

Een tevreden klant aan het woord



Gwen Verfaillie (Sidem, Gullegem)

WAT	BEDRIJFSGEBOUW
WAAR	ROESELARE
GRONDOPP.	11.157 M ²
GEBOUW OPP.	6.300 M ²
TRANSACTIE	VERKOOP
EIGENAAR	SIDEM NV
KOPER	SCHRAMME NV



Vastgoedoperaties in goede banen leiden, kan je maar best overlaten aan professionele bemiddelaars.

Het waren drukke jaren voor Gwen Verfaillie en haar familiale bedrijf Sidem. Het oorspronkelijke bedrijfspand in Roeselare werd te klein en dus moest er uitgekeken worden naar een nieuwe en aangepaste vestiging. Beide operaties (verkoop van het oude pand en intrek in een greenfield) zijn nu goed en wel achter de rug. Tijd dus voor een terugblik.

Waarom verlieten jullie het oorspronkelijke gebouw in Roeselare en waarom mikten jullie zo nodig op een verhuis naar een nieuw pand? Uitbreiden had misschien ook gekund?

Gwen Verfaillie: Was het maar zo eenvoudig geweest. In 1986 hadden we in het Roeselaarse havengebied zelf een stuk grond gekocht en daar een magazijn op neergepoot. Het probleem werd echter met de jaren duidelijker. Het magazijn en de gebouwen waren te klein. Op de duur lag het hele gebouw als het ware volgestouwd met onze producten. Dan weet je dat er ook logistieke problemen om de hoek gluren. In feite was ons gebouw niet bestand tegen de groei. We hadden hooguit nog een klein stukje grond dat kon dienen voor uitbreiding. Maar het was ook duidelijk dat dit nooit een oplossing zou betekenen op de lange termijn. Sidem, dat een toeleverancier is van stuur en ophangingsonderdelen voor de auto- en de vrachtwagenindustrie, is immers een snelle groeier. Verhuizen drong zich zonder meer op.

Wat waren de troeven van het oude gebouw?

Gwen Verfaillie: De grootste troef was ongetwijfeld de ligging. Je zal niet zo meteen een gebouw vinden dat nabij een havengebied ligt én in de

buurt van een autostrade. Daarnaast hadden we qua oppervlakte sowieso ook wel iets te bieden. Het gebouw was ook in een goede staat en beschikte over vier laadkades. En niet te vergeten ook: in Roeselare is het aanbod aan bedrijventerreinen en bedrijfsgebouwen sowieso eerder beperkt.

U vond dus ook meteen een of meerdere kandidaat-kopers?

Gwen Verfaillie: Zolang wij nog actief waren in dat pand, was het niet evident om dat gebouw ook te verkopen. Het veranderde toen we begin 2011 onze intrek hadden genomen in het nieuwe gebouw in Gullegem. Vanaf dan konden kandidaat-kopers zich ook een duidelijk idee vormen van ons aanbod in Roeselare. Finaal heeft de firma Schramme ons

mee geven: het is sowieso best om je te laten bijstaan door professionele makelaars. De zoektocht naar een nieuw bedrijventerrein konden we nog zelf organiseren. Mijn vader zaliger heeft toen de regio een beetje geprospecteerd op zoek naar nieuwe grond die we finaal in Gullegem hebben aangekocht. Maar de verkoop van ons oude gebouw? Zonder Activo, zou dat een hele klus zijn geweest. We hebben de kennis niet en ook niet de tijd.

Waar situeert zich de toegevoegde waarde van Activo?

Gwen Verfaillie: Toen mijn vader zelf rond reed op verschillende industriezones, merkte hij vlug dat de naam Activo vrij vaak terug kwam. Bij het eerste contact was het meteen ook raak. We hadden er een goed gevoel bij. Hun expertise was vrij snel duidelijk. Met het nodige geduld hebben ze het dossier professioneel afgewerkt en ons heel wat last uit handen genomen.

Is het snel gegaan en kreeg u de prijs die u zelf in gedachten had?

Gwen Verfaillie: Ik denk dat de crisis een rol heeft gespeeld, zowel op de tijdsduur die nodig was als op de finale prijs. Maar je hoort ons niet klagen. Mochten we het opnieuw doen, precies eender, denk ik.

“Activo is gespecialiseerd in industrieel vastgoed, en dat biedt ontegensprekelijk een voordeel.”

6.300 vierkante meter groot gebouw gekocht. De koper bleek heel tevreden.

Waar moet u als verkoper van een pand zeker rekening mee houden?

Gwen Verfaillie: Ik denk dat zowel een verkoper als een koper moeten beseffen dat het nooit 100% ideaal is als het gaat om een bestaand bedrijfspand. Je moet met andere woorden wel enige realiteitszin aan de dag leggen. Een bestaand gebouw “op maat” kopen, bestaat volgens mij niet. Ik zie dat de nieuwe eigenaars ook hier en daar wat aanpassingswerken hebben doorgevoerd, en dat lijkt me logisch ook. Verder kan ik iedereen die een bedrijfspand in de etalage zet maar één goede raad

De tips van Gwen Verfaillie:

1. Maak een goed opsplitsingsplan.
2. Zet een pand niet te vroeg in de markt.
3. Doe beroep op een makelaar gespecialiseerd in industrieel vastgoed.