

'N NUWE MANIER OM IN EIENDOM TE BELÊ

Stigter gesels met Nick Morgan oor Opportunity se eiendomsontwikkelings ter waarde van halfmiljard rand.

Nick Morgan en Wynand Haywood is die stigters van Opportunity, wat privaat beleggers die eerste keer die geleentheid gee om in residensiële ontwikkelingsprojekte in te koop. Hulle het 16 jaar gelede begin en het vandag al 11 grootskaalse ontwikkelings met 'n totaal van amper R500 miljoen gedoen – van Soho Estate tot Southwark Village. *Stigter* gesels met Nick Morgan oor die konsep van Opportunity, watter foute hulle gemaak het en waar hy dink entrepreneurs hul geld moet spandeer.



OPPORTUNITY
PRIVATE CAPITAL

Nick het skool gegaan in KwaZulu-Natal en sy graad aan die Universiteit van Kaapstad behaal. Hy het amper 'n dekade vir beleggingsbanke gewerk en was ook sewe jaar by HSBC. In sy middel-dertigs het hy Opportunity saam met sy vennoot, Wynand Haywood begin. Wynand was reeds besig om sy eie eiendomsprojekte te ontwikkel en hulle het die geleentheid raakgesien om vir beleggers direkte toegang tot eiendomsontwikkelingsprojekte te gee. “Ons was gewoonnd daaraan dat eiendomsprojekte maar gewoonlik deur institusionele befondsing befonds word en wou dit verander. Aan die begin het ons van banke en beleggers gebruik gemaak om die projekte te befonds, maar die laaste sewe jaar gebruik ons net beleggings van privaat beleggers om residensiële ontwikkelings te doen,” sê Nick.

Nick het 20 jaar terug 'n eiendom in Johannesburg gekoop en gerenoveer, en dit toe vir byna drie keer die bedrag verkoop as wat hy daarvoor betaal het. Daar was bietjie geluk ook betrokke, maar wat dit hom geleer het, is dat die waarde wat jy ontgin deur die waarde bepaal word wat jy kan toevoeg. Dít is wat Nick gemotiveer het om meer mense te wil toegang gee tot geleenthede waar waarde toegevoeg kan word.

DIE KONSEP

Opportunity gee beleggers geleentheid om R100 000 of meer vir tussen 12–24 maande in 'n residensiële ontwikkeling te belê vir 'n gemiddelde jaarlikse opbrengs van tussen 14% en 18%. Die persentasie opbrengs is afhanklik van die hoeveelheid wat belê word.

“Elke beleggingsgeleentheid het 'n waardeketting, byvoorbeeld Pick n Pay se stigters ontgin sekerlik die meeste waarde omdat hulle die maatskappy begin het. Die eerste beleggers kry die tweede meeste waarde en laastens mense wat Pick n Pay se aandele op die aandelebeurs koop. Eiendom is dieselfde: die grondeienaar wat die grond verkoop ontgin sekerlik die meeste waarde; daarna kom 'n ontwikkelaar wat ook 'n klomp waarde ontgin en laastens die persoon wat die eiendom koop en hom uitverhuur. Ons gee beleggers die geleentheid om hoër op in die waardeketting in te kom, by die ontwikkeling van 'n eiendom, in plaas van by die koop van die eiendom – dit is wat opbrengste van 14%–18% moontlik maak,” sê Nick.

Nick sê hulle mitigeer risiko's op verskeie maniere:

- projekte spesifiek in die Wes-Kaap te doen. “As dinge in die land versleg, gaan dit laaste in die Kaap gebeur. Al die beginsels vir goeie eiendomsbelegging is in 'n plek soos Kaapstad teenwoordig; daarom sal ons slegs projekte in Kaapstad en omliggende areas doen,” sê Nick.
- slegs projekte te doen in hoëaanvraaggebiede vir middelinkomstegroepe. Dit is die grootste groeiende mark in Suid-Afrika en sluit eenhede in tot sowat R1,5 miljoen.
- geen fondse vir 'n projek in te samel wat nie 100% gereed is om voort te gaan nie. Hulle samel nie fondse in as daar, byvoorbeeld, nog nie die korrekte regte verkry is of soneringsprobleme nie uitgestryk is nie.

