

# Een tevreden klant aan het woord



Geoffry De Craene, Mariette Desouter en Luc De Craene (Planopack, Gullegem)

WAT	BEDRIJFSGEBOUW
WAAR	ZWEVEGEM
GRONDOPP.	5.200 M <sup>2</sup>
GEBOUW OPP.	3.490 M <sup>2</sup>
TRANSACTIE	VERKOOP
EIGENAAR	PLANOPACK - FAMILIE DE CRAENE
KOPER	NEW HEEBRA - KURT DEBOUCK



## Een bedrijfspand moet hét visitekaartje zijn van elke kmo!

**Elk bedrijf komt het vroeg of laat tegen. Het groeit en het bloeit en het groeit dus ook letterlijk tegen de muren op. Planopack is geen uitzondering. Het verkoopt vandaag zijn ecologische “onderleggers” voor de voedselsector in de vier windstreken. Eerst realiseerde Planopack (10 miljoen euro omzet en 30 medewerkers) nog uitbreiding na uitbreiding en verbouwing na verbouwing in Moen. Maar het management opteerde finaal voor een totaal nieuw hoofdkwartier op de industriezone in Gullegem. “Vastgoed is en blijft interessant, zeker op de lange termijn,” aldus managing director Geoffry De Craene van Planopack.**

**Waarom drong een verhuis van de hoofdzetel annex fabriek zich zo dringend op?**

Geoffry De Craene: De belangrijkste reden was dat we in Moen onmogelijk nog konden uitbreiden. We zijn daar begonnen eind de jaren tachtig en geloof me, er werd daar flink wat bijgebouwd. Maar op een gegeven ogenblik stopt dat ook want je bent tegen de muren opgegroeid. Toen we een nieuwe machine wilden bestellen, bleek dat er geen plaats meer was in het gebouw. Dan word je natuurlijk bruut met de neus op de feiten geduwd. We hebben er nog aan gedacht om de productie eventueel op te splitsen over twee zetels, maar lieten dat idee ook vlug weer varen. De efficiëntie en de logistiek zijn niet gebaat met twee verschillende locaties. Het alternatief was: een nieuw en bestaand pand zoeken. Maar ook dat bleek absoluut niet eenvoudig. We hebben nochtans de hele ronde van Kortrijk en omgeving gereden. Maar tevergeefs. Dan zijn we voor de derde optie gegaan: een totaal nieuw gebouw. Maar om te

bouwen heb je grond nodig. Finaal konden we, mits een ultra- snelle beslissing, grond kopen op de industriezone van Gullegem.

**Is de grond duur in het Kortrijkse?**

Geoffry De Craene: Wat is duur? Ik denk eerlijk gezegd dat dit meevalt. Alles bijeen heeft de bouw zo'n 3 miljoen euro gekost. Dat lijkt veel, maar men vergeet soms dat vastgoed altijd zijn waarde blijft behouden. We betalen tamelijk snel af, op aanraden van onze adviseur Deloitte. Dat zorgt ook voor een fiscaal voordeel. Zelfs een relatief zware investering ziet er dan plots ook een beetje anders uit. Na de afbetaling zal dit pand allicht nog in waarde gestegen zijn. Ik geloof dus rotsvast dat vastgoed een verantwoorde investering is. Je kan ook beter kopen dan huren, want als je huurt heb je toch niets in de hand. Bovendien heeft de zone van Gullegem enig “cachet”.

**“Ik denk niet dat veel makelaars zo ver gaan in hun dienstverlening. Activo denkt permanent mee met de koper én de verkoper.”**

**Wat gebeurde inmiddels met het oude bedrijfspand in Moen/Zwevegem?**

Geoffry De Craene: We beslisten om dat gebouw te verkopen. Ergens logisch omdat je ook een deel van je nieuwe investering moet zien te betalen. Activo heeft ons bijgestaan in de verkoop. Eerst deden we beroep op een andere makelaar, maar na een jaar talmen was er nog geen schot in de zaak. Hoe anders ging het met Activo. Binnen de zes maanden was het gebouw verkocht, wat een vrij redelijke termijn was. Ze adviseerden ons ook over de “te verwachten” verkoopprijs en dat bleek er ook helemaal recht op. Niets dan goede ervaringen dus met Activo. Het is me overigens opgevallen dat ze de koper van het oude gebouw ook meteen advies gaven over de inrichting van het pand. Ik denk niet dat veel makelaars of vastgoedkantoren

zo ver gaan in hun dienstverlening aan de klant. Activo doet dat wel en denkt dus permanent mee in een dossier. Correct ook, zonder opdringerig te zijn, en altijd met de bedoeling om zo vlug mogelijk resultaat te bereiken voor de klant. Tegen een realistische prijs. Last but not least is Activo honderd procent gespecialiseerd in industrieel vastgoed. Het zijn dus echte professionals die hun niche door en door kennen. Bij andere kantoren durft dat al eens anders te liggen. Ze wanen zich specialist van alles, maar zijn dat niet.

**Een slotvraagje. Denkt u niet dat een bedrijfsgebouw belangrijker en belangrijker wordt als visitekaartje?**

Geoffry De Craene: Absoluut akkoord. Het is een visitekaartje maar ook nog veel meer. Het is ook een marketingtool. Onze bedrijfskleuren zijn rood, zwart en wit en die kleuren komen terug aan de buitenzijde van het pand maar ook aan de binnenzijde. Geloof me, als onze klanten hier op bezoek komen gaat dat niet ongemerkt voorbij. Een mooi hoofdkwartier schept vertrouwen bij de klant. Wij zijn actief in de voedselsector en dus komen onze klanten hier regelmatig op bezoek, onder meer voor controle van het productieproces. We krijgen nu zelfs complimentjes en dat doet deugd. We hebben bewust gekozen voor een strak gebouw met hoge glaspartijen. Dit nieuwe pand is ook een ecologisch uithangbord. In de inkomhal hangen we schermen die informatie geven over onze ecologische voetafdruk. Of een bedrijfsgebouw een visitekaartje is? Laat daar maar geen twijfel over bestaan. Het wordt misschien tijd dat meer ondernemers dat ook eens gaan beseffen, en er naar handelen.

**De tips van Geoffry De Craene:**

1. Hanteer een realistische prijszetting vanaf dag 1.
2. Zet uw pand in perfecte staat voor verkoop.
3. Doe beroep op een makelaar gespecialiseerd in industrieel vastgoed.