



Matexi: welkom in de buurt



Gaëtan Hannecart
Board Member & Chairman
Investment and Finance Committees,
Matexi

ABSTRACT

“Everybody deserves a great place to live”, the just cause of Matexi for more than 75 years. As a neighbourhood developer Matexi creates real estate projects that meet the needs of the present, without jeopardising those of future generations. Each project contributes to a more sustainable society by adding value to the neighbourhood that inspires to make more of life together and offering affordable future-oriented housing to the customers who will live there.

Matexi is a real estate transformer ‘par excellence’. The neighbourhood developer acquires land and neighbourhood sites - increasingly, derelict industrial land, old factory buildings and vacant office buildings - and transforms these into great places to live, in close interaction with all stakeholders involved.

This process requires a substantial investment of people and resources. Even though these may be challenging times for the real estate sector, due to the energy crisis, rising material costs and high inflation, the need for additional comfortable, energy-efficient, and affordable housing remains high. With major price reductions not to be expected any time soon, the neighbourhood developer underlines there is a glass ceiling to the rising material cost and interest rates that the real estate sector can bear.

Matexi ziet het als haar missie, haar opdracht, om aangename woon- en leefplekken te realiseren. Vanuit een nuchtere opvatting combineert de buurtontwikkelaar de vereisten van vandaag – betaalbaarheid, comfort, locatie en mobiliteit – met die van morgen: duurzaamheid en kwaliteit.



Hoe het begon

Matexi is ontsproten uit een zeer ondernemende familie, die er altijd in heeft geloofd mensen gelukkig te kunnen maken door hen te helpen bij het verwerven van een eigen woonst in een aangename omgeving. De oorsprong van Matexi gaat terug tot een weduwe die tijdens de Tweede Wereldoorlog met negen kinderen een boerderijtje uitbaatte in West-Vlaanderen. Na de Tweede Wereldoorlog richtten de broers Gérard, Robert en Herman Vande Vyvere, samen met enkele vrienden en familie, Matexi op en startten met de verkoop van akkerland aan landbouwers, zodat die landbouwers eigenaar konden worden van hun boerderij. Vanaf 1954 evolueerde Matexi naar het verkavelen van gronden en het verkopen van individuele bouwrijpe percelen, zodat klanten zelf hun droomhuis konden bouwen.

Met het doorgeven van de fakkel, vanaf 1962, aan de neven Christian, Philippe en Bernard Vande Vyvere, werd Matexi een sleutel-op-de-deur bouwer van woningen en was het innovatief in het introduceren van houtskeletbouw in België met Sibomat.

De volgende generatie, bestaande uit Gaëtan Hannecart en Bruno Vande Vyvere, bouwde verder op de familiewaarden uit het verleden, maar verlegde vanaf 1994 de missie van Matexi naar de ontwikkeling van buurten, met een focus op zowel sub-urbane residentiële projectontwikkeling als op gemengde stadsvernieuwingsprojecten.

2021 vormde een belangrijke mijlpaal voor Matexi. Vorig jaar koos de ontwikkelaar voor het eerst in zijn geschiedenis voor een niet-familiale CEO: Olivier Lambrecht nam de functie van CEO en de operationele leiding over van Gaëtan Hannecart. Hannecart legt zich voortaan verder toe op zijn rol als bestuurslid en voorzitter van het investeringscomité.

Iedereen verdient een fijne plek om te wonen

Everybody deserves a great place to live. Het is al decennialang de *just cause*, de bestaansreden van Matexi. In de wereld waarin we leven, blijkt deze *just cause* elk jaar nog actueler en waardevoller te worden. Want in het kielzog van de COVID-19-pandemie, de watersnood in Wallonië en de oorlog in het Oosten van Europa beseffen we meer dan ooit dat iedereen een warme thuis op een fijne plek verdient.

Matexi streeft ernaar om vastgoedprojecten te realiseren die tegemoetkomen aan de noden van de huidige generatie, zonder die van toekomstige generaties te hypothekeren. Elk Matexi project moet op een uitgekende wijze een meerwaarde betekenen voor de buurt waarin het project opgetrokken

wordt en betaalbare toekomstgerichte woningen aanbieden aan de klanten die er gaan wonen. Zo werkt de ontwikkelaar mee aan een duurzame maatschappij, heel concreet: een inclusieve maatschappij mét respect voor de draagkracht van onze planeet.

