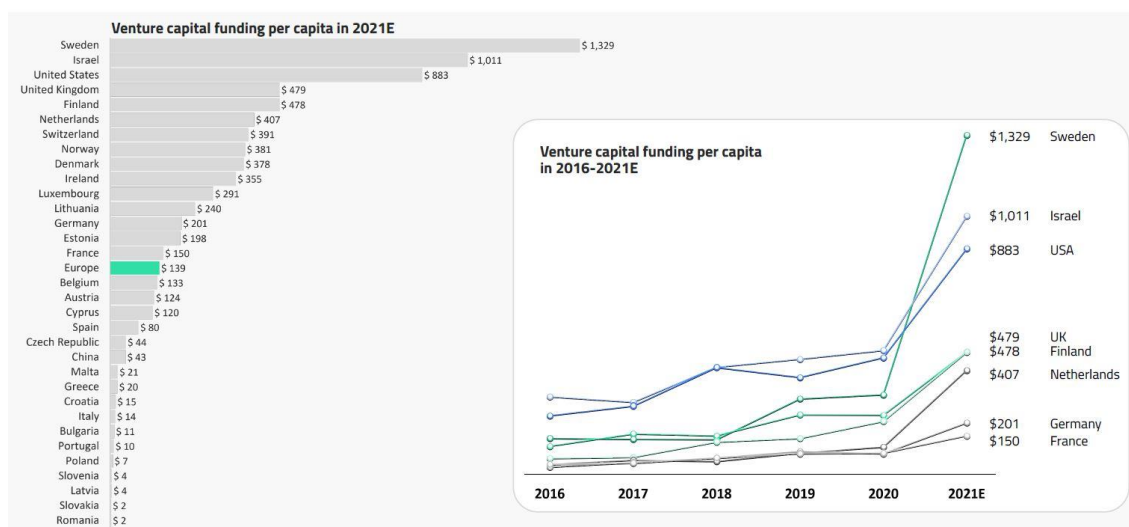
Op Europees vlak lijkt België zelfs bij de traagste groeiers van de klas te zitten. Terwijl Dealroom.co data suggereert dat de Europese markt (in total deal value) met een factor 2.9 is gegroeid. Hierbij bengelt België achteraan het Europese peleton met een groei van 30%.

### Northern Europe has been one of the world's fastest growing regions for VC investment.



Als we de cijfers per capita bekijken, scoort België in lijn met het Europees gemiddelde. Wel opvallend is de zeer sterke prestatie van de Scandinavische landen. In Zweden wordt 10 keer zoveel VC-geld per inwoner geïnvesteerd als in België. Van de ons omringende landen valt vooral Nederland op : 3 keer zo veel per inwoner als in België.

Deze trend is een potentieel risico voor ons innovatielandschap. Meer en meer zien wij een soort *follow the money*-trend opduiken. Jonge (voornamelijk tech-) ondernemers vestigen hun bedrijf daar waar het geld zit. Er ontstaan op die plaatsen ook nieuwe ecosystemen en hotspots met de nodige kennis en talenten. Ook in de Unicorn-ranking zien we deze landen dan ook boven België staan.



Data : Dealroom.co

#### 4.5 De rol PMV en enkele vaststellingen uit ons ecosysteem



Uit onderzoek van CB insight is gebleken dat PMV in de periode 2012-2017 de meest actieve VC in België was. Volgens recenter onderzoek (eind 2021) van Dealroom.co blijft PMV de dominante speler in het Belgische VC-ecosysteem. Kanttekening hierbij is de relatieve positie in de EMEA-zone (ranking tussen haakjes). De top-10 ranking is dan als volgt :

1. PMV (68)
2. Finance & Invest Brussels (125)
3. Hummingbird (253)
4. Sofina (278)
5. Capricorn (397)
6. SRIW (410)
7. Korys (464)
8. Astanor Ventures (536)
9. FPIM (566)
10. SmartFin (566)

Ondanks deze ranking hebben wij het gevoel dat – wat betreft onze reguliere business en onze impact op het Vlaamse ecosysteem – de klok in 2020 en 2021 toch trager vooruitging. Heel veel aandacht werd immers opgeslorpt door de Coronalening en de technische setup van het Welvaartsfonds.

Ook binnen bestaande dossiers hebben wij in sommige gevallen de rol moeten lossen. In een aantal exitprocessen hebben wij ons noodgedwongen aan de zijlijn geplaatst en zijn we van een mee-bepalende rol naar een volgersrol geëvolueerd.

Bij de start van 2022 zien we echter een kentering in deze trend. PMV's dealflow in jonge dossiers is nog nooit zo hoog geweest als nu. Deels komt dit zonder twijfel door de Coronalening die een goede voedingsbodem is voor toekomstige dealflow, maar ook uit de bestaande portefeuille en nieuwe dossiers komen meer en meer deals binnen.

Een opvallende vaststelling, die aansluit bij de tabellen over de VC-landenrankings, is dat Vlaamse bedrijven steeds minder met Vlaamse VC's willen werken. In bijna alle VC-dossiers die momenteel bij PMV op de tafel liggen voor een Series A ronde is de lead-investor een buitenlandse partij. In een aantal van deze dossiers wordt er zelfs duidelijk gemaakt om niet met private Vlaamse VC's te willen werken omwille van de beperkte slagkracht in latere rondes. PMV zit hier wel aan de tafel omwille van 'de Vlaamse invalshoek' die zij toch belangrijk vinden.