LESSE GELEER

LES 1

HÊ BEHEER OOR JOU RISIKO'S

Opportunity bestaan ook uit sy eie interne konstruksiematskappy. “Ons het die fout al in die verlede gemaak om kernfunksies van die projek uit te kontrakteer. Ons het later besluit dat daar net sekere funksies is wat ons totaal en al moet oorsien,” sê Nick.

Nick voeg by dat hulle nie in enige derdeparty se ontwikkelingsprojekte belê nie, juis omdat hulle by die geleentheid betrokke wil wees en nie beleggers wil blootstel aan risiko's wat hulle nie self kan oorsien nie.

LES 2

MOENIE SNY OP BEMARKING NIE

“Ons het ook geleer om ons spandering op bemarking in moeilike tye te vergroot, en nie te sny nie. As jy nie by jou mark uitkom nie, gaan dit die besigheid negatief affekteer,” sê Nick.

LES 3

BELÊ IN JOU FINANSIËLE STELSEL

Gebruik 'n vaardige eksterne ouditeur of rekenmeester. Ons het vinnig die waarde geleer van kenners wat kan adviseer in terme van belasting en hoe om die besigheid te struktureer. “Ek besef klein besighede probeer dikwels hul eie finansies agtermekaar hou, maar dit is 'n plek waar jy moet geld spandeer,” sê Nick.

LES 4

STEL MOEILIK AAN

Vat tyd om aanstellings te doen en moenie die proses aframesel nie. “As ons mense aanstel, neem ons hul vaardighede in ag, maar in beginsel stel ons mense aan op grond van hul karakter. Mense moet in die breë raamwerk van die besigheid pas. Een persoon wat nie in die kultuur van die besigheid pas nie, kan chaos veroorsaak,” sê Nick.

WAT DIT VIR JOU BELEGGINGSPORTEFEULJE KAN BETEKEN

Indien jy eiendom deel van jou eiendomsportefeulje wil maak, is jou opsies drievoudig volgens Nick:

- Belê in eiendom deur middel van aandele in eiendomsmaatskappye te koop wat op die JEB gelys is.
- Koop self 'n eiendom en verhuur die eiendom.
- Om toegang te verkry tot die eiendomsmark, soos deur Opportunity, waar jy direk in 'n projek belê maar nie blootgestel word aan uitdagings en risiko's wat gepaard gaan daarmee om self 'n eiendom te besit nie.

Nick sê daar is talle uitdagings vir beleggers om self eiendom te besit, byvoorbeeld om die eiendom in stand te hou en om met huurders te werk. Daarom maak Opportunity se aanbieding sin vir mense – wat een, twee of drie eiendomme wou koop – om eerder net te belê in 'n projek met 'n hoë opbrengs as om risiko's te loop deur self die eiendom te besit.

“In 2008 se resessie het ons gesien hoe belangrik residensiële eiendom in 'n beleggingstrategie is,” noem Nick. Die globale resessie het veroorsaak dat mense ophou eiendom koop, maar mense het steeds eiendom gehuur en eienaars van residensiële eiendom was steeds veilig omdat mense steeds primêre eiendomme nodig gehad het.

Nick se advies vir entrepreneurs is om minimum 10% van hul inkomstes in langtermynbeleggings te plaas. Hy sê entrepreneurs moet ook steeds in hul eie besighede aanhou belê, en dat hy die res van die inkomste weer in die besigheid sou herbelê. “Dit is kardinaal dat jy genoeg in jou besigheid belê om die basiese beginsels en fondament reg te kan vestig. Jy moenie net geld in jou besigheid sit om te kan oorleef nie, maar om te groei. Gebruik jou wins om in stelsels, goeie mense en bemarking te belê.”

GRONDHERVORMING SONDER VERGOEDING EN EIENDOMSREG IN SUID-AFRIKA

Nick dink nie eiendomsreg is 'n langtermynrisiko in Suid-Afrika nie, alhoewel dit in die korttermyn uitdagings veroorsaak. Hy sê minder as 5% van die grondoppervlak in Suid-Afrika word gebruik vir residensiële eiendom en die meerderheid van grond is reeds in staatsbesit, so ontginning van residensiële eiendomme sonder vergoeding maak nie prakties sin nie. Die groter meerderheid van die eiendom in Suid-Afrika het ook 'n verband op, wat beteken dat miljarde rande se skuld dan afgeskryf moet word. Nick reken daar moet steeds baie gebeur vir só 'n beleid om verwerklik te word.