



WAT	KANTOORGEBOUW MET MAGAZIJN
WAAR	ROESELARE
GRONDOPP.	3.050M ²
GEBOUW OPP.	900M ²
TRANSACTIE	AANKOOP EN GEDEELTELIJKE VERHUUR
EIGENAAR	JAN VERBEKE
HUURDER	AIB VINÇOTTE EN LOU PARIS



Jan Verbeke (Jan Verbeke Producties)

Een bedrijfsgebouw is ook een marketingmiddel

De Kortrijkse ondernemer Jan Verbeke zocht lang naar een geschikt pand om zijn mediabedrijf in onder te brengen en landde finaal in Roeselare. Activo begeleidde hem bij de aankoop en de verdere exploitatie van het pand, tot en met het zoeken naar huurders voor bepaalde onderdelen. “Nog geen seconde spijt gehad van mijn beslissing.”

U was reeds geruime tijd op zoek naar een nieuw pand om uw bedrijf in onder te brengen. Finaal verliet u het te klein geworden pand in Kortrijk om een nieuw onderkomen te kopen in Roeselare. Waarom zo nodig kopen? Gezien de snelle evolutie van uw bedrijf had tijdelijk huren misschien ook een optie kunnen zijn?

Jan Verbeke: Ik denk dat kopen me zoveel meer zekerheid verschaft op termijn. Zelfs met een 3/6/9 huurcontract ben je nooit helemaal zeker van je stuk. Vroeg of laat is de eigenaar van een gebouw altijd baas. Ik ben met mijn bedrijf actief in een heel specifieke sector (audiovisuele en printed media). Dit wil zeggen dat het gebouw ook moest aangepast zijn aan bepaalde specifieke noden. Om maar één voorbeeld te geven: we moeten montagecellen hebben die voldoen aan bepaalde klimatologische eisen maar ook superbeveiligd moeten zijn. Nu ik een bedrijfspand gekocht heb, kan ik alles inrichten volgens mijn eigen wensen. Ik zal dus maximaal voordeel halen uit de veranderingen aan het gebouw. Finaal is kopen ook aangewezen voor wie de lange termijn voor ogen houdt. Ik heb sinds de eerste dag van mijn activiteiten altijd geloofd in vastgoed als een zekere vorm van belegging. Tot hiertoe ben ik nog niet bedrogen geweest bij mijn verwachting. De crisis heeft nog maar eens duidelijk gemaakt dat vastgoed een zekere optie is.

Hoe bent u bij Activo terecht gekomen?

Jan Verbeke: Ik heb zelf dagenlang gezocht naar de geschikte locatie, en we hebben contact gehad met alle vastgoedkantoren uit de regio. We zijn door niemand zo goed geholpen geweest als door Activo. We waren in een moeilijke positie verzeild geraakt. Door gebrek aan ruimte in ons gebouw in Kortrijk en door onze blijvende groei, waren we verplicht om uit te kijken naar iets anders. We werden echt wel geconfronteerd met enige tijdsdruk. In alle objectiviteit mag ik zeggen dat Activo ons het best heeft geholpen. Om te beginnen hadden ze de meeste keuze in de aanbieding. En twee: het zijn echte professionals op het vlak van bedrijfspanden. Activo heeft ons ook perfect begeleid na de aankoop, met name toen we bepaalde onderdelen wilden verhuren.

“Ik heb altijd geloofd in vastgoed als een zekere vorm van belegging”

Waarom zijn jullie als Kortrijks bedrijf van origine op de ringweg rond Roeselare beland?

Jan Verbeke: Heel eenvoudig: Kortrijk had binnen zijn periferie geen enkel pand dat beantwoordde aan onze verwachtingen. We hebben nooit gezocht in de binnenstad, omdat die sowieso al moeilijk ontsluitbaar is. Een mediabedrijf, dat het moet hebben van snelle interventies op het terrein, kon zich dus geen plaats in de binnenstad veroorloven. Maar zelfs rond Kortrijk vonden we niets. Leiedal bood ons een niet oninteressant stuk grond aan maar als we wilden bouwen zou dat jaren duren. Roeselare had een gebouw dat kant-en-klaar was. De ligging dicht bij de autoweg en met uitvalswegen naar alle uithoeken van de provincie, is zeg maar ideaal. Dankzij Activo hebben we de deal ook zeer vlug kunnen afronden.

U bent nu eigenaar van het gebouw, maar u besliste ook vlug om bepaalde onderdelen door te verhuren aan lingeriezaak Lou Paris en aan het consultancybedrijf Vinçotte. Waarom eigenlijk?

Jan Verbeke: Het gebouw was sowieso te groot voor ons. Wij hebben ons huiswerk vooraf goed gemaakt en de potentiële huurders professioneel gescreend op hun activiteiten en hun solvabiliteit. Activo heeft ons daarbij weer uitstekend geholpen. Maar je moet daar vooraf goed over nadenken. Je hebt nood aan aparte ingangen en aan aangepaste voorzieningen. Ik denk hier ondermeer aan aparte tellers voor water, gas en elektriciteit. Er moet ook een groot onderling respect zijn voor elkaars privacy en elkaars activiteiten. We hebben toen een en ander verbouwd, zodat iedereen over aparte ingangen en eigen parkings kon beschikken. Nu zijn alle partners tevreden. De huurinkomsten helpen ook om de basisfinanciering –voor de aanschaf van het gebouw– te dragen. Ook het kadastraal inkomen (belasting op het onroerend goed) wordt gedeeld tussen verschillende partners en valt zo minder zwaar uit.

Kunt u dit pand ook uitspelen als marketingtool?

Jan Verbeke: Dat willen we absoluut doen. Vergeet niet dat er op de ring van Roeselare zo'n 10.000 wagens per dag voorbijkomen. We zullen er voor zorgen dat niemand nog naast ons gebouw en ons logo kan kijken. En in al onze geschreven communicatie gaan we ons gebouw ook prominent naar voor schuiven. We twijfelen er niet aan dat dit een bijkomende commerciële troef kan zijn.

De tips van Jan Verbeke:

1. Bij specifieke bedrijfsactiviteiten is kopen een betere optie dan huren.
2. Waardeer de publicitaire impact van een gebouw in uw aankoopbeslissing.
3. Door verhuur rendabiliseert u onmiddellijk uw investering.