



WAT	ATELIER MET KANTOREN
WAAR	WEVELGEM
GRONDOPP.	2.368M ²
GEBOUW OPP.	1.390M ²
TRANSACTIE	VERKOOP
EIGENAAR	CGK GROUP - JO CHARLE
KOPER	LIGHTHOUSE - HANS DE SCHINKEL



Jo Charle (CGK Group)

Goede communicatie is cruciaal in elke vastgoedoperatie

Jo Charle (CGK Group, Gullegem) noemt zichzelf "al een leven lang ondernemer". Een ondernemer met een opvolger ook in de persoon van zijn zoon. Het inspireerde hem om zijn oude bedrijfspand te verkopen en zijn intrek te nemen in een nieuw bedrijfsgebouw op de zone van Gullegem-Moorsele.

Waarom wilde u het oude bedrijfspand in het centrum van Wevelgem zo nodig verkopen? Hebt u ook een eenvoudige verhuur overwogen?

Jo Charle: In 1997 had ik een pand gekocht hartje Wevelgem en midden een volkswijk. Maar de tijden veranderen en op lange termijn was het niet eens zeker dat ik daar mijn activiteiten zou kunnen verder zetten. Inmiddels bleef mijn bedrijf ook maar groeien zodat we bijna letterlijk tegen de muren waren opgegroeid. Ik zag me dus bijna verplicht uit te kijken naar een andere locatie. Maar was mijn zoon er niet geweest, dan had ik allicht niet aan een verhuis gedacht. Maar hij volgt me beetje bij beetje op en dus was ik gemotiveerd om het oude pand te verkopen en een nieuw gebouw te zoeken. De verkoop en de nieuwe aankoop kwamen er dus omdat ik zag dat er een toekomst was voor mijn bedrijf. Een verhuur van het oorspronkelijke pand? Neen, daar heb ik niet meer aan gedacht, en wel omdat ik het geld van de verkoop meteen kon gebruiken voor de afwerking van een nieuwe vestiging.

Wat waren de grootste uitdagingen in het dossier?

Jo Charle: Ik zag drie uitdagingen. Een: een goede koper vinden voor mijn oude gebouw. Twee: een koper vinden die iets kon uitrichten in het pand dat niet meer aangepast was voor mijn activiteiten, waaronder ook productie. En drie: een goede, zeg maar een eerlijke prijs bedingen.

2009 was niet het beste jaar om vastgoed te verkopen. Maar u deed het toch. Had u niet beter twee jaar terug verkocht of nog twee jaar gewacht?

Jo Charle: Er was wel enige tijdsdruk omdat ons vroegere pand te klein geworden was. Dat vroeg dus om een snelle oplossing. Ik heb begin 2009 toch tegen een behoorlijke maar eerlijke prijs verkocht. Misschien was de crisis toen nog niet zo scherp. Ik denk in ieder geval dat ik zowat dezelfde prijs heb gekregen als had ik verkocht in pakweg 2007.

De precieze waardebeoordeling van een pand is altijd een moeilijke evenwichtsoefening tussen wat de verkoper wil en wat de koper bereid is te betalen. Lagen vraag en aanbod ver uiteen?

Jo Charle: Het moet zijn dat ik zeker niet te veel vroeg, want Activo heeft me vlug duidelijk gemaakt dat mijn geschatte prijs te laag lag. Dat hadden ze

"Elk gebouw heeft troeven omwille van zijn multi-functionaliteit"

berekend na een bijzonder grondige en professionele analyse van het gebouw, tot in de kleinste details toe. Het moet zijn dat de finale prijs ook de juiste prijs was, zowel voor de verkoper als voor de koper. En waarom zeg ik dat? Omdat de onderhandelingsperiode bijzonder kort was. Dat zegt toch genoeg.

Het oude bedrijfspand voldeed niet meer aan wat u verwachtte. Maar is elk bedrijfsgebouw per definitie niet multifunctioneel bruikbaar? Komt het er zowel voor verkoper als de koper niet op aan om vooral de mogelijkheden te zien van een gebouw, eerder dan de minpunten?

Jo Charle: Dat is een heel terechte opmerking. Ook voldeed het op een gegeven ogenblik niet meer aan onze wensen, toch bleven heel wat troeven

overeind, zoals de aanwezigheid van een rolbrug, de moderne burelen, een toonzaal, goede energievoorzieningen of ruime parking. De koper, een aannemersbedrijf uit de regio, heeft zeker zijn voordeel gedaan bij dit aanbod.

Hoe was uw ervaring met Activo?

Jo Charle: Heel positief. Dankzij Activo is de verkoop heel snel beslecht geweest en dat zegt al iets over hun rol. Ze kennen de wereld van het industrieel vastgoed als hun binnenzak, dat is een feit. Sorry, maar ik heb andere ervaringen gehad met andere vastgoedbemiddelaars. Het onmiskenbare voordeel met Activo is dat ze niet één partij willen dienen, maar gewoon alle partijen die rond de tafel zitten. Ze bemiddelen zoals een professionele diplomaat dat zou doen, met aandacht dus voor het belang van alle partijen. Ze weten hoe ze de partijen rond de tafel dicht bij elkaar moeten brengen tot er een deal uit voortvloeit. Kortom, professionalisme troef, en aange- naam om mee samen te werken.

Staat of valt in zo'n relatie niet alles met goede communicatie?

Jo Charle: Communicatie is inderdaad zeer cruciaal. Het begint al met de website van Activo. Die mag gezien worden en bevat alle cruciale informatie. Alle betrokken partijen krijgen daar bovenop nog eens een erg gedetailleerd dossier van het gebouw. In de loop van de onderhandelingen kreeg ik ook altijd feed back over elk kopersvoorstel dat hen bereikte. Omgekeerd heb ik hen ook van alles op de hoogte gebracht. In zo'n sfeer van wederzijds vertrouwen is het prettig werken.

De tips van Jo Charle:

1. Zorg dat de kandidaat de mogelijkheden van het gebouw ziet eerder dan de minpunten.
2. Verkoop een gebouw steeds als het nog in gebruik is: dit oogt veel dynamischer.