“In Matexi buurten is elke woonst harmonieus ingebed in de ruimere omgeving, met respect voor landschap, buurt en individu. We hebben bijzondere aandacht voor de publieke ruimte en waar mogelijk voegen we ontbrekende voorzieningen toe. Want zo komen buurten echt tot leven”, vertelt Gaëtan Hannecart.

“We ontwikkelen plekken om buurten beter te maken, met de focus op binnenstedelijke herontwikkelingsprojecten. We doen dit door een open dialoog aan te gaan met alle betrokken stakeholders: stedenbouwkundigen, architecten, lokale besturen, aannemers, toekomstige klanten, buurtcomités en vele anderen. Bij Matexi geloven we dat een dergelijke participatieve aanpak de beste manier is om voor elk project het best mogelijke resultaat te bepalen.”

Antwerp Tower



Een treffend voorbeeld van hoe Matexi buurten beter maakt is de Antwerp Tower. Wat ooit de lelijkste kantoortoren van 't stad was, is nu het hoogste residentiële gebouw aan de Antwerpse skyline. Met de herbestemming van de Antwerp Tower levert Matexi 241 appartementen van topniveau op, alsook commerciële en kantoorruimtes in het hart van de stad. Als duurzame thuishaven is deze iconische woontoren uitgerust om aan het toekomstig stedelijk warmtenet gekoppeld te kunnen worden en ligt het dak bedekt met zonnepanelen.



Transformator van vastgoed

Matexi is een transformator van vastgoed. De buurtontwikkelaar verwerft gronden en buurtsites – steeds vaker braakliggende industriële terreinen, oude fabriekspanden en leegstaande kantoorgebouwen – en transformeert ze tot een *great place to live*, die meerwaarde creëert voor alle betrokkenen. Die transformatie is gebaseerd op drie pijlers: een kwalitatieve binnenruimte, een aangename private buitenruimte en een publieke buitenruimte waar de hele buurt beter van wordt.

“Kenmerkend voor onze sector is de lange doorlooptijd van vastgoedontwikkelingen. Onze projecten lopen 5 tot 25 jaar. Als ondernemers werken we dan ook steeds op de lange termijn. We worden verplicht om ver vooruit te kijken en langetermijninschattingen te maken op operationeel, commercieel, financieel en regelgevend vlak. We willen niet op korte termijn scoren door een groot risico te nemen. Werken op lange termijn leidt ook tot vertrouwen bij al onze stakeholders”, legt Gaëtan Hannecart uit.

De eerste stap in het ontwikkelingsproces is de verwerving van gronden en buurtsites. Dat zijn de grondstoffen. Daarna volgen het ontwerpen van aangename buurten, het proces van de vergunningen, de bouw en de verkoop. Met als eindresultaat enthousiaste bewoners die leven in aangename buurten. Heel dit proces – van verwerving tot verkoop - impliceert voor Matexi een forse investering van mensen en middelen.

Voor elk van de lokale markten waarin Matexi actief is, is het de ambitie om haar positie van *‘respected local champion’* verder uit te bouwen en te verstevigen. In 2021 investeerde Matexi dan ook 140 miljoen euro in onder andere de verwerving van nieuwe gronden en panden goed voor meer dan 4.000 wooneenheden. Bij meer dan 90 procent van deze acquisities gaat het om brownfields of binnenstedelijke gronden of panden. De pipeline is daarmee alweer goed gevuld met toekomstige projecten voor de komende jaren.

Meerwaarde voor de buurt

Het doel van Matexi is om met elk project bij te dragen tot het aantrekkelijker, levendiger en inclusiever maken van de buurt waarin het gebouwd wordt, voor iedereen die er woont. Maar wat maakt van een buurt nu een *great place to live*?

