

FILIP DEWAELE, VASTGOEDMAKELAAR

# ‘KNOKKE IS HET DUBAI VAN BELGIË’

*De vastgoedmakelaar Filip Dewaele pleit voor een woonbeleid dat de gemeentegrenzen overschrijdt: “Dan kunnen we de soms absurde concurrentie tussen steden en randgemeenten loslaten.”* LAURENZ VERLEDENS, FOTOGRAFIE DEBBY TERMONIA

**N**a het plotse overlijden van zijn vader Pol Dewaele in 2007 kwam Filip Dewaele aan het hoofd van het Brugse makelaarskantoor Dewaele Vastgoed & Advies, dat toen zes kantoren telde. Samen met zijn vennoten Stefaan Coucke en Geert Berlamont bouwde Filip Dewaele het makelaarsbedrijf uit tot een netwerk van 21 kantoren in West- en Oost-Vlaanderen. De West-Vlaamse groep diversifieerde zich ook met activiteiten in bedrijfstvastgoed (Turner), luxevastgoed (Van der Build) en beheer (De Syndic). In 2013 deed Dewaele de stap naar de Brusselse markt, waar het zich vooral toelegt op beleggingsvastgoed.

“Voorlopig hebben we geen nieuwe uitbreidingsplannen”, zegt Filip

**“Ik ben niet echt pessimistisch over afgelegen, landelijke regio’s. Uiteraard vertaalt de minder goede bereikbaarheid zich in lagere prijzen. Maar precies die lagere prijzen zijn voor een bepaald publiek een troef”**

Dewaele. “We groeien vanuit het olie-vlekprincipe. Volgens dat principe kan je alleen maar uitbreiden als de olie dik genoeg ligt. Tussen begin 2013 en oktober 2014 hebben we zes nieuwe

vestigingen geopend. Het vergt toch enige tijd om dat intern allemaal op punt te stellen. Maar uiteraard staan we open voor nieuwe opportuniteiten.”

**Wat is nu de beste locatie van West-Vlaanderen voor woningvastgoed?**

FILIP DEWAELE. “Ik heb die vraag eens voorgelegd aan onze kantoordirecteurs. Hun antwoord was misschien een beetje voorspelbaar: de eigen regio. Maar ze hebben eigenlijk wel een punt. Elke regio heeft zijn troeven. Mobiliteit is natuurlijk een sterke *driver*. De twee snelwegen die West-Vlaanderen doorkruisen, zijn in die zin belangrijke vestigingsfactoren. Steden als Brugge, Kortrijk en Oostende met sterke stations en goede verbindingen naar Brussel en Gent zullen ook alleen nog aan ➔





**FILIP DEWAELE**  
"Voor de dynamiek  
van de stad zou het  
goed zijn in de  
Brugse rand wat  
gedurfdere projec-  
ten toe te laten."



➤ aantrekkingskracht winnen.

“Maar ik ben ook niet echt pessimistisch over meer afgelegen, landelijke regio’s. Uiteraard vertaalt de minder goede bereikbaarheid zich in lagere vastgoedprijzen. Maar precies die lagere prijzen zijn voor een bepaald publiek een troef. Het gaat overigens niet alleen om kopers met een kleiner budget, maar ook om mensen die bewust de rust opzoeken.

“Aan de aanbodzijde heeft Kortrijk een streepje voor op de andere steden. Omdat je daar veel sites hebt die zich lenen voor mooie herontwikkelingsprojecten. Ik denk dan aan oude ziekenhuizen, vroegere scholen, industriële locaties. Het gebrek aan dergelijke sites is dan weer een handicap voor Brugge. In het Brugse centrum biedt alleen het ruime kerkelijke patrimonium kansen voor herontwikkeling.”

### Is Brugge ook niet te voorzichtig in zijn vergunningsbeleid?

DEWAELE. “Je moet Brugge opdelen in twee delen: intra muros en extra muros. Intra muros – de historische binnenstad – zijn de locaties voor nieuwe ontwikkelingen erg dun gezaaid. Een streng vergunningsbeleid is daar ook gerechtvaardigd, om de eigenheid en de troeven van Brugge te vrijwaren. Daar bestaat weinig discussie over en ook de projectontwikkelaars begrijpen dat. Extra muros is het een heel ander verhaal. Daar is Brugge naar mijn mening te conservatief. Voor de dynamiek van de stad zou het goed zijn in de Brugse rand wat gedurfdere projecten toe te laten. Het historische centrum van Brugge is prachtig, ook vanuit de lucht. Een woontoren met zicht op die binnenstad biedt voor de bewoners dus zonder meer een mooie meerwaarde. Maar ik vrees dat de geesten in Brugge daar nog niet rijp voor zijn. Brugge bestempelt het appartementenproject aan het station al als hoogbouw, terwijl het amper acht verdiepingen telt en nog geen dertig meter hoog is. Waarom zou men daar in plaats van

**“Er zit heel weinig rek op het budget van de kandidaat-kopers. Als de vraagprijs 10.000 euro boven de gangbare marktwaarde op een locatie ligt, dan stukt de verkoop”**



**FILIP DEWAELE**

**“Het gebrek aan sites die in aanmerking komen voor herontwikkeling is een handicap voor Brugge.”**

allemaal kleine blokjes niet enkele echte torens bouwen die *landmarks* kunnen worden?”

