

Projectontwikkelaar Novus Brugge specialiseert zich in realisatie van verkavelingen

“Een ideaal moment om in onroerend goed te stappen”

Een omzetcijfer van meer dan 18 miljoen euro met amper tien medewerkers. Met Novus Projectontwikkeling in Brugge schreef gedelegeerd bestuurder Luc Descheemaeker een onwaarschijnlijk succesverhaal. Novus is een verkavelingsspecialist die vooral in onze provincie, maar ook in Oost-Vlaanderen, Antwerpen en Vlaams-Brabant actief is. De onderneming zet volop in op het verkavelen van gronden zonder bouwverplichting en de bouw van woningen in verkavelingen in eigen provincie.



Luc Descheemaeker: “De beurzen zijn ingeklapt, de opbrengst op spaarboekjes is historisch laag en lenen is erg goedkoop. Dit is dus het geknippede moment om in onroerend goed te investeren.” (Foto Michel Vanneuville)

Luc Descheemaeker werd met een baksteen in de maag geboren: hij startte bij Imbo in Ruddervoorde, het familiebedrijf van zijn vader Hilaire. Een verschil van visie op de toekomst lag in 1994 aan de basis van een management buy-out van zijn ouders, broers en zussen. “Het was de bedoeling om de bouwfirma en commissieverkoop om te buigen tot een verkavelingsfirma”, zegt Luc Descheemaeker, die in amper vier jaar tijd het vermogen van Imbo wist te verviervoudigen. In 1999 verzilverde hij zijn aandelen door een verkoop aan de groep Amsto-Bostoen uit Destelbergen. In hetzelfde jaar richtte Descheemaeker Eurim-Invest op, en in 2000 stampte hij Novus Projectontwikkeling (www.novus-projects.be) uit de grond. Het bedrijf kende snel een geweldige groei op de verkavelingsmarkt. Vorig jaar bouwde Novus een nieuw kantoor vlakbij de Scheepdalebrug in Brugge.

Wat doet Novus Projectontwikkeling precies?

Luc Descheemaeker: “Onze corebusiness is het verkavelen van gronden in heel Vlaanderen. Op jaarbasis verkopen we tussen

150 en 200 percelen bouwgrond. Voor meer dan 400 percelen loopt op dit ogenblik nog een vergunningsaanvraag, voor ruim 600 bouwgronden zitten we in de fase van het ontwerp of het begin van de vergunningsfase. We hebben ook enkele jaren appartementen gebouwd, maar die niche bouwen we af. Er is duidelijk een saturatie bereikt op het vlak van appartementsgebouwen. We willen ons meer bezighouden met het realiseren van woonerven op eigen gronden in West-Vlaanderen. Een eerste project in Beernem met dertien woningen is ondertussen helemaal verkocht. Een tweede woonerf betreft de bouw van 21 woningen in Sint-Andries. En we hebben nog projecten in Brugge, Damme, Oedelem en Oudenburg. Zodra het Regionaal Stedelijk Gebied Brugge afgebakend is, kunnen we nog aan een reeks nieuwe verkavelingen beginnen. We beschikken immers al over gronden voor die projecten.”

Is een kandidaat-koper ook verplicht om met u te bouwen?

Luc Descheemaeker: “Helemaal niet. Ruim drie kwart van onze gronden wordt nog steeds verkocht zonder bouwverplichting.

We zijn een van de weinige bouwfirmas in Vlaanderen die zo werken. Dit systeem biedt voor kopers het voordeel dat ze hun ontwerp en architect volledig vrij kunnen kiezen, maar dat ze ook zelf kunnen plannen wanneer ze kopen, bouwen en afwerken.”

Hoe ver reiken de ambities van uw onderneming?

Luc Descheemaeker: “We streven een gezond groeipad na, maar het is niet ons streven om de grootste speler op de markt te worden. Dat zou ook moeilijk zijn, want in onze provincie heb je een concentratie van zowat de belangrijkste vastgoedspelers van heel Vlaanderen. De groei van Novus is noodzakelijk om voldoende gespecialiseerde medewerkers te kunnen aanwerven, zeker nu de wetgeving steeds complexer worden. Wij hebben specialisten om het volledig proces vakkundig te begeleiden, vanaf de voorbereiding van de aankoop tot en met de verkoopakte: landmeter, ingenieur bouwkunde, stedenbouwkundige, notarieel jurist, enz...”

Door de onzekere tijden stellen veel mensen belangrijke aankopen uit. Merkt u ook een groeivertraging of achteruitgang?

Luc Descheemaeker: “De mensen keken de eerste weken van dit jaar meer dan anders de kat uit de boom. Maar nu merken we toch beterschap. Ik ben ervan overtuigd dat investeren in onroerend goed momenteel een van de meest veilige beleggingsvormen is. De beurzen zijn ingeklapt, de opbrengst op spaarboekjes is historisch laag en lenen is erg goedkoop. Dit is dus het geknippede moment om in onroerend goed te investeren, zeker als je ook rekening houdt met de fiscale voordelen (zoals 6% btw in plaats van 21% op een schijf van 50.000 euro, en diverse premies). Bovendien moeten we er ook geen doekjes om winden: door het gebrek aan open ruimte zal de prijs van de bouwgronden zeker niet zakken.”

De Vlaamse regering legt met het decreet rond betaalbaar wonen een bijkomende voorwaarde op, namelijk dat er kavels moeten komen met sociale huur- en koopwoningen. Wat vindt u daarvan?

Luc Descheemaeker: “Ik ben absoluut voorstander van de doelstelling ‘betaalbaar wonen voor iedereen’. Maar dat men die clause ook wil opleggen met terugwerkende kracht is er teveel aan. Bij alle kavels die wij twee tot drie jaar geleden gekocht hebben, konden wij geen rekening gehouden hebben met die verplichting om 20% sociale woningbouw te realiseren. Hierdoor dreigen we een aantal verkavelingen niet te kunnen uitvoeren omdat dit niet meer haalbaar zal zijn. Aan het einde van de rit zullen we dan ook de verwachte doelstellingen van de Vlaamse regering niet kunnen realiseren. Wat mij als ondernemer nog het meest tegen de borst stoot, is dat zo’n ingrijpende regelgeving wordt opgedrongen zonder een degelijk overleg met de sector en dat er geen overgangsmaatregelen zijn. Het moet toch de bedoeling zijn dat de private verkavelaar gelijke rechten en plichten krijgt als de intercommunales en sociale bouwmaatschappijen.” (Stefaan Van Volcem)