



WAT	BELEGGINGSVASTGOED
WAAR	WAREGEM
GRONDOPP.	4.200M ²
GEBOUW OPP.	1.580M ²
TRANSACTIE	VERHUURD VOOR 9 JAAR
VERHUURDER	FAMILIE VIENNE
HUURDER	ALUMAT NV



Bruno Vienne (Garage Vienne, Deerlijk)

Professionalisme boven alles

Een bedrijfspand pand verkopen of een bedrijfspand verhuren. Het lijkt eenvoudig, maar schijn bedriegt. Bruno Vienne weet er sinds kort alles van. Maar hij ging net op tijd professioneel advies inwinnen bij vastgoedspecialist Activo. "Goede makelaars zijn onontbeerlijk."

U zat al enige tijd met een dossier op de schoot. Hoe kwam het zo ver?

Bruno Vienne: Mijn vader zaliger kocht destijds een magazijn, annex winkelpand in Waregem. De ligging was uitstekend langs de expressweg die Waregem verbindt met Sint-Eloois-Vijve. Hij droomde ervan om zijn zaak uit te breiden met een tweede filiaal in de regio. Maar zijn vroegtijdige dood besliste er helaas anders over. Sindsdien was het zoeken naar een huurder voor het gebouw. Maar dat bleek bepaald geen sinecure. Tijd-lijk werd het pand verhuurd aan verschillende huurders die een stapelplaats wilden. Maar dat bood geen uitzicht op de lange termijn. Het pand stond al enige tijd leeg. Onze enige bedoeling was een goede huurder vinden die de lange termijn kon verzekeren.

Hoe kwam u bij Activo terecht en wat waren uw eerste indrukken?

Bruno Vienne: Ik had al contact met verschillende makelaars, maar daar kwam weinig uit. Als zelfstandige ondernemer had ik weinig tijd om me over dat dossier te buigen. Op een dag heb ik Activo leren kennen toen er hier een bedrijfsbrochure in de bus viel. Daarop heb ik Ivo De Muyck van Activo uitgenodigd voor een kennismaking. Hij wist dat ons pand te huur stond en hij had ook al meteen een naam van een potentiële huurder. Zoveel professionalisme maakte indruk. Ik mocht meteen een aantal kwaliteiten ervaren: snel op de bal, maar

ook veel inzet en een open communicatielij. Voor mij was het snel duidelijk dat ik beter de zaak integraal in zijn handen gaf. Van de eerste onderhandeling tot het tekenen van het contract. Het heeft veel met vertrouwen te maken. Ik voelde van bij het eerste contact dat het klikte tussen ons.

Op het eerste zicht ging het hier toch om een eenvoudig dossier. Of verlangde u meer dan het eenvoudig verhuren?

Bruno Vienne: Dat was nu net het probleem. Uiteraard ging het in de eerste plaats om een verhuur op relatief lange termijn. Als je de hele tijd opgezaagd zit met korte termijn huurders, heb je een hele hoop praktische problemen, onder meer over gas- en elektriciteitscontracten. Dat wilden we dus ten allen tijde vermijden. Maar er was ook meer in het spel dan het opstellen van een klassiek huurcontract. De huurder wilde het gebouw eventueel wat aanpassen aan zijn eigen smaak. Dan rijst natuur-

"Ik mocht meteen de kwaliteiten van Activo ervaren: snel op de bal, maar ook veel inzet en een open communicatie"

lijk de vraag: wie neemt die kosten voor zijn rekening, de eigenaar of de nieuwe huurder? Activo hielp meteen bij de onderhandeling en de bemiddeling. Finaal zijn er twee partijen en iedereen heeft een bepaald belang. Niemand wil zich ook bekocht voelen. Dankzij het voorstel van Activo, kwamen we tot een eerlijk compromisvoorstel. Het bouwtechnisch inzicht van Activo hielp zeker en vast het pad effenen. Finaal wilde de huurder het pand inrichten naar zijn eigen wensen met onder meer een showroom. Maar hij verklaarde zich ook bereid om wat aanpassingswerken voor zijn rekening te nemen. Het was dus zaak om een zeker evenwicht te vinden, of beter nog een compensatie voor de investeringen die de huurder

betaalde. Zonder een bemiddelaar of een professionele adviesverlener als Activo, waren we er allicht nooit zo vlug uitgeraakt.

Wat zijn de troeven van het pand?

Bruno Vienne: Het gaat om een relatief nieuw gebouw dat ook veel ruimte biedt in de diepte. Het gaat ook om een gebouw dat kan dienst doen als winkel aan de voorzijde én als fabriek aan de achterzijde. Er is uiteraard ook de gunstige ligging, vlakbij een kruispunt van wegen en goed zichtbaar.

Welke tips zou u vanuit uw eigen ervaring willen meegeven aan kandidaat huurders of verhuurders?

Bruno Vienne: Ik heb verschillende lessen onthouden. Een: het lijkt me een must om in dergelijke gevallen beroep te doen op een professioneel kantoor, goed wetende ook dat er uitstekende, goede en minder goede vakmannen zijn. Twee: besteed liefst alles uit, van a tot z. Van het zoeken van een huurder dus tot het opstellen van een contract. Drie: een goede communicatie met de makelaar is essentieel. Probeer zoveel mogelijk te delegeren maar de feedback is en blijft natuurlijk ook essentieel. Finaal gaat het om vertrouwen tussen diverse partijen en dat vertrouwen kan er maar zijn als alles open en eerlijk wordt besproken. Het is een beetje zoals in het gewone leven. Eerst moet je elkaar leren kennen en respecteren. Is dat het geval, dan staat niets nog een constructieve relatie in de weg.

De tips van Bruno Vienne:

1. **Besteed alles uit: van het zoeken van een huurder tot het opstellen van een contract.**
2. **Feedback en goede communicatie met de makelaar zijn essentieel.**
3. **Doe beroep op een specialist.**