Deze uitspraken zijn eigenlijk op weinig gebaseerd en eerder een vertaling van het imago. Net zoals Vlaamse VC's die grotere fondsen ophalen vervellen tot een internationale VC waarvoor Vlaanderen te klein is, lijkt bij de ondernemingen een soort cultuur te ontstaan waarbij het meer indruk maakt als de lead investor een 'internationale VC' is, zelfs indien deze beduidend kleiner is dan onze lokale SmartFins en Fortino's.

Wij zien hier een rol weggelegd voor PMV. In het verleden hebben wij vaak de rol opgenomen van matchmaker in deals. We gingen dan op zoek naar het best mogelijke investeerdersconsortium voor de fase waarin het bedrijf zich bevindt. Door Corona hebben we deze rol niet gespeeld in de voorbije twee jaren. Deze moeten wij zo snel mogelijk terug oppikken. We merken in een aantal deals nu al dat dit lukt.

Het is bovendien belangrijk dat wij een uitgebalanceerd consortium kunnen samenstellen. Bij een te internationaal consortium valt onze hefboom om ook op bijvoorbeeld de keuze van koper van het bedrijf te wegen volledig weg. Dit zou op termijn ook een vershraling van het Vlaamse techlandschap kunnen betekenen.

## 5 FINANCIERING VAN INFRASTRUCTUUR

Infrastructuur is bijzonder belangrijk voor de competitiviteit van een land of regio. De beschikbaarheid van infrastructuur heeft immers een positief effect op de economische bedrijvigheid en op het productiepotentieel van een economie. Ook op korte termijn hebben investeringen in infrastructuur een multiplicatoreffect op de economie en de tewerkstelling, zoals door tal van studies wordt onderkend. Zo bevestigde een studie van het planbureau in 2017 eerder al dat het effect van investeringen in infrastructuur op het BBP groter is dan voor andere types van investeringen<sup>4</sup>. Verder geeft ook het Eurofound rapport<sup>5</sup> uit 2019 aan dat infrastructuurinvesteringen die bijdragen tot het respecteren van het Klimaatakkoord (Parijs, 2015) in België tegen 2030 zouden leiden tot een extra groei van het BBP met zo'n 2,2 % en extra tewerkstelling van bijna 1 % zouden creëren (voor de EU is dat respectievelijk +1,1 % en +0,5 %).

### 5.1 Het Europees beleid

Klimaatverandering en milieu-aantasting zetten de toekomst van Europa en de wereld op het spel. Het antwoord van Europa hierop is de Europese Green Deal, die de EU omvormt tot een moderne, grondstoffenefficiënte en concurrerende economie.

Met deze Green Deal moet Europa in 2030 de CO<sub>2</sub>-uitstoot met 55 procent terugbrengen ten opzichte van 1990 en in 2050 zou Europa het eerste klimaatneutrale continent moeten worden.

Om de EU voor 2050 klimaatneutraal te maken, is er een routekaart uitgestippeld met een hele reeks aan maatregelen. Om de doelstellingen te halen, zijn grote investeringen nodig. Jaarlijks zal er naar schatting 260 miljard euro extra geïnvesteerd moeten worden.

### 5.2 Fit for 55

Op 14 juli 2021 heeft de Europese Commissie een groot pakket aan maatregelen gepresenteerd om de CO<sub>2</sub>-uitstoot met 55 procent terug te brengen in 2030, en uiteindelijk klimaatneutraal te worden in 2050. Enkele van de belangrijkste maatregelen uit de 'Fit for 55' houden ook aanzienlijke investeringen in infrastructuur in, waaronder :

- het optrekken van de bindende doelstelling dat in 2030 40 procent van de energie mix hernieuwbaar moet zijn;
- verduurzaming van de mobiliteit en het investeren in infrastructuur voor alternatieve brandstoffen waaronder vier miljoen laadpunten voor elektrische auto's door heel Europa;
- bijstelling van de doelstellingen op vlak van energie-efficiëntie met een bijkomende reductie van 9 % energieverbruik tegen 2030 t.o.v. het in 2020 vastgestelde referentiescenario.

---

<sup>4</sup> Federal Planning Bureau: Public Investment in Belgium - Current State and Economic Impact - January 2017.

<sup>5</sup> Eurofound (2019), Energy scenario: Employment implications of the Paris Climate Agreement, Publications Office of the European Union, Luxembourg. – Eurofound is een agentschap van de Europese Unie.

### 5.3 REPowerEU

Op 8 maart 2022 heeft de Commissie nieuwe maatregelen gepresenteerd in het plan RePowerEU die de groene transitie moeten versnellen en de afhankelijkheid van de Europese lidstaten van Russisch gas moeten verminderen met o.a. :

- investeringen in de infrastructuur en opslagcapaciteiten van waterstof;
- een verdubbeling van de productie van biomethaan door het gebruik van duurzame biomassa bronnen zoals landbouwafval;
- een versnelde uitrol van zonne-energie en 10 miljoen warmtepompen.

