

Een tevreden klant aan het woord



Lieven Vandaele, Castellino Hulste

WAT	MAGAZIJN
WAAR	HULSTE
GEBOUW OPP.	975 M ²
TRANSACTIE	VERHUUR
EIGENAAR	LIEVEN VANDAELE
HUURDER	BULIK BVBA



Een bedrijfsgebouw is een visitekaartje

In 1989 kocht textielondernemer Lieven Vandaele (Castellino) grond in Hulste en liet hij er kantoren en een fabriekshal op bouwen. De beste beslissing ooit, zegt hij vandaag. Zopas verhuurde hij een opslagruimte, maar niet zonder advies van derden. “Ik ben een textielien, dus laat ik me bijstaan door professionele vastgoedadviseurs.

U hebt zopas een opslagruimte (magazijn) van zo’n duizend vierkante meter verhuurd. Wat was er bijzonder aan dit dossier? Waarom wilde u deze ruimte zo nodig opnieuw verhuren?

Lieven Vandaele: Vroeger, toen we nog een eigen keten van winkels hadden onder de naam Kid’s House, gebruikten we die ruimte zelf voor opslag. Sinds we deze plaats niet meer echt vandoen hebben, verhuren we dat magazijn. Na het faillissement van de vorige huurder, zagen we ons verplicht op zoek te gaan naar een nieuwe huurder. Maar zo’n zoektocht is niet evident.

Hoe bent u op Activo gebotst?

Lieven Vandaele: Puur toeval. Toen ik voor de eerste maal een deel van onze gebouwen wilde verhuren, ben ik doelbewust gaan rond rijden in enkele industriezones, om te zien hoe het aanbod er werd geafficheerd. In Kuurne viel mijn oog meteen op de opvallende gele publiciteitsbanners van Activo. Iedereen in de regio kent nu stilaan die gele span-doeken. Het mooiste bewijs ook dat een goede marketing voeren niet noodzakelijk duur of excentriek moet zijn. Keep it simple is hier wel de boodschap. Ik heb dan zelf contact genomen met Ivo De Muynck van Activo. Ik verheer je niets als ik zeg dat het van bij de eerste seconde klikte tussen ons. Zijn professionalisme sprak me meteen aan. Als ik maar één advies zou moeten geven aan anderen, dan is het duidelijk: voor zaken waar men weinig van afweet, kan men zich maar beter laten bijstaan door professionals. Bij Activo heb ik dat professio-

nalisme gevonden, van bij het eerste contact tot aan de finish. Het was ook een uitermate correcte relatie, waarbij we in alle fases van het dossier werden geïnformeerd. Ivo De Muynck kent de zaken door en door: de prijs, de ligging, de marktrends.

Een pand verhuren kan toch niet zo moeilijk zijn. Nooit aan gedacht om dit varkentje zelf te wassen?

Lieven Vandaele: Neen. Van textiel mag je me heel veel vragen maar wat weet ik van industrieel vastgoed? Ik had ook geen zin om hier te pas en ten onpas kandidaat-huurders over de vloer te krijgen die ik nauwelijks of niet kon screenen op hun betrouwbaarheid. Ook dat laatste aspect heeft Activo tot in de puntjes opgevolgd.

“Bij Activo vond ik professionalisme, van bij het eerste contact tot aan de finish.”

Wat waren uw desiderata als u Activo een mandaat gaf?

Lieven Vandaele: Ik wilde een correcte prijs en een correcte huurder. Als ik een opslagplaats verhuur, wil ik een gebruiker die de zaak netjes houdt. Een pand of een gebouw is voor elk bedrijf een visitekaartje. Sommigen beseffen dat niet of te weinig. De aanblik en het onderhoud van een gebouw zegt iets over de gebruiker.

Hoe zwaar woog de conjunctuur door in dit dossier? Heeft dat een impact gehad op de gevraagde huurprijs?

Lieven Vandaele: De conjunctuur is maar één deel van het verhaal. Je moet ook kijken naar de wet van vraag en aanbod. Er staan, een gevolg van de crisis, weliswaar heel wat industriële panden te koop of te huur, maar hoeveel van die gebouwen mag je “kwalitatief” noemen? Niet zo veel. Ik mag zeggen dat deze opslagplaats piekfijn in orde was, tot in de details.

Waar moet men als verhuurder vooral aandacht aan schenken? Wat zijn de do’s en de don’t do’s?

Lieven Vandaele: Als verhuurder moet je altijd een aantrekkelijk gebouw kunnen aanbieden. Dat is je eigen verantwoordelijkheid. Daarnaast moet je op je hoede blijven voor een aantal zaken. Zoals: de kandidaat-huurder dubbel checken op zijn financiële status, en vooral ook de intenties kennen van de huurder. Welke activiteiten zal hij in het gebouw ontplooien? Rijdt hij er binnen met olie lekkende vrachtwagens? Dan hoeft het voor mij niet. Ik wil vooraf garanties –die contractueel gestipuleerd worden– dat het allemaal netjes blijft, en dat het gebouw na verloop van jaren in zijn originele staat blijft.

U kocht deze grond in 1989 met de bedoeling om er gebouwen op neer te zetten. De beste beslissing ooit?

Lieven Vandaele: Ik denk het, ja. Ik heb er alvast nog geen seconde spijt van gehad. De prijzen van toen zouden vandaag niet meer mogelijk zijn, dus dat was een goede zaak.

Industrieel vastgoed en kantoren zijn ook beter bestand tegen de tand des tijds. Beter dan private woningen in ieder geval.

Een slotvraagje. Bij de verkoop van een pand zegt men soms dat er maar één regel geldt: de ligging, de ligging en nog eens de ligging. Geldt dat ook voor de verhuur van een bedrijfspand?

Lieven Vandaele: Zeker weten. De ligging hier is prima: halverwege tussen Kortrijk en Roeselare, en op een steenworp van alle autosnelwegen. En toch ook het voordeel van een relatief rustige en groene omgeving. Ook hier dus genoeg troeven qua ligging.

De tips van Lieven Vandaele:

1. Bied als verhuurder een aantrekkelijk gebouw aan.
2. Screen de kandidaat-huurder op zijn financiële status en zijn intenties qua activiteit.