“Daarvoor vertrekken we bij elk project vanuit de analyse van de buurt zelf”, legt Hannecart uit. *“Is de buurt vlot bereikbaar en hoe kunnen we zachte mobiliteit stimuleren? Welke plekken dragen nu al bij tot een levendige buurt en hoe kunnen wij de publieke ruimte uitbreiden en verbeteren? Wat bepaalt de identiteit van de buurt en hoe kunnen wij ze nog versterken? Welke lokale voorzieningen*

en diensten zijn vandaag al aanwezig en wat kunnen wij daar nog aan toevoegen? Hoe is de sociale mix in de buurt en op welke manier kunnen wij inclusie bevorderen?"

Maar: meten is weten, zo gaat het spreekwoord. Om die buurtanalyse te objectiveren ontwikkelde Matexi al in 2013, in samenwerking met de Universiteit Gent, de innovatieve Buurtbarometer. *"Heel concreet analyseren we daarbij mobiliteit, zorgvoorzieningen, scholen en speeltuinen, tewerkstelling, vrijetijdsmogelijkheden, winkels enzovoort. Het is ook een instrument op maat: in overleg met lokale besturen kunnen we het gewicht van bepaalde aspecten aanpassen aan de noden. Op die manier helpt de Buurtbarometer ons om onze buurten nog mens- en woonvriendelijker te maken",* aldus Hannecart.

De barometer bekijkt elke buurt dus vanuit heel wat invalshoeken. Naast een algemene score geeft de Buurtbarometer een score per voorziening én per deelaspect. Matexi streeft ernaar dat een nieuwe buurt na realisatie minstens 65% scoort op de Buurtbarometer.

Groen Kwartier



Een project dat de meerwaarde voor de buurt als geen ander aantoonst is 't Groen Kwartier in Antwerpen. Matexi slaagde erin om de site van het oud militair hospitaal om te toveren tot een groene, autoluwe stadsbuurt van 8 hectare, met veel plaats voor ontmoeting en recreatie, onder meer dankzij de gedeelde moestuin. De plek deed de buurt floreren, er kwamen tal van handelszaken bij en ook omwonenden zagen de waarde van hun woning stijgen, terwijl sociale woningen het inclusieve karakter van de buurt bewaken.



Duurzaamheid troef

“Als buurtontwikkelaar hebben we een grote impact op de maatschappij en het milieu. Daar zijn we ons ten volle van bewust”, benadrukt Hannecart. “Duurzaamheid is daarom een essentieel onderdeel van onze buurtontwikkelingen en bedrijfscultuur. ‘Planet People Profit’, dat is ons ethos. We creëren duurzame buurten die voldoen aan de noden van het heden, zonder dat ze de noden van de toekomstige generaties in gevaar brengen. Daarnaast stellen we ons duurzaam op in de relaties met al onze stakeholders én houden we de zorg voor een rendabel, betrouwbaar bedrijf steeds in het achterhoofd.”

Om onze positieve impact op ‘Planet People Profit’ te kunnen meten, riep de buurtontwikkelaar de ‘Matexi Sustainability Matrix’ in het leven. Dit meetinstrument bevat 60 concrete initiatieven om haar buurten verder te verduurzamen. En omdat het bedrijf wil voorlopen op de strenge regelgeving die de Europese Unie in de nabije toekomst zal opleggen, houdt de Sustainability Matrix al maximaal rekening met de criteria van de EU-taxonomie. De matrix definieert zowel absolute *must-do’s* als *nice-to-haves* – en wel op vier niveaus: de buurt, de woning, appartement of retail unit, de organisatie en onze partners – en schetst de positieve impact op de planeet (Planet), op de mens (People) en op de meerwaarde (Profit). Op het einde van de rit krijgt elk project zo een duurzaamheidsscore met bijbehorend label: ‘sustainable’ of ‘very sustainable’.

Zorg voor de planeet

Matexi wil bijdragen aan een betere leefomgeving en haar positieve impact op het milieu op een structurele manier vergroten. *“Willen we leven in een wereld waarvan we de natuurlijke rijkdommen uitputten en de biodiversiteit vernietigen? Ons antwoord is neen. De keuze voor hechte, duurzame buurten is geen luxe, maar een noodzaak. Net daarom is ecologie bij Matexi een essentieel onderdeel van elk ontwikkelingstraject”,* stelt Hannecart.

