



Paul Potteau (PPG-Group)

WAT	BELEGGINGSVASTGOED
WAAR	WEVELGEM
GRONDOPP.	15.200 M ²
GEBOUW OPP.	10.800 M ²
TRANSACTIE	VERHUURD
VERHUURDER	PPG GROUP
HUURDERS	DISTRIWEST EN BMS-BARCOVISION



Vastgoed biedt altijd zekerheid.

De Kortrijkse PPG-Group van industrieel Paul Potteau is een vaste speler op de West-Vlaamse vastgoedmarkt. "Ik geloof rotsvast in de blijvende waarde van industrieel vastgoed op lange termijn", zegt Paul Potteau.

U houdt met één van uw vennootschappen heel wat industrieel vastgoed in portefeuille. Eén van die gebouwen bevindt zich op de Wevelgemse industriezone, waar u het pand verhuurt. Wat is de voorgeschiedenis van dat gebouw in de Vlamingstraat?

Paul Potteau: Midden de jaren negentig stond dat gebouw te koop en ik toonde samen met mijn broer meteen interesse. Het was een niet onaantrekkelijk gebouw en ook de ligging was bijzonder goed. We konden het gebouw kopen uit handen van het textielbedrijf Shapnops, dat er toen nog zijn activiteiten had maar het financieel moeilijk had. Toen dat bedrijf in 1988 over de kop ging hebben we er toen Flanders Powder -een bedrijf uit onze eigen groep- in onder gebracht. Flanders Powder was actief in Kuurne maar kon of mocht er niet groeien. Toen Flanders Powder in december 2006 overgenomen werd door een Canadese groep, werden de activiteiten overgebracht en gecentraliseerd naar Gent. Opnieuw stonden we dus met een "leeg huis". Het gaf ons de gelegenheid om even diep na te denken over wat we wilden doen met dat gebouw. Zouden we verkopen of verhuren? We hebben gekozen voor een verhuur formule en hebben daar hoegenaamd geen spijt van, integendeel. We hebben het gebouw ook een facelift gegeven, rekening houdend met de wensen van de huurders. Twee bedrijven hebben er nu een onderdak. Uiteraard hebben we bij de veranderingen rekening gehouden met de wensen van de streekintercommunale Leiedal.

Wat komt Leiedal in dit verhaal doen?

Paul Potteau: De gronden in Wevelgem behoorden oorspronkelijk toe aan Leiedal. Daarom blijft de intercommunale ook zijn zeg behouden over de bestemming van gronden en gebouw. Dat gebeurt in overleg met de nieuwe eigenaars en ik moet zeggen dat dit een zeer positieve ervaring is.

Uiteindelijk beslis je om het gebouw in de Wevelgemse Vlamingstraat te verhuren. Waarom ging je niet zelf op zoek naar een huurder? Dat kan toch zo moeilijk niet zijn voor een man met een brede kennissenkring in het West-Vlaamse bedrijfsleven.

Paul Potteau: Ik zal eerlijk zijn: we hebben daar in eerste instantie ook aan gedacht. Maar dit is onze specialiteit niet en we hebben ook te weinig tijd om met zoiets bezig te zijn. Dan ben ik op zoek

kend van hun taak gekweten. De huurders zijn het IT- en monitoringbedrijf BMS en het distributiebedrijf (van dag- en weekbladen) Distriwest. Op hun vraag hebben we het gebouw aangepast aan hun noden. Op onze kosten.

Wat is essentieel in een relatie verhuurder-huurder. Van welke principes mag je zeker niet afwijken?

Paul Potteau: Om te beginnen willen we alleen een solvabele huurder. We maken ons huiswerk goed en Activo helpt ons daar ook bij. Twee: je moet rekening houden met de activiteiten van de huurder. Maar in Wevelgem stelt zich weinig probleem vermits dat een industriezone van "klasse 1" is. Dat wil zeggen dat alle industriële activiteiten in principe toegelaten zijn. En drie: je moet goed luisteren naar wat de huurder ook zelf wil. Wij hebben geïnvesteerd in functie van zijn noden. Zo behoudt een gebouw ook altijd zijn aantrekkelijkheid.

"Activo focust op industrieel vastgoed. Deze kleine flexibele organisatie blinkt uit in professionalisme."

gegaan naar een bemiddelaar, en ben ik na de nodige prospectie van enkele kantoren finaal terecht gekomen bij Activo. Een uitstekende keuze, moet ik toegeven.

Wat maakt hen zo anders?

Paul Potteau: Meerdere zaken. Om te beginnen zijn ze uitsluitend gefocust op industrieel vastgoed. Andere kantoren bieden alles aan. Activo is gespecialiseerd in deze materie en dat biedt ontegensprekelijk een voordeel. Het is ook een kleine flexibele organisatie die uitblinkt in professionalisme. Alles wordt correct opgevolgd en gecommuniceerd. Ze denken ook mee in de wensen van de klanten, en dat laatste is ook erg belangrijk. Wij hebben ze een mandaat gegeven van zes maanden om huurders te zoeken, en ze hebben zich uitste-

U houdt via de NV Podelmo wel meer vastgoedbelangen in portefeuille. Waarom?

Paul Potteau: Omdat ik rotsvast geloof dat vastgoed zijn waarde blijft behouden en op lange termijn voor een verzekerd rendement zorgt. Vandaag is industriegrond vinden een steeds groter probleem. Er is dus een schaarste. Binnen de hele familie, en dus ook met de kinderen, hebben we besloten om onze vastgoedactiviteiten zeker niet op te geven, en waar het kan zelfs nog uit te breiden. Ik ben voortdurend op zoek naar eventuele opportuniteiten. En we zijn nooit te beroerd om een gekocht gebouw te renoveren zodat het aantrekkelijk oogt.

De tips van Paul Potteau:

1. Maak een strategisch verkoop/verhuurplan.
2. Kies voor goede, solvabele huurders.
3. Wees niet bang om in uw vastgoed te investeren om uw huurder te installeren.