

Een tevreden klant aan het woord



Maarten De Backer (Joye-Van Dille)

WAT	MAGAZIJN MET KANTOOR
WAAR	Izegem
GRONDOPP.	2.862 M ²
GEBOUW OPP.	858 M ²
TRANSACTIE	VERKOOP
EIGENAAR	MAARTEN DE BACKER
KOPER	DECANCO GROEP



Industrieel vastgoed biedt vele voordelen

**Maarten De Backer, CEO van kartonna-
gebedrijf Joye-Van Dille, maakte eerder
toevallig kennis met de gele spandoe-
ken van Activo. Maar na één koop, twee
verkoop en één verhuur van industri-
eel vastgoed, kijkt hij met voldoening
terug op de samenwerking met Activo.
“Schoenmaker blijf bij je leest, is nog
altijd het beste principe.”**

**Waarom wilde u zo nodig uw industrieel gebouw
-858 vierkante meter magazijn met kantoor op
een stuk grond van 2.862 vierkante meter- in
Izegem verkopen?**

Maarten De Backer: Tien jaar terug kocht ik die grond met de gebouwen. Heel toevallig kwam kort na die koop ook het magazijn van de buurman te koop. Ik dacht: zo'n unieke kans krijg je geen twee maal, ook al kon ik het zelf niet meteen gebruiken. Zo ben ik in contact gekomen met Activo, en heb ik ook dat naburige gebouw binnen de kortste keren kunnen kopen, om het gedurende negen jaar, en volgens de 3-6-9 formule, te verhuren. Mijn bedrijf in Izegem is actief in de kartonnage.

Toen ik in 2009 ook een tweede kartonnagebedrijf kon kopen (Van Dille in Ronse), besloot ik om alle activiteiten te hergroeperen in Ronse. Als je in Oudenaarde woont, is Ronse beter bereikbaar dan Izegem. Dus was het zaak om mijn twee panden in Izegem van de hand te doen. Dankzij de professionele bemiddeling van Activo is dat ook probleemloos gelukt.

Waar moet je als verkoper vooral op letten?

Maarten De Backer: Uiteraard moet het gebouw in een voortreffelijke staat zijn, maar dat was niet meteen een probleem. Het klinkt eenvoudig maar je moet in de eerste plaats voor een betrouwbare koper zorgen. Ogenscheinlijk is dat niet zo moeilijk, maar in de praktijk is het dat niet. Want hoe schat je kandidaat-kopers in? Aanvankelijk dacht ik er

nog aan om dat industrieel vastgoed zelf te verkopen. En wat doe je dan? Je hangt een eenvoudige affiche uit, en daar komt inderdaad heel wat reactie op. Maar dan begint het. Op vier dagen tijd had ik wel zeventien reacties. Maar de vraag is: wie is wie, en hoe betrouwbaar is de kandidaat-koper? Bovendien moet je de hele tijd beschikbaar zijn om het pand te tonen en voor te stellen. En dan beginnen nog de prijsdiscussies. Kortom, binnen de kortste keren had ik er mooi genoeg van en had ik het gevoel dat ik deze zaken maar beter kon uitbesteden. Ja, elkeen zijn specialiteit, dat is nog altijd het beste principe. Met Activo heb ik een op en top professionele partner in huis gehaald. Ze hebben letterlijk alles tot in de puntjes opgevolgd.

Bij elke verkoop wil de verkoper altijd het onderste uit de kan halen qua prijs, terwijl de koper net de prijs wil drukken. Hoe ga je om met dat spanningsveld?

“Ik dacht dat het eenvoudig was om zelf een industrieel pand te verkopen. Maar eens de prijsdiscussies begonnen, had ik er schoon genoeg van.”

Maarten De Backer: Ik had, nog voor het contact met Activo, een schatting laten doorvoeren door een derde expert. Daarna heeft ook Activo de zaak bekeken en berekend. Finaal had ik ook zelf een prijs in gedachten. Raar maar waar, die drie prijsberekeningen lagen nauwelijks uit elkaar. Het moet zijn dat dit de juiste prijs was. Ivo De Muynck van Activo had me ook vooraf gezegd: je moet een prijs bepalen die redelijk is, de bedoeling is immers te verkopen. Of met andere woorden: je mag ook geen prijs vragen die alle kandidaten afschrikt. Kennelijk hadden we toch goed ons huiswerk gemaakt, want de prijs die de kandidaat-koper bood, was bijna helemaal in lijn met onze vraagprijs. Of met andere woorden: wie goed zijn huiswerk maakt, komt niet bedrogen uit. De deal werd binnen de kortste keren beklonken, en beide par-

tijen waren gelukkig. Ja, je kan dus ook een goede koper hebben en toch de juiste prijs krijgen.

Gezien de conjunctuur nu eerder zwak is, had je ook kunnen beslissen om het pand nog even in portfolio te houden, en dan later op de markt te gooien tegen een hogere prijs. Een soort van belegging zeg maar. Heb je dat overwogen?

Maarten De Backer: Ik denk niet dat ik veel meer zou gekregen hebben. Bovendien wint een pand niet aan waarde als het jaren leeg staat. Spijts de conjunctuur, blijven de prijzen voor industrieel vastgoed nog altijd stabiel én aantrekkelijk. De conjunctuur heeft dus niet meteen op de prijs gewogen. De onmiddellijke verkoop had ook nog een ander voordeel: ik kreeg meteen eigen middelen beschikbaar om te investeren in het machinepark op de site in Ronse. Zo moest ik alvast niet bij de banken langs gaan, een groot voordeel toch. Zelfs al zie je industrieel vastgoed niet als belegging, het biedt toch altijd voordelen.

Iedereen heeft tegenwoordig de mond vol over ecologie en duurzaamheid. Hoe zat dat met uw 16 jaar oude pand?

Maarten De Backer: Verrassend goed. Vroeger werd er kennelijk ook al aan die zaken gedacht. Zo had dat gebouw in Izegem al lichtkoepels die energie regelden volgens de binnen- en buitentemperatuur. Ook de betonisolatie was quasi perfect, net als de nachtconvectoren of de eigen hoogspanningsaansluiting. Wie denkt dat ecologie en duurzaamheid nieuwe uitvindingen zijn, kan maar beter zijn mening herzien. Ook de vorige generatie had er best wel aandacht voor.

De tips van Maarten De Backer:

1. Hanteer een correcte waardebeoordeling.
2. Besteed de verkoop of verhuur uit aan een professioneel vastgoedkantoor.