Matexi verweeft zorg voor de planeet via vijf thema’s in zijn projecten en in het bedrijf zelf. Hannecart: *“Zo willen we een grote impact realiseren op het vlak van Zachte mobiliteit, Watermanagement, Biodiversiteit, Circulariteit & afvalbeheersing en Energietransitie. Op die thema’s kunnen we het grootste verschil maken.”*

“Zo streven we onder meer naar niet-fossiele verwarmingssystemen (Energietransitie), integreren we steeds groene elementen (Biodiversiteit) en voldoende buffer- en infiltratiecapaciteit (Watermanagement) in onze projecten, zoeken we actief naar hergebruik en duurzamere materialen en voorzien we waar mogelijk alternatief transport om onze CO₂-uitstoot te beperken (Circulariteit en afvalbeheersing).”



Zorg voor de mens

“Bij Matexi hechten we veel belang aan sociale verbondenheid en engageren we ons om een positieve impact te creëren op de mens en de maatschappij”, gaat Hannecart verder. *“We ontwikkelen buurten die inspireren om samen meer van het leven te maken. Waar mensen zich ten volle kunnen ontplooiën en aangenaam kunnen wonen, winkelen, werken en ontspannen.”*

Een inclusieve buurt is voor Matexi een buurt waar iedereen zich welkom voelt, waar sociale interactie tot stand komt en mensen zich verbonden voelen met de buurt en met elkaar. Daarom creëert Matexi een woningaanbod voor zoveel mogelijk verschillende woonwensen.

Als familiebedrijf en medeoprichter van maatschappelijke initiatieven hecht Matexi ook veel belang aan kansen en welzijn voor iedereen. Hannecart: *“We omarmen diversiteit en zetten die in ten gunste van de samenleving. Daarom houden we ons eraan om ons duurzaam op te stellen in onze relaties met anderen en hechten we veel belang aan stakeholdermanagement. We gaan met onze partners in overleg en zoeken samen naar de beste manieren om win-winsituaties te bereiken. Dát betekent onze missie ‘Together, we create great places’.”*

Matexi werkt samen met vele, vaak lokale aannemers en leveranciers en creëert op die manier niet minder dan 3.000 indirecte arbeidsplaatsen. Ook met deze partijen gaat de ontwikkelaar voor duurzame samenwerkingen, want het bedrijf draagt een verantwoordelijkheid tegenover een volledige economische keten.

Zorg voor meerwaarde

Een organisatie moet winstgevend zijn, anders houdt ze op te bestaan. Bij Matexi is winst geen doel op zich, maar wel een basisvoorwaarde om het ethos ‘Planet People Profit’ op lange termijn te kunnen blijven waarmaken. Een gezonde economische basis is noodzakelijk om concrete acties te kunnen ondernemen met een meetbare positieve impact op de maatschappij en het milieu. Zonder *profit* geen *sustainability*.

Vastgoedontwikkeling draait voor Matexi dan ook volledig rond meerwaarde creëren. Dus (1) meerwaarde voor de buurt, zoals bijvoorbeeld voor de omwonenden rond het project ‘t Groen kwartier in Antwerpen, (2) meerwaarde voor haar klanten voor wie de verwerving van hun thuis één van de belangrijkste investeringen van hun leven vertegenwoordigt, (3) meerwaarde voor Matexi zelf en tenslotte (4) meerwaarde voor de talrijke partners en andere ondernemingen met wie Matexi samenwerkt.

Leopoldskazerne



In Gent transformeert Matexi de oude Leopoldskazerne van een verouderd en gesloten militair complex naar een multifunctionele en duurzame stadsbuurt. Daarbij behoudt de buurtontwikkelaar zowel het karakter als verschillende oude structuren van de militaire site in het ontwerp. De ontwikkeling werd gescreend met het internationaal erkende certificaat BREEAM en mikt op het label 'Very Good' voor zijn minimale milieu-impact.