### 5.4 Europese groene taxonomie

In april 2021 presenteerde de Europese Commissie nieuwe regels die de standaard bepalen voor wat groene investeringen zijn. De Europese groene taxonomie, zoals het rangschikkingssysteem noemt, moet de norm worden voor duurzame investeringen en bepaalt welke soorten energiegebruik bijdragen aan het behalen van de klimaatdoelen zoals vastgelegd in de Green Deal.

### 5.5 Situatie in België

Naar aanleiding van de opmaak van het nationaal plan voor herstel en veerkracht werd onder andere vastgesteld dat :

- goed gerichte investeringen in groene en digitale infrastructuur zullen bijdragen tot een duurzamere en inclusievere groei ;
- België achteroploopt op het gebied van elektrische mobiliteit en het plan wil dan ook bijdragen tot de transformatie van de vervoersector die 35% van de niet-ETS-broeikasgasemissies in België genereert;
- er verdere inspanningen nodig zijn om ervoor te zorgen dat België op weg is naar het bereiken van de doelstellingen van klimaatneutraliteit;
- België niet op koers ligt om zijn doelstellingen op het gebied van hernieuwbare energie te halen;
- België achteroploopt op het vlak van de uitrol van glasvezel en 5G.

### 5.6 Focusdomeinen van PMV

PMV speelt een actieve rol bij het structureren en financieren van nieuwe infrastructuurprojecten in Vlaanderen in samenwerking met initiatiefnemers, aannemers, private financiers en specifieke dienstverleners. Dergelijke infrastructuur kan variëren: transport infrastructuur, energie, logistiek, telecommunicatie, sociale infrastructuur, maatschappelijk vastgoed...

In 2019 heeft PMV met ondersteuning van Roland Berger een analyse gemaakt van de infrastructuurmarkt in Vlaanderen en Europa en heeft ze op basis van die analyse de verschillende focusdomeinen bepaald waar ze als Vlaamse investeringsmaatschappij het meeste impact kan hebben. De resultaten van de oefening sluiten eigenlijk zeer goed aan bij de hierboven vermelde vaststellingen nationaal plan voor herstel en veerkracht en bij de prioriteiten vooropgesteld in de Europese Green deal en RepowerEU.

PMV zal daarbij focussen op :

- De energietransitie, waar naast het segment van hernieuwbare energieproductie (vooral wind en zon) ook zal worden ingezet op energieopslag, elektrische mobiliteit en energie-efficiëntie, alsook op een aantal meer innovatieve segmenten zoals waterstof en de opvang, opslag en het gebruik van CO2 en de omslag naar de waterstofeconomie;
- Transport met focus op PPP's, havens en waterwegen;
- Milieu met focus op industriële waterzuivering en circulaire economie;
- Data en communicatie met focus op de uitrol van glasvezel, 5G en de realisatie van energie-efficiënte datacenters.

Sinds 2011 speelt PMV ook een actieve rol als investeerder met de infrastructuurfondsen PMF en EPICo. Via die fondsen geeft PMV institutionele investeerders toegang tot infrastructuurprojecten die qua risico- en rendementsprofiel passen binnen hun beleggingsbeleid. Die institutionele investeerders vinden het ook belangrijk om lokaal maatschappelijk verantwoord te investeren en staan daardoor ook open voor kleinere initiatieven die door grote internationale spelers niet worden opgepikt. Op die manier wordt ook de beschikbaarheid van kapitaal voor kleinschaliger projecten op Vlaams niveau aanzienlijk vergroot. In de toekomst zal PMV investeringen via door haar beheerde fondsen met institutioneel kapitaal in het infrastructuur-segment verderzetten. Daartoe wordt in 2022 het 3<sup>de</sup> fonds EPICo II in de stijgers gezet.

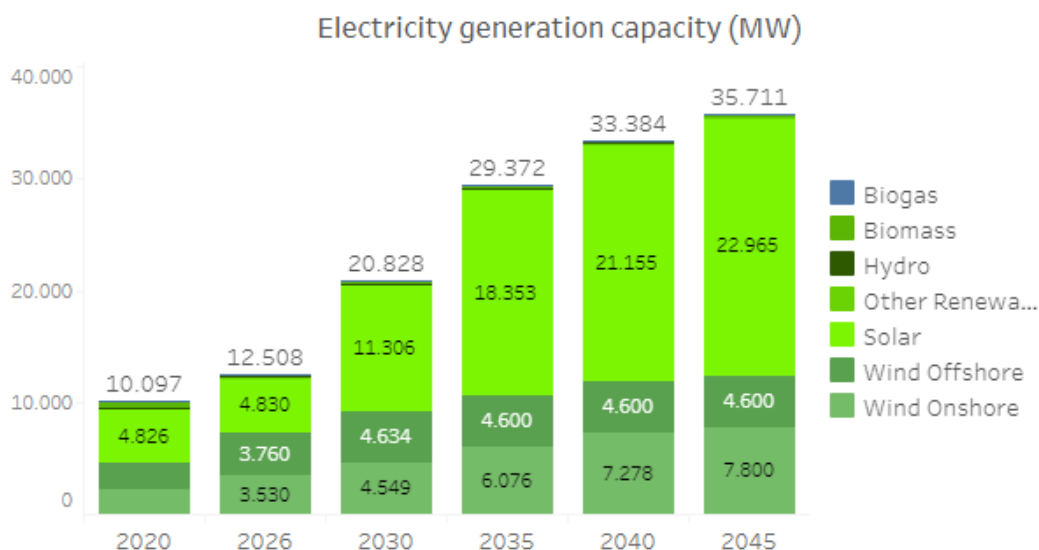
Institutionele investeerders zijn echter vaak risico-avers en zullen enkel investeren in projecten op basis van bewezen technologie en met een zeer grote zekerheid over de toekomstige kasstromen. Bovendien zijn ze onderworpen aan omvangrijke regelgeving (zoals Solvency II) die maakt dat bepaalde types van infrastructuurinvesteringen toch nog een (te) grote impact hebben op hun kapitaalbeslag. PMV zal dan ook voor projecten die meer risico inhouden op technologievlak, kasstromen of projectpartijen, van de eigen balans blijven investeren. Dat zal enkel het geval zijn wanneer de vertegenwoordigers van de aandeelhouders in de fondsen op dat moment terughoudend zijn.

