

BEDRIJFSVASTGOEDMAKELAAR HEEFT EEN DATABASE MET 120.000 CONTACTEN

“Een discrete transactie zonder publiciteit kan ook snel gaan”

Sinds de coronapandemie is er veel veranderd in de sector van het bedrijfstvastgoed. Ondernemingen groeien of krimpen sneller, waardoor ze nood hebben aan een ander gebouw. Activo Bedrijfstvastgoed, makelaar voor bedrijfsgebouwen, kent die markt na 22 jaar als zijn broekzak: “Wij pakken met beide handen dossiers aan, waar iemand anders liever afblijft.”

Tekst | Anse Keisse Beeld | Activo Bedrijfstvastgoed

Ivo De Muynck heeft Activo Bedrijfstvastgoed opgericht in 2001. Sindsdien zetelt het makelaarskantoor voor bedrijfsgebouwen in Kuurne. “Wij verkopen en verhuren bedrijfsgebouwen: magazijnen, fabrieken, kantoren, industriegrond en grote winkelpanden. Ons werkingsgebied omvat West-Vlaanderen, Oost-Vlaanderen en Henegouwen”, vertelt de CEO. “Waarom Henegouwen? Naast de interessante subsidievoorwaarden, zijn er veel Vlaamse ondernemers daarheen getrokken omdat er nog veel grond beschikbaar was, en nog steeds is.”

“We zijn de ideale sparring-partner voor de waardebeoordeling van een pand.”

Activo combineert makelaardij met advies omtrent bedrijfsgebouwen, verkoop- en verhuurbemiddeling. “Wij zorgen voor alles wat bij het bedrijfsgebouw komt kijken. Zo’n transactie is immers tijdsintensief. Er komt veel meer administratie bij kijken dan vroeger, we bieden ook bouwtechnische en fiscale ondersteuning, kennen de milieuregels, adviseren over duurzaamheidsoplossingen ... Kortom: we denken strategisch mee in het groei- of krimpparcours van onze klanten en ontzorgen hen volledig”, legt Ivo De Muynck uit.



Ivo De Muynck: “We denken strategisch mee in het groei- of krimpparcours van onze klanten en ontzorgen hen volledig.”



“We matchen heel specifieke gebouwen aan de juiste ondernemer. Onlangs verkochten we zelfs een racecircuit.”

Goudmijn aan contacten

Zo’n 35% van de transacties handelt de makelaar confidencieel af, zonder enige vorm van publiciteit. “Het kan zijn dat een verkoop niet mag geweten zijn, in functie van de concurrentie, het personeel, de klanten of de vakbonden. Sinds 2006 bouwen we aan een databank, met ondertussen 120.000 contacten. De bedrijven worden geclassificeerd volgens activiteit zodat we met één klik van de muis onze targetklanten op de radar hebben. Daardoor kunnen we snel en discreet zo’n verkoop of verhuur afhandelen.”

Activo vormt ook de link tussen investeerders en bedrijven, wanneer die laatste kapitaal moeten vrijmaken om zelf te investeren in machines, bijvoorbeeld. Ivo De Muynck: “Dat principe kennen we als sale & lease back/rent back. De verkoper huurt het gebouw terug op een termijn van bijvoorbeeld 15 jaar. Wij faciliteren deze vorm van transactie.” Daarnaast krijgt het kantoor ook veel

vragen van accountants, advocaten en boekhouders over de waarde en het potentieel van panden. “Dankzij onze kennis zijn we de ideale sparring-partner voor hen.”

Persoonlijke dienstverlening

In de afgelopen jaren heeft Activo de kaap van 1000 transacties al ruim overschreden. De vastgoedmarkt kent voor Ivo en zijn team dus geen geheimen meer. “Sinds het begin werkt Activo voor het (middel)grote segment, we richten ons niet tot kleine gebouwen of middenstand. Complexe dossiers voor grote kmo’s, investeerders, industriële multinationals... daar duiken wij met plezier in.”

Daarbij speelt het persoonlijk aspect een heel belangrijke rol. “We hebben altijd rechtstreeks contact met de eigenaars, voor ons is de klant geen nummer. Wij bieden het liefst maatwerk op het hoogste niveau. In het kleinere segment heb je volume nodig om rendabel te zijn, maar dat vraagt een compleet andere aanpak,

daarom is het ook niet onze ambitie om verder uit te breiden in die richting.”

Afhankelijke markt

Sinds Covid merkte de vastgoedmakelaar een duidelijke toename van zijn activiteiten. “Veel ondernemers breiden uit of moeten inkrimpen, verhuizen, bouwen bij, verhuren delen ... Het is dus zeker geen bevroren of passieve markt. Vorig jaar was de vraag zelfs groter dan het aanbod”, benadrukt Ivo De Muynck.

Toch voorspelt de CEO op termijn een afkoeling door de stijgende energieprijzen en de geopolitieke toestand. “En ook het bancaire aspect speelt een grote rol. Enkele jaren geleden was lenen heel goedkoop, maar intussen zijn de rentevoeten fors gestegen. Bovendien bepalen banken voor een groot stuk wie kan investeren. Dat wordt een serieuze uitdaging voor ondernemers met uitbreidingsplannen”, besluit Ivo De Muynck van Activo Bedrijfstvastgoed.