



WAT	BEDRIJFSGEBOUW
WAAR	VLEGVELD WEVELGEM
GRONDOPP.	7.768 M ²
GEBOUW OPP.	4.446 M ²
TRANSACTIE	VERKOCHT
VERKOPER	DEBILUX
KOPER	DE LAERE DECOR



Luc en Bernard Clarysse (Weverij Jules Clarysse, Pittem)

Vastgoeddeals zijn een zaak van vertrouwen.

De ligging van een pand is vaak een cruciaal gegeven bij een vastgoedoperatie. De broers Luc en Bernard Clarysse van de gelijknamige weverij uit Pittem, weten er alles van. Zonet verkochten ze er met hulp van Activo een bedrijfsgebouw. "Wevelgem Airport is meer dan ooit een topligging."

Jullie verkochten een tijdje terug een industrieel pand op en rond de luchthaven van Wevelgem. Welke voorgeschiedenis had dat gebouw?

Luc Clarysse: Begin deze eeuw namen we "Debilux" over, een fabrikant van handgetufte badtapijten met vestiging in Wevelgem. Jan Devos, stichter van Debilux, had destijds zelf dat gebouw laten neerpoten. Bij de overname van Debilux werd ook het pand verkocht natuurlijk.

Waarom moest dat pand nu zo nodig de deur uit?

Luc Clarysse: Onze groep is actief als wever en verkoper van badstoffen. Door de overname van Debilux werden we ook actief in de markt van badtapijt. Vroeger werd badtapijt ofwel geweven ofwel handgetuft. De Vlaamse producenten waren sterk actief op de exportmarkt. Maar de laatste vijftien jaren is daar grondig verandering in gekomen. Het gamma aan badmatten werd alsmaar uitgebreid, en de Vlaamse productie verhuisde grotendeels naar het buitenland. Nu importeren wij badmatten uit het buitenland. Toen we Debilux overnamen, kon niemand dat voorzien. Zo kwam het pand op de luchthaven van Wevelgem eindelijk vrij te staan.

Waarom zo nodig verkopen? Je kon het gebouw ook in portefeuille houden en verhuren bijvoorbeeld?

Luc Clarysse: In eerste instantie hebben we daar

ook aan gedacht. Want het gebouw was goed gelegen, was fraai en bood mogelijks een wissel op de toekomst en voor de komende generaties. Maar na een eerste gesprek met Activo kozen we voor de verkoop. De vastgoedmarkt fluctueert en het was volgens hen beter om nu te verkopen. Wij vonden hun visie vrij geloofwaardig en hyperprofessioneel. Hun aanpak heeft ons bekoord. Zij konden meteen een waarde plakken op de verkoop en hadden van bij het begin ook oog op een doelgroep van mogelijke kopers.

Hoe lang heeft het hele proces geduurd?

Luc Clarysse: In zes maanden was de klus geklaard en dat is relatief snel. Ook daar bleek opnieuw het professionalisme van Activo. Zes maanden was precies de tijd die ze van meet af aan vooropgesteld hadden.

"In 6 maanden was de klus geklaard. Dat was precies de tijd die Activo vooropgesteld had."

We kunnen ons voorstellen dat de prijsbepaling toch niet altijd even evident is. De verkoper wil liefst het onderste uit de kan, wat zijn goed recht is en de koper wenst de prijs te drukken. Hoe kon Activo bemiddelen zonder gezichtsverlies te lijden?

Luc Clarysse: Laat me eerst dit zeggen. Als we het hele proces zouden overdoen, dan zouden we het precies via dezelfde weg doen. Dat zegt toch al genoeg over hun inbreng. De toegevoegde waarde van Activo situeert zich op verschillende niveaus. Een: ze hadden meteen precieze en nauwkeurige kijk op de waarde van het pand. Ook wij hadden het gebouw laten schatten door een onafhankelijke derde. Achteraf is gebleken dat Activo er het dichtst bij zat. Van professionalisme gesproken.

Twee: ze koppelen kennis van de markt aan ervaring. Drie: hun rol als bemiddelaar tussen verkoper en koper (in casu De Laere Decor) was "af". Ze wisten perfect de belangen van beide partijen te "matchen". We hebben ons neergelegd bij de prijs die Activo grosso modo naar voor schoof. Achteraf is gebleken dat dit de juiste prijs was. Finaal zijn zij de experts, niet wij. Beide partijen bleken achteraf tevreden, en dat is moeilijker dan men op het eerste zicht zou denken. Een vastgoedoperatie is voor alle betrokken partijen een zaak van vertrouwen. Activo heeft bewezen dat vertrouwen waard te zijn.

Hoe evalueert u de ligging op en rond de luchthaven van Wevelgem?

Luc Clarysse: Daar kan hoegenaamd geen twijfel over bestaan: top-top ligging met bovendien veel uitstraling. Vroeger was dat allemaal niet zo belangrijk. Toen de zone rond de luchthaven ontsloten werd voor bedrijfsgrond, lag niemand wakker van een term als "ontsluiting". Nu is dat echter cruciaal. In en rond de zone van de luchthaven heb je nooit verkeerscongestie. De zone rond de luchthaven ligt bovendien letterlijk langs alle autowegen. Van welke industriezone kan je dat zeggen? Het is niet verwonderlijk dat deze gronden en gebouwen fel begeerd zijn. En zeggen dat de zaken eerder stroef liepen bij de opstart van de industriezone. Maar dat is lang verleden tijd.

De tips van Luc en Bernard Clarysse:

1. Een correcte waardebeoordeling is onontbeerlijk.
2. Doe beroep op een specialist.
3. Waardeer de impact van een topligging in uw aankoopbeslissing.