Omdat PMV zelf ca. 10 % tot 25 % co-investeert met deze fondsen, wordt alleen al in deze fondsen een multiplicator van 4 tot 10 gerealiseerd. Het gemiddelde aandeel van het fonds in de risicodragende financiering van de projecten bedraagt ca. 50 % zodat op dat deel nog eens een multiplicator van 2 wordt gehaald. Wanneer we dan nog eens rekening houden met het feit dat in infrastructuur gemiddeld ca. 85 % bancair gefinancierd wordt, dan is het totale hefboomeffect op de eigen investering van tussen de 50 tot 100 keer de PMV-inleg gerealiseerd.

De kosten van investeringen in hernieuwbare energieproductie dalen gestaag door technologische evoluties en schaalvergrotingen, waardoor de ondersteuning voor de meest courante technologieën sterk gereduceerd kan worden. Daardoor neemt de totale investeringskost per MW productiecapaciteit af, maar samen met de daling van de ondersteuning neemt het marktrisico voor nieuwe productiecapaciteit wel toe (vermits minder garanties door subsidie- of steunmaatregelen) en komen de rendementen voor investeerders onder druk te staan. Recent is de dalende trend van investeringskosten evenwel omgeslagen en zijn de investeringskosten terug in stijgende lijn. De voornaamste oorzaken hiervan zijn de gestegen grondstofprijzen (vooral voor staal bij de productie van windturbines) en

problemen in de logistieke ketens (o.a. omwille van de oorlog in Oekraïne). Prijsstijgingen van 20 à 25 % op de capex van windturbines zijn momenteel niet uitzonderlijk, wat de rendementen voor investeerders verder onder druk zet<sup>6</sup>.

Op basis van de september 2020 update van het rapport van EnergyVille uit 2017 over de energietransitie in België, kan men concluderen dat er, op basis van het scenario waarbij er 2 kerncentrales 10 jaar langer openblijven en de hernieuwbaar elektriciteitsproductie naar 50 %<sup>7</sup> gaat tegen 2030, er jaarlijks 800 mln. euro geïnvesteerd dient te worden in bijkomende hernieuwbare productiecapaciteit. Als we daarenboven ook nog rekening houden met de kernuitstap van de 5 oudste kerncentrales, zal er de komende jaren bijkomend 1,5 miljard euro geïnvesteerd moeten worden in de noodzakelijke bouw van nieuwe gascentrales met een totaal vermogen van 2,7 GW. Het kanaliseren van institutioneel kapitaal naar dat type van projecten blijft daarom een belangrijke prioriteit.



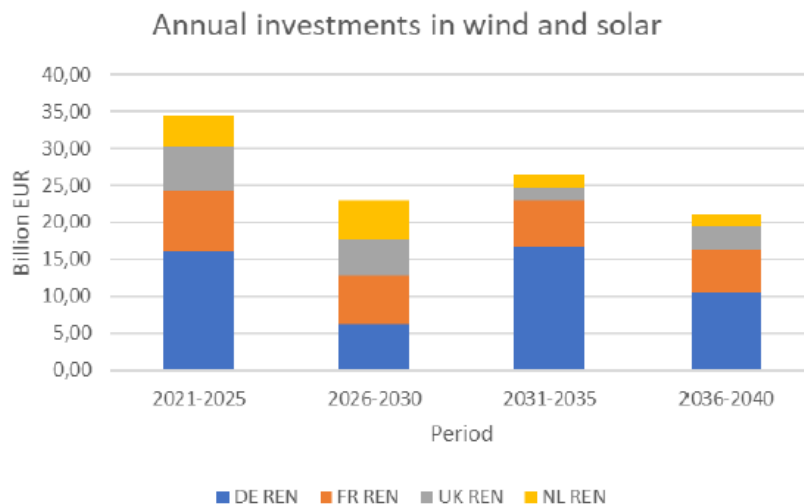
Belgian Long Term Electricity System scenario's – Energyville : <https://www.energyville.be/belgian-long-term-electricity-system-scenarios>

