

Een tevreden klant aan het woord



Erik Leybaert (Immogam, Drongen) verkocht zijn bedrijfspand

Wat Magazijn + kantoor
Waar Drongen
Gebouw opp. 1.720m²
Transactie Verkoop
Verkoper Immogam
Koper Govi (Christeys nv)



Een goed onderhouden gebouw heeft alleen maar voordelen.

Gentenaar Erik Leybaert liet zijn groothandel in drukkerijmachines over aan Igepa en zocht vervolgens een koper voor zijn gebouwen. De oplossing kwam via de buurman en met hulp van Activo. "Er is meer dan alleen maar de ligging.

Bij de verkoop van uw bedrijf, had de overnemer kennelijk geen interesse in uw bedrijfspand. Waarom niet?

Erik Leybaert: De koper van mijn bedrijf had zelf voldoende ruimte en kon daar de activiteiten van ons bedrijf perfect integreren. Zo kwam ons vroeger bedrijfsgebouw dus leeg te staan.

Had u toen bij wijze van spreken tien oplossingen achter de hand voor het gebouw?

Erik Leybaert: In feite stelt er zich dan maar één vraag: gaan we het gebouw verhuren dan wel verkopen? In eerste instantie dacht ik: laten we de zaak maar verhuren, want dan heb je elke maand ook zekere opbrengsten. Ik heb toen Activo in het veld gestuurd met de bedoeling een huurder te vinden. De interesse vanuit de markt bleek echter minimaal, en dat zal zeker niet aan de ligging gelegen hebben want het pand had wat dat betreft niets dan troeven. Achteraf denk ik dat het gebouw misschien wel té multifunctioneel was. Het omvatte kantoren, opslagruimte, een toonzaal en een fabrieksruimte. Dus vielen we maar meteen terug op de tweede piste: verkopen.

Heeft u in het bedrijfspand ooit een investeringsvehikel gezien? Wie een gebouw –ook al is het een verlaten gebouw– herwaardeert middels innovatiewerken, maakt hoe dan ook toch kansen op de markt? Of niet?

Erik Leybaert: Het bedrijfspand was sowieso in een behoorlijke staat. We hebben altijd de kosten gedaan die nodig waren. Maar in dit

dossier wilde ik niet pakweg 200.000 euro investeren om het helemaal op niveau te brengen. In die zin zag ik het dus niet als een investeringsvehikel.

Hoe kwam u in contact met Activo en hoe verliep de samenwerking?

Erik Leybaert: Heel eenvoudig: de nieuwsbrieven die ik regelmatig mocht ontvangen, hadden me altijd geboeid. Zo kende ik alvast de naam. Wie op industriezones goed toekijkt, ziet ook regelmatig de gele spandoeken. Van bij het eerste contact had ik er een goed

"De professionele aanpak van Activo sprak me aan."

gevoel bij. Hun professionele aanpak sprak me meteen aan. Zeg maar dat het van bij de start klikte.

Wat was het moeilijkste aan de finale deal om te verkopen? Een prijsbepaling die de verkoper én de koper van een pand pleziert, is allicht wishfull thinking? Want de koper wil altijd minder en de verkoper altijd meer. Hoe bent u daar uit geraakt?

Erik Leybaert: In de praktijk is dat niet eens zo'n moeilijke bevalling gebleken. Ik heb Activo meteen gevraagd om een schatting te maken. Hun berekening van de prijs lag bijna helemaal in de lijn van wat ik zelf vooropgesteld had. Dat viel dus mee. Dat je bij de finale onderhandelingen met een kandidaat-koper ook wat water in de wijn moet doen, is niet meer dan normaal. Maar we hadden dankzij Activo op zijn minst een correcte richtingsprijs. De finale prijs week misschien tien procent af van de gewenste prijs. Ik denk dat dit een normaal gegeven is bij dergelijke deals. Het gebouw is uiteindelijk overgegaan in handen van mijn vroegere buurman met wie ik altijd

goede contacten had onderhouden.

Aan elk gebouw zijn al eens verborgen gebreken. Hoe transparant kan men daarover zijn tijdens onderhandelingen?

Erik Leybaert: Ik ben heel eerlijk als ik zeg dat dit gebouw geen verborgen gebreken had. Als je zelf eigenaar én gebruiker bent van een pand, zorg je er toch voor dat alles in goede staat is. Het dak bijvoorbeeld was recent nog vernieuwd geweest. Het enige euvel –maar dat is geen verborgen gebrek– was misschien dat het gebouw dateerde uit de vroeger jaren negentig. Dat wil zeggen dat het gebouw nog niet voorzien was van de energietechnieken die nu wél gelden. Maar dat weet je toch gewoon.

Een slotvraagje: het heet soms dat de ligging van een pand hét allerbelangrijkste element in vastgoeddeals.

Akkoord of niet akkoord?

Erik Leybaert: De ligging zal ongetwijfeld wel belangrijk zijn. Maar in mijn geval was dat niet meteen doorslaggevend. Want je kan moeilijk zeggen dat de industriezone van Drongen gemakkelijk bereikbaar is met het openbaar vervoer. Het is wel waar dat je het bedrijfspand vanop de autostrade goed ziet liggen, en dat is toch ook een ontegensprekelijk voordeel. De lichtkoepel boven op het dak zet het allemaal nog wat meer in de schijnwerpers. Des tijds, toen ik zelf op zoek was naar een locatie, keek ik vooral en prioritair uit naar een gunstige ligging. Ik denk dat er nu meer elementen, dan alleen maar de ligging, mee spelen om een industriegebouw al dan niet aan te kopen.

***De tip van Erik Leybaert:
Verkoop uw gebouw als het niet snel verhuurd raakt***