Uitdagende tijden

Stijgende energiekosten, stijgende materiaalkosten, een hoge inflatie, ... We kunnen er niet omheen dat we vandaag in economisch onzekere tijden leven. De koopkracht staat onder druk en daarmee ook de betaalbaarheid van onze woningen. Daar komt nog bij dat de rentevoet voor hypothecaire leningen voor het eerst sinds decennia opnieuw aan het stijgen is, waardoor lenen duurder wordt.

Tegelijk blijft de bevolking aangroeien en zorgt de verderzettende gezinsverdunding en vergrijzing ervoor dat er nood is aan bijkomende comfortabele, energiezuinige, maar ook betaalbare woningen. Bovendien is de Belgische vastgoedmarkt in vergelijking met andere Europese landen behoorlijk stabiel. Matexi verwacht dan ook niet meteen grote prijsdalingen. Toch maant de buurtontwikkelaar aan tot voorzichtigheid: er is een plafond aan de stijgende materiaalkosten en rentevoeten die de vastgoedsector kan dragen. *“Onze sector wordt bij uitstek gekenmerkt door een zeer hoge prijselasticiteit”*, legt Hannecart uit. *“Studies hebben al aangetoond dat een prijsstijging van amper 10% de woningmarkt halveert. Bijgevolg kunnen wij de stijgende kosten niet zomaar doorrekenen aan onze klanten en gezien alle uitdagingen waar onze maatschappij vandaag voor staat, is het van groot belang dat zoveel mogelijk mensen zich een energiezuinige woning kunnen blijven veroorloven.*



In dat opzicht kunnen fiscale maatregelen die de vastgoedmarkt zuurstof geven een heel grote impact hebben.”

Zo heeft de tijdelijke btw-verlaging naar 6% voor sloop en hernieuwbouw een duidelijke positieve invloed op de betaalbaarheid. Deze maatregel, van kracht sinds 1 januari 2021, werd in het leven geroepen om de bouwsector te ondersteunen, om burgers een belangrijke fiscale duw in de rug te geven bij de aankoop van een woning, om het verouderde woonbestand energiezuiniger te maken en om open ruimte te vrijwaren door nieuwe woningen zo veel als mogelijk in stads- en dorpskernen te realiseren. Op 18 maart 2022 verlengde de federale regering deze tijdelijke relancemaatregel voor het hele land tot 31 december 2023, tot grote tevredenheid van Matexi en haar klanten.

De verkoopcijfers van Matexi voor 2021 en 2020 tonen aan dat de verkoop van vastgoedprojecten die sinds 2021 in aanmerking komen voor het verlaagde btw-tarief verdubbelde (+104%) terwijl er nauwelijks een stijging was bij die woningen waarbij particulieren niet van dit verlaagde tarief kunnen genieten (+2%). De maatregel is dus bijzonder effectief om een verschuiving naar afbraak en hernieuwbouw te stimuleren.

Niet enkel qua betaalbaarheid voor consumenten en tewerkstelling, maar ook op ecologisch vlak draagt de maatregel bij tot een positieve tendens. De btw-verlaging kan alle woningen tegen 2050 energiezuinig helpen maken, helpt bij het versneld vernieuwen van ons verouderde vastgoedpatrimonium en kan bijkomend ruimtebeslag inperken.

De buurtontwikkelaar ijvert dan ook sterk voor een definitieve verlenging van de maatregel om een betaalbare en duurzame bouwshift op lange termijn te realiseren.

Matexi in cijfers

- **77** jaar ervaring en expertise
- **44.000** gezinnen gelukkig gemaakt met een eigen woonst sinds **1945**
- actief in België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen
- **14** Business Portfolio's gegroepeerd in **4** regio's en centrale teams ter ondersteuning
- **478** buurten in ontwikkeling
- actief in **406** steden en gemeenten
- (inter)nationaal erkende topscores voor duurzame buurten
- meer dan **300** medewerkers
- meer dan **3.000** indirecte arbeidsplaatsen
- meer dan **20** jaar actief steunende partner van maatschappelijke initiatieven YouthStart en Guberna
- **450** miljoen euro omzet in **2021**
- **balanstotaal 1.063** miljoen euro in **2021**