Maar België is geen eiland. Ons elektriciteitsnetwerk is geconnecteerd met onze buurlanden en de beschikbaarheid van stroom in de ons omringende landen heeft ook impact op onze lokale bevoorradingszekerheid. Als we dan kijken naar de noodzakelijk investeringen in hernieuwbare productiecapaciteit in onze buurlanden (DE, UK, FR, NL), bedraagt het jaarlijkse investeringsbedrag tot

<sup>6</sup> Zie ook artikel in De Standaard op maandag 7 maart 2022: Windindustrie verkeert in 'perfecte storm': [https://www.standaard.be/cnt/dmf20220306\\_98033086](https://www.standaard.be/cnt/dmf20220306_98033086)

<sup>7</sup> Deze assumptie is hoger dan wat België als ambitie aan Europa heeft voorgelegd. We gaan er echter niet vanuit dat de geraamde investeringen onderschattingen zijn gegeven dat in het kader van "fit for 55" nog aanzienlijk hogere ambities worden vooropgesteld.

boven de 30 miljard euro in de volgende 3 jaar, om daarna tussen de 20 en 25 miljard euro per jaar te schommelen tot 2040.



Ten slotte merken we op dat de recente REPowerEU strategie de ambities nog verder aanscherpt om de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen (en dan vooral van Russisch gas) versneld af te bouwen. Zo is het de bedoeling om tegen 2030 bijkomend 80 GW aan hernieuwbare energie te voorzien, specifiek voor de uitrol van de productie van Groene Waterstof. Dit komt bovenop de Europese ambitie om bijkomend 280 GW zon en 260 GW wind bij te bouwen tegen 2030 als onderdeel zijn van 'fit for 55'.

Waterstof zal in die zin een cruciale rol spelen in de transitie van de Europese economie met het oog op de doelstelling om klimaatneutraal te zijn tegen 2050. PMV is in dat kader reeds betrokken bij drie projecten waarbij de productie van groene waterstof een essentiële schakel is. Aangezien bij de productie van waterstof op basis van elektrolyse meer dan 50 % van operationele kost gelinkt is aan de elektriciteitsprijs, is er nood aan veel en goedkope baseload elektriciteit op lange termijn. Een hogere ambitie op gebied van hernieuwbare energie kan hier alleen maar mee helpen. Daarnaast zijn er uiteraard nog enkele andere drempels, waaronder de grote up-front investeringen waarbij ook hier de stijgende grondstofprijzen een significante impact hebben op capex van de projecten. Hierdoor is het op dit moment niet mogelijk om zonder (Europese) subsidies een haalbare business case te maken.

Wat betreft digitale connectiviteit scoort België nog altijd zeer goed, o.a. dankzij het coaxnetwerk van Telenet en het DSL-netwerk van Proximus. In 2019 had België nog steeds een plaats in de top-tien van de Digital Economy and Society Index (DESI) van de EC. En hoewel het netwerk nog steeds voldoet voor de meeste noden van vandaag, liggen we toch ver achterop voor wat betreft de uitrol van FTTH (glasvezel tot in de woningen) en ook door de vertraging bij de toewijzing van de 5G-licenties dreigen we onze gunstige positie te verliezen. Met name op vlak van bedrijfstoepassingen dreigt België een achterstand op te lopen bij andere landen. Daarvoor zou onder meer op nieuw te ontwikkelen

bedrijfsterreinen kunnen onderzocht worden welke digitale infrastructuur zou aangelegd kunnen worden om in de toekomst in te spelen op de 5G-ontwikkelingen. Ook op het vlak van de beschikbaarheid van grote energie-efficiënte en beveiligde datacenters zitten we minder ver dan de ons omringende landen. De steeds sneller toenemende trafiek op het internet, het gebruik men steeds meer digitale diensten naar aanleiding van de Covid-pandemie heeft de vraag naar dergelijke datacenters fenomenaal doen toenemen. Daarbij groeit vooral de vraag naar datacenters buiten de klassieke FLAP-regio en dichterbij de eindgebruikers. Daarom willen we vanuit PMV ook bijzondere aandacht hebben voor dit segment.

Ten slotte merken we nog op dat heel wat infrastructuur zit ingebed in een aantal grote infrastructuurbedrijven: nutsbedrijven en netbeheerders, maar bedrijven die strategische activa beheren zoals haventerminals, luchthavens en telecommunicatienetwerken. Het aantrekken van privaat kapitaal om de ontwikkeling van die infrastructuur te versterken is zeker legitiem en vaak zelfs aangewezen. Hoe echter met die ontwikkeling wordt omgegaan en of daarbij gefocust wordt op de lange termijn dan wel op winst op korte termijn, hangt sterk af van de visie van de controlerende aandeelhouders. Bovendien blijkt dat de schaal van heel wat kern-infrastructuur te groot is voor Belgische private of institutionele investeerders om een stabiel Belgisch aandeelhouderschap te verzekeren zonder een aanzienlijk overheidsbelang. Vanuit PMV willen we daarbij een brugfunctie vervullen door het strategisch belang voor Vlaanderen en het economisch belang voor private investeerders te verzoenen in een stabiel aandeelhouderschap op lange termijn.

