

Een tevreden klant aan het woord



Mark Roussel (Groep Roussel, Menen)

WAT	INDUSTRIEGROND
WAAR	LEPER
GRONDOPF.	12.038 + 7.101 + 5.471 M ²
TRANSACTION	VERKOCHT
VERKOPER	GROEP ROUSSEL
KOPER	GARAGE DEFEVER, CARROSSERIE DEMAN



Een vastgoedmakelaar is ook een stake holder.

Toen Mark Roussel in 2009 een overname deed in Ieper, kreeg hij er in één klap vier hectare grond en gebouwen bij op een vijfsterren ligging (Albert Dehemlaan in Ieper). Die grond werd toen opgedeeld in drie loten en er werden kopers gezocht en ook gevonden.

We drukken ons voorzichtig uit, maar uw vastgoeddossier was geen dossier als een ander.

Mark Roussel: Dat mag je zeggen, ja. In februari 2009 kochten we het Ieperse BouwPunt Depuydt over. We zijn zelf actief als fabrikant en distributeur van bouwmaterialen en de overname paste in onze groeistrategie en in onze geografische ambities langs de Frans-Belgische grens. In één klap kregen we er toen ook vier hectare grond, als ook één gebouw. Vandaag ben ik van één zaak rotsvast overtuigd: een goede en vooral betrouwbare vastgoedmakelaar is voor een bedrijf even belangrijk als andere stakeholders, zoals bankiers, verzekeraars, klanten of toeleveranciers. De relatie met Activo is gebaseerd op vertrouwen en op professionalisme. Activo heeft het hele dossier helpen voorbereiden: schatting van de waarde, het risico, analyse van de ligging tot en met het advies om dat grote stuk grond op te delen in aparte kavels. Finaal maakten we van één stuk grond drie loten, waarvan er één ook een gebouw bevatte. De "full service" van Activo heeft ons meteen aangesproken en ook algehele voldoening geschonken. Ik moet eerlijk toegeven dat vastgoed als dusdanig me niet echt interesseert en dat ik er ook te weinig van ken. Dus kan je maar beter beroep doen op beroepsmensen. Zij zijn onder meer gekomen met het voorstel om niet alles in één geheel te verkopen maar een splitsingsplan op te stellen.

Het belang van vastgoed mag nochtans niet onder-

schat worden. Wat leert uw ervaring als bedrijfsleider?

Mark Roussel: Het is voor een bedrijfsleider belangrijk om een onderscheid te maken tussen de exploitatie van zijn bedrijf enerzijds en het vastgoed dat hij daarvoor aanwendt anderzijds. Vastgoed kan je naar mijn gevoel best onderbrengen in een aparte entiteit die dan een pand of de grond verhuurt. Bij het berekenen van het exploitatieresultaat kan je dan rekening houden met de huur die je zou betalen indien je geen eigenaar was van het vastgoed. Alleen zo krijg je een correct beeld van het rendement van je bedrijf. Of met andere woorden: investeren in vastgoed kan maar beter los staan van de bedrijfsactiviteiten. Alles heeft immers een kost en als je die niet verrekent, krijg je een fout beeld van je bedrijf.

"Voor goed gelegen grond en vastgoed vind je altijd kopers."

Is investeren in vastgoed een goede zaak?

Mark Roussel: Op lange termijn neemt vastgoed zeker toe in waarde. Als je die waarde niet "vertaalt" in het rendement van je bedrijf, kan je wel eens voor verrassingen staan op de dag dat je een koper zoekt voor je bedrijf. Bij de berekening van de waarde van je bedrijf, zal de meerwaarde immers naar boven komen met als gevolg dat het rendement op die hoge investering gevoelig daalt. Kopers vinden is dan niet evident. In traditionele sectoren waar bedrijven soms generaties lang in één familie blijven, vormt dit dikwijls een probleem. Middelen moeten steeds optimaal aangewend worden.

Als eigenaar was u sowieso betrokken bij de

verkoop van de gronden, ook al gaf u alles zoveel mogelijk in handen van een professioneel kantoor. Maar wat is volgens u het moeilijkste aan zo'n operatie?

Mark Roussel: Ik denk dat je altijd een vastgelegde de prijs moet leren aanvaarden. Natuurlijk dromen velen van een prijs waar ook nog eens een zekere "goodwill" bovenop komt. Maar meestal is dat niet erg realistisch. Je mag de wet van "vraag en aanbod" niet negeren. Na grondig overleg met Activo hebben we een faire prijs vastgelegd die redelijk was en ook marktconform en zonder goodwill bovenop. Voor mij was het belangrijk dat dit een "juiste prijs" was. Ik heb nooit de ambities gehad om te verdienen aan deze vastgoedoperatie. Het geld was belangrijk voor de exploitatie van mijn bedrijf. Ik mik niet op een beleggingsoperatie in vastgoed. Het bedrijf staat altijd centraal. Dankzij Activo is alles relatief snel gegaan. Zij kennen de markt als geen andere, en hebben contacten met ernstige kandidaat-kopers.

Wat heeft u nog geleerd?

Mark Roussel: Ik ben meer dan ooit overtuigd dat er altijd kopers zijn voor goed gelegen grond en vastgoed.

Hoe belangrijk is het om goede relaties te onderhouden met overheden en beleidsmakers zoals intercommunales?

Mark Roussel: Dat is zeer belangrijk en wordt in de praktijk te vaak onderschat. Ik zou iedereen aanraden om—in geval van een industriële vastgoedoperatie—vooraf te gaan praten met de burgemeester of met andere instanties.

De tips van Mark Roussel:

- 1. Communiceer goed met de overheid.***
- 2. Voor een grote site kan je beter een splitsingsplan opstellen.***
- 3. Professioneel advies is een must.***