



WAT	FABRIEK
WAAR	LENDELEDE
GRONDOPP.	22.000 M <sup>2</sup>
GEBOUW OPP.	10.200 M <sup>2</sup>
TRANSACTIE	VERKOCHT
VERKOPER	NEIRYNCK-HOLVOET
KOPER	VERMAUTS BOERENBROOD



*Alain Verbrugge (Lys Yarns, Zulte)*

## Vastgoedoperaties? Een zaak van vertrouwen.

**Industriële bedrijven blijven liefst bij hun eigen corebusiness en zitten soms met de handen in het haar als ze een vastgoedoperatie tot een goed einde moeten brengen. Maar als de nood het hoogst is, is Activo nabij. Lys Yarns verkocht zijn fabriek in Lendeledede. Een getuigenis van op de eerste rij.**

**Waarom wilde Lys Yarns zo nodig zijn fabriek in Lendeledede te koop aanbieden?**

*Alain Verbrugge:* Iedereen weet dat de crisis in onze textielcontreien rake klappen uitdeelt. Het is nu eenmaal een afkalvende markt en er is ook weinig hoop op een kentering. De goede oude tijden komen zelfs nooit meer terug. Dat zie je ook aan de tapijtmarkt die structureel zeer sterk achteruit gaat. Vermits Lys Yarns garen verkoopt aan tapijtfabrikanten, moeten we daar ook noodgedwongen wat lessen uit trekken. Zo besloten we op een gegeven ogenblik om de site in Lendeledede, die exclusief werkte voor de tapijtsector, te sluiten en alles te hergroeperen in Zulte.

**Heeft u er ooit aan gedacht om de fabriek zelf te koop aan te bieden op de markt?**

*Alain Verbrugge:* Neen, dat zou geen goed idee geweest zijn. De vastgoedmarkt is een markt met eigen wetmatigheden waar wij weinig of niets van afwisten. Op dat terrein hadden we geen ervaring en ook geen netwerk. We zijn dan gaan bestuderen met wie we in zee konden gaan en een drietal groepen kwamen in aanmerking. Finaal is het Activo geworden. Ik kende ze helemaal niet, maar hun opvallende gele spandoeken waren me wel opgevallen. We hebben de diverse kandidaturen tegen elkaar afgewogen en beslist om met Activo in zee te gaan. Achteraf bekeken, zijn we alleen maar tevreden over die keuze.

**Wat hadden jullie precies te koop aan te bieden?**

*Alain Verbrugge:* In Lendeledede zijn we decennia lang actief geweest. Onze fabriek was er vrij bekend. Ze was gevestigd op industriegrond "klasse 1". Dit wil zeggen dat alle industriële activiteiten - ook de zwaarste - er mochten plaats vinden. De bestemming lag vast en kon dus niet meer gewijzigd worden in pakweg bouwgrond. Voor de koper - de Hoogleedse industriële bakkerij Vermauts Boerenbrood - was dat een hele geruststelling, ook al ligt de site tussen een spoorweg enerzijds en een verkaveling anderzijds.

**Wat waren de troeven van het fabrieksgebouw?**

*Alain Verbrugge:* De hele site was in de jaren negentig al vrij verklaard van bodemsanering. We hebben dat voor de verkoop nog eens laten bevestigen door een erkende organisatie. Verder ging het om

eerste contact met Lys Yarns. We waren onder de indruk van hun professionele aanpak. Meteen werden alle vragen gesteld die moesten gesteld worden, werkelijk niets werd aan het toeval overgelaten. Binnen de kortste keren bracht Activo ook alles in kaart, zodat voor eventuele kopers alle gegevens duidelijk beschikbaar waren. We kregen ook vlug zicht op de effectieve waardeschatting van het gebouw en de gronden. In 2007 had ik de waarde van de site laten schatten door een professionele schatter, en Activo kwam met een cijfer aandraven dat helemaal in de buurt lag van die eerste analyse. Eens de verkoopprocedure werd opgestart en dus officieel werd, kregen we permanent een feedback vanwege Activo, zelfs als het moeilijk ging. Al die tijd hebben we ons vertrouwen behouden, omdat ze actief bleven zoeken naar de juiste koper. Eerlijk gezegd, ze bleven nooit bij de pakken zitten.

*"De bedrijfstvastgoedmarkt is een markt met eigen wetmatigheden. Activo heeft zowel de ervaring als het netwerk."*

een heel grote site, met uitbreidingsmogelijkheden. Vermits Wim Vermaut ambitieus is, zal dat laatste allicht ook meegespeeld hebben bij de aankoop.

**Wat was de eerste indruk van de koper toen hij de gebouwen zag?**

*Alain Verbrugge:* Ik denk dat iedereen een beetje onder de indruk zou zijn. De fabriek biedt enorm veel ruimte en heeft grote overspanningen, zodat er geen steunpilaren staan.

**Welke rol heeft Activo gespeeld in het hele verkoopproces? Kan u dat precies omschrijven?**

*Alain Verbrugge:* Ik denk eerlijk gezegd dat hun rol cruciaal is geweest. Het begon al meteen bij het

**De compromis werd finaal eind 2009 getekend. Er zijn betere jaren geweest om vastgoed te verkopen, of niet?**

*Alain Verbrugge:* Dat is en blijft altijd een beetje koffiedik kijken. Ik denk dat je ook de bredere context moet zien waarin zo'n operatie plaats vindt. Wij wilden van de fabriek af, en de andere partij had dringend een fabriek nodig, vermits Vermaut net met een fabrieksbrand werd geconfronteerd. Laat ons zeggen dat de timing in het belang was van beide partijen. Dit was geen deal waarin je speculeert op grote winsten. Verkooper en koper zijn tevreden uit elkaar gegaan, dat zegt toch alles.

**De tips van Alain Verbrugge:**

1. Communiceer ook met de stadsdiensten.
2. Bereid het verkoopdossier goed voor zodat er snel kan overgegaan worden tot een compromis eens een akkoord bereikt.