## 6 VASTGOED

### 6.1 Financieren van projecten voor gebiedsontwikkeling en herbestemming van onderbenutte sites en maatschappelijk vastgoed

In Vlaanderen liggen vele onderbenutte of te optimaliseren terreinen en gebouwen, al dan niet verontreinigd. Niet zelden liggen dergelijke sites in of nabij het centrum van steden en gemeenten en vormen ze een ware kankerplek.

Deze potentiële gebiedsontwikkelingen variëren van **stadsontwikkeling** tot de **duurzame ontwikkeling van bedrijventerreinen en uitbreidingsgebieden**. Vaak gaat het om complexe uitdagingen en belangen over de bestuurlijke, sectorale en geografische grenzen heen. Die uitdagingen vragen een doortastende aanpak en vereisen ook een delicaat evenwicht tussen publieke en private middelen.

De redenen om dergelijke locaties te kunnen omvormen tot nieuwe projecten zijn veelvuldig:

- steden en gemeenten kampen vaak met een gebrek aan ruimte en hierdoor met een tekort aan kwalitatieve en betaalbare woningen. Mits doordachte herontwikkelingen kunnen tal van behoeften voor inwoners ingevuld worden, zoals extra (betaalbare) woningen, scholen, kinderdagverblijven, woonzorgcentra,... In de meeste grote steden wordt de komende jaren

een toename van nieuwe inwoners verwacht die eveneens aangepaste huisvesting behoeven;

- verloederde buurten creëren vaak een gevoel van onveiligheid. Een doordachte herontwikkeling en verhoging van de omgevingskwaliteit kan een buurt doen heropleven, al dan niet door de aanleg van openbare ruimten en groenvoorzieningen. Hierdoor zullen nieuwe bewoners aangetrokken worden. Een aantrekkelijke stad zal daarenboven een groter toeristisch potentieel hebben;
- infrastructuurprojecten kunnen een impuls geven aan een gebied door een betere bereikbaarheid en mobiliteit en een esthetische opwaardering;
- nieuwe projecten creëren tewerkstelling, zowel direct voor de betrokken bouwpartners als indirect door economische activiteiten die zich ontwikkelen in de buurt van nieuwe projecten. Nieuwe stadsprojecten zijn m.a.w. de vitamines voor de Vlaamse economie.

De vaak precaire financiële toestand van lokale besturen maar ook het gebrek aan kennis en ervaring met vaak omvangrijke, 'once in a lifetime'-projecten van een aantal steden en gemeenten, geeft aanleiding tot een stijging van het aantal vragen naar participatie door en/of het begeleiden vanuit de Vlaamse overheid in dit soort van investeringen.

De actieve betrokkenheid van PMV is een vereiste, enerzijds om mogelijk ontbrekende expertise bij de stakeholders te compenseren, anderzijds om de risico's op haar investering te kunnen opvolgen en managen. Daarenboven is er een duidelijke wisselwerking tussen gebiedsontwikkelingen en de realisatie van maatschappelijk vastgoed. Waar het eerste aanbodgedreven is (welke functies voorzien we in het gebied?) is het laatste vraaggedreven (waar kunnen we de maatschappelijke functies voorzien?) - gebiedsontwikkeling kan bovendien gezien worden als een beschikbare grondenbank voor de realisatie van maatschappelijk vastgoed. Omgekeerd kan de gebiedsontwikkeling sneller op gang komen door een eerste bouwwerk in een vroeg stadium als "trekker", zoals de incubator voor duurzame chemie in het BlueGate-gebied of het VIB-hoofdkantoor in Tech Lane Gent.

Een interessant fenomeen is de toename van private vastgoedinvesteringsfondsen, die vaak een focus hebben op de (meest risicovolle) ontwikkelingsfase. Door een efficiënte projectaanpak te koppelen aan risicobewustzijn slagen vastgoedontwikkelaars erin om relatief hoge rendementen te realiseren. Gevestigde ontwikkelaars richten seriële investeringsfondsen op om hun nieuwe pipeline te realiseren en kunnen met het aangetrokken aandelenkapitaal meer projecten op korte termijn realiseren.

Afhankelijk van de sterkte en naamsbekendheid van de organisatie, en de reeds bewezen track record, zijn de aandeelhouders in hoofdzaak eerst particulier kapitaal (vooral family offices) met tickets tot 5 miljoen euro, en daarna institutioneel kapitaal (ordegrootte 5-30 miljoen euro per ticket).

Thema's variëren van fondsen gericht op de brede herontwikkeling van gebiedsontwikkelingen en brownfields tot meer gefocust op retail en sociaal en betaalbaar wonen.

PMV investeert per 31 december in 2021 in volgende vastgoedfondsen:

- in 2019 plaatste Re-Vive zijn vierde investeringsfonds (Good Life Development Fund II) voor stedelijke gebiedsontwikkelingen in binnen- en buitenland. Per begin 2022 werd ruim 100 miljoen euro gecommiteerd door Belgische investeerders (waarvan 20 miljoen euro door PMV) en momenteel loopt een Europese kapitaalronde om te groeien naar 150 tot 200 miljoen euro. Dit zal meer zijn dan de eerste 3 fondsen tezamen;
- eind 2018 werd Hexagon Invest opgericht, een investeringsfonds met een kapitaal van 12 miljoen euro gericht op de realisatie van KMO-units. PMV investeerde 2,5 miljoen euro;
- eind 2020 werd Hexagon Invest II opgericht, een investeringsfonds met een kapitaal van 23,7 miljoen euro gericht op de realisatie van KMO-units. PMV committeerde in 2021 2,5 miljoen euro.

- *Rol van PMV*

Op datum van 31 december 2021 werden 45,5 miljoen euro aan investeringsmiddelen toegezegd binnen het focusdomein “Gebiedsontwikkelingen” en 29,6 miljoen euro binnen het domein “Maatschappelijk Vastgoed”. Deze investeringen hebben geleid tot een mooie hefboomwerking, in concreto tot de totale inzet van 692 miljoen euro, waarvan 432,4 miljoen euro aan bancaire financiering en 214 miljoen euro aan inzet van (privaat) risicokapitaal voor wat betreft de “Gebiedsontwikkelingen” (hefboomeffect ca.  $\times 15,2$ ). Ten behoeve van het thema “Maatschappelijk Vastgoed” werd een totaal ten belope van 215,8 miljoen euro gemobiliseerd, waarvan 111,7 miljoen euro bancaire financiering en 110,5 miljoen euro aan (privaat) risicokapitaal van partners (hefboomeffect ca.  $\times 8,5$ ).

Omdat investeringen in gebiedsontwikkelingen doorgaans een complex en langlopend proces vergen, zijn banken ook op vandaag nog slechts in beperkte mate bereid om financieringen te verstrekken. Ook daalt het rendement op het kapitaal, indien dit in een vroege fase dient geïnvesteerd te worden, waardoor private investeerders vaak afhaken. PMV kan aan deze financieringsbehoeften tegemoetkomen.

Een groot deel van de gebiedsontwikkelingen heeft betrekking op kwalitatieve bedrijfsterreinen. Op die manier wordt direct een aanbod gecreëerd dat Vlaamse bedrijven kansen geeft om in Vlaanderen te groeien maar ook dat buitenlandse bedrijven de mogelijkheid biedt zich in Vlaanderen te vestigen. Deze vruchtbare wisselwerking tussen de activiteiten voor gebiedsontwikkelingen en risicokapitaal wordt, naarmate meer van onze gebiedsontwikkelingen gevorderd zijn, steeds meer als een troef ervaren.

Een groot aantal gebiedsontwikkelingen zijn ook brownfieldontwikkelingen waarbij onderbenutte (vaak vervuilde) sites een nieuwe bestemming krijgen. Op deze manier wordt bij uitstek bijgedragen tot een duurzaam ruimtegebruik. Ook de focus op bepaalde criteria zoals

energieneutraliteit bij de ontwikkeling van een bedrijventerrein draagt bij tot de verduurzaming van onze economie.

Daarenboven is er een duidelijke wisselwerking tussen gebiedsontwikkelingen en de realisatie van maatschappelijk vastgoed. Door bij de herontwikkeling de nodige aandacht te besteden aan de invulling van maatschappelijke functies zoals betaalbaar wonen, onderwijs, woonzorgcentra, R&D-infrastructuur, edm... worden vanuit deze gebiedsontwikkelingen kansen gecreëerd om versneld in te spelen op bepaalde tekorten.

## **6.2 Financieringsoplossingen voor het veiligstellen van het onroerend erfgoed in Vlaanderen.**

PMV zet via haar investeringen in op het veiligstellen van het onroerend erfgoed in Vlaanderen door de economische levensvatbaarheid ervan te bewerkstelligen en financieel te realiseren.

Verspreid over Vlaanderen situeren zich tal van erfgoedsites en waardevolle gebouwen die een belangrijke historische, maatschappelijke en vaak ook culturele waarde vertegenwoordigen. De herontwikkeling van dergelijke sites, gelegen in het stads- of dorpsweefsel, heeft de potentie om de omgevingskwaliteit van een buurt te verhogen, gaande van een verhoogde aantrekkingskracht op nieuwe activiteiten of inwoners tot bijkomend toeristisch potentieel. Zij creëren bovendien zowel direct als indirect tijdens de realisatie als exploitatiefase tewerkstellings-opportunities.

Bij benutting en gebruik van dergelijke sites stoot men maar al te vaak op een traject waarbij enerzijds een hedendaagse invulling voor de betreffende site dient te worden gezocht en anderzijds de noodzakelijke financieringsmiddelen dienen te worden verzameld. Die trajecten komen evenwel vaak maar moeizaam op gang en zijn ook verre van evident:

- het betreffen immers doorgaans langlopende ontwikkelingstrajecten die slechts beperkt bancaire financierbaar zijn. Door de aanzienlijke tijdshorizon daalt het rendement op het ingezette kapitaal, dat reeds in een vroege fase dient geïnvesteerd te worden, waardoor private investeerders en ontwikkelaars vaak afhaken. Daardoor vereisen erfgoedsites, in eigendom van de publieke sector, dan ook aanzienlijke publieke voorinvesteringen;
- naast de beperkingen inzake inzetbaar kapitaal voor dergelijke ontwikkelingstrajecten, ontbreekt het zowel bij de publieke sector als ook bij een aantal private eigenaars aan de nodige kennis en competenties om een dergelijk ontwikkelingstraject op touw te zetten en te voleindigen.

PMV biedt met de Vlaamse Erfgoedkuis (alternatieve) financiering en begeleiding ten aanzien van onroerend-erfgoedprojecten met het oog op een optimale economische herbestemming, beheer en exploitatie. De gecombineerde inzet van zowel financiële middelen als expertise werken als hefboom en optimaliseren de slaagkansen van dergelijke ontwikkelingstrajecten en verhogen aldus daardoor de efficiëntie van de ingezette publieke middelen, zowel investeringsmiddelen als subsidie.

De betrokkenheid van een publieke investeerder genereert hiernaast impact en gedeeltelijke sturing op de inhoudelijke uitwerking van de betreffende ontwikkeling en dus ook op een –steeds afhankelijk van de uiteindelijke invulling en functie - optimale publieksontsluiting en beleving, dit ter ondersteuning van een verhoging van het maatschappelijk draagvlak voor onroerend erfgoed in Vlaanderen.

De investeringen in onroerend erfgoed hebben in veel gevallen ook een cross-over effect op de realisatie van diverse vormen van maatschappelijk vastgoed. Waar de eerste aanbodgedreven is (welke functies kunnen we als invulling geven aan de site?) is de laatste vraaggedreven (wat is een goede locatie/sites, bv. voor het huisvesten van zorgvoorzieningen, onderwijsfaciliteiten, culturele infrastructuur, huisvesting van ambtenaren, ...) Concrete voorbeelden zijn het ombouwen van een voormalig kasteel tot een woonzorgcentrum met assistentiewoningen of een voormalige legerkazerne tot een hedendaagse huisvesting voor ambtenaren.

In functie van een verdere afbouw van de wachtlijsten met betrekking tot het bekomen van een erfgoedpremie, werd op 31 januari 2017 een samenwerkingsovereenkomst afgesloten tussen PMV/z-Leningen (toen 'Participatiefonds Vlaanderen') en het Vlaamse Gewest betreffende de operationalisering en het beheer van het nieuw product "erfgoedlening", bedoeld voor het ondersteunen van veeleer kleinschalige erfgoedprojecten (ondersteuning met achtergestelde lening tot maximaal 250.000 euro).

Dergelijke erfgoedlening kan uiteraard steeds gecombineerd worden met een investering vanuit de Vlaamse Erfgoedkuis om op die wijze maximaal de wachtlijsten voor een erfgoedpremie te ontlasten.

De erfgoedlening richt zich zowel op ondernemersprofielen als op particulieren (consumentenkrediet). Op 31 december 2021 werden reeds 225 aanvraagdossiers ontvangen ten belope van een totaal kredietbedrag van 26.372.683,78 euro en werden reeds 159 dossiers goedgekeurd ten belope van 18.535.935,83 euro aan kredieten.

- *Rol van PMV*

Per 31 december 2021 werd 20,6 miljoen euro aan investeringsmiddelen van de Vlaamse Erfgoedkuis toegezegd. Deze middelen hebben een aanzienlijke hefboomwerking. In concreto leidden deze tot de totale inzet van 140 miljoen euro, waarvan 93,6 miljoen euro aan bancaire financiering en 26,2 miljoen euro aan inzet van privaat risicokapitaal (hefboomeffect ca. x6,8).

Het aanbod van de Vlaamse Erfgoedkuis omvat naast financiering ook expertise met als doel projecten te structureren op een wijze dat ze financierbaar worden voor private investeerders of kredietverschaffers. Op die manier faciliteert de Vlaamse Erfgoedkuis ook private financiering voor zover mogelijk en haalbaar en weet ze haar eigen inbreng te beperken en het hefboomeffect te maximaliseren. Op vandaag ondersteunt PMV projecten waarbij op basis van een dienstenovereenkomst expertise ter beschikking wordt gesteld van het project.

Zeer lange doorlooptijden en grote onzekerheden bij aanvang van ontwikkelingstrajecten blijven dit marktsegment kenmerken met een moeilijke financierbaarheid in de ontwikkelings- en bouwfase tot gevolg. Sommige bancaire schuldverschaffers blijken soms bereid om toch iets vroeger in het traject bankschuld te verschaffen en tevens een iets hogere leverage te aanvaarden; dat blijft echter sterk casus-afhankelijk en kan zeker niet voor als een algemene trend gezien worden.

Een verdere reductie van de subsidiemogelijkheden werd intussen doorgevoerd waardoor er mogelijk meer gekeken wordt naar alternatieve financieringsinstrumenten.

Crowdfunding biedt hiernaast de mogelijkheid om voor erfgoedpanden met een lokale of bovenlokale uitstraling privaat kapitaal bij de burgers aan te trekken, dit gelet op het maar al te vaak beeldbepalend karakter en de historische geladenheid van dergelijk vastgoed. PMV verkent terzake op heden een aantal samenwerkingen.