### Is er een markt voor hoogbouw in Brugge?

DEWAELE. “Hoogbouw is voor een promotor een groter risico, omdat hij niet kan faseren. De K-Tower in Kortrijk

telt negentien verdiepingen. Je moet al een stevige partij zijn om dat aan te kunnen. Zeker in Kortrijk was dat toch niet zonder risico: 65 behoorlijk ruime en luxe appartementen, dat is niet het gemakkelijkste product. Maar de verkoop gaat daar zeer vlot. Dat sterkt mij in het idee dat dat in Brugge zeker moet kunnen.”

### West-Vlaanderen mist een echt grote stad. Zou Brugge baat kunnen hebben bij een fusie?

DEWAELE. “Wat Brugge mist, is een universiteit. De universiteit zit in Kortrijk en je kunt van Kortrijk geen Brugge maken. Brugge heeft wel een aantal goede hogescholen en het aanbod groeit nog. Binnenkort gaat Kulab van start, de Brugse afdeling van de KU Leuven. Dat is een positieve ontwikkeling. Een troef die Brugge onvoldoende uitspeelt, is de aanwezigheid van het Europa College. De toekomstige elite van de Europese diplomatie volgt daar opleidingen. Dat zijn mensen die een emotionele band opbouwen met onze stad. Als je daarin investeert, moet daar meer uit te halen zijn als stad.

“Of een fusie aan de orde is, weet ik niet. Ik sprak er onlangs over met een gedeputeerde van de provincie en die geloofde toch niet echt in de slaagkansen. Maar er is wel nood aan een beleid dat de grenzen van de stad overschrijft. Ik ben lid van de Brugse woonraad. De lokale politici pleiten daar heel vaak voor een beleid dat jonge gezinnen naar het stadscentrum kan lokken. Ik heb daar mijn vragen bij. Dat men jonge mensen wil aantrekken, begrijp ik. Maar gezinnen met kleine kinderen, dat is een veel moeilijker verhaal. Die mensen willen een woning met een tuin en dat is in de Brugse binnenstad nu eenmaal niet vanzelfsprekend. Hoever moet je dan gaan om toch maar per se die doelgroep aan te spreken? Wat is de meerwaarde voor de stad en voor de gezinnen? Mij lijkt het verstandiger ervoor te zorgen dat die mensen een plek vinden in de Brugse rand. Of zelfs net bui- ➤

(t)huis aan de haven



**30 april**  
**opendeurdag**  
 (van 14 tot 17u)

# STORMS' HARBOUR NIEUWPOORT



Het project is gelegen langs de grootste jachthaven van Noord-Europa en biedt u tal van mogelijkheden. De vernieuwde wandelpromenade verbindt Nieuwpoort-Bad met -Stad en herbergt verschillende gezellige restaurantjes, leuke winkels, een lounge bar en gratis parkeergelegenheid.

Opgetrokken in een flamand-stijl biedt het project u hier de perfecte combinatie van rust op uw appartement en sfeer in de handelszaken. Dit is een absolute must-visit wanneer u in deze gezellige stad vertoeft.

bezoek onze modelappartementen

[www.vlaemynck.be](http://www.vlaemynck.be) / 058 77 77 10

#### AANNEMER PROMOTER

Info:

[www.vantornhaut.be](http://www.vantornhaut.be) Steenweg op Deinze 122  
[info@vantornhaut.be](mailto:info@vantornhaut.be) 9880 Aalter  
 09/374 18 05



#### VERKOOP

Info:

[info@vlaemynck.be](mailto:info@vlaemynck.be) 058/77 77 10  
 R. Orlentpromenade 13 Sint-Janstraat 185  
 8620 Nieuwpoort 8700 Tielt  
 0472/98 77 11 (buiten de kantooruren)





➤ ten het Brugse grondgebied, maar dat ligt natuurlijk erg gevoelig. Nochtans behoren gemeenten als Jabbeke, Damme, Zedelgem, Oostkamp psychologisch tot de regio Brugge. Dat zijn gemeenten die wel die ruimte voor grondgebonden woningen hebben. Door het woonbeleid te organiseren vanuit ruimere woonregio's kunnen we die soms absurde concurrentie tussen steden en randgemeenten misschien loslaten."

### **Is de vergrijzing een kans of een bedreiging voor de kust?**

DEWAELE. "Wie koopt en verkoopt aan de kust? De vijftigers en zestigers kopen, de zeventigers en tachtigers verkopen – ik veralgemeen nu even. Een publiek van vijftigers en zestigers is vooral een opportuniteit voor de kust. Dat zijn mensen met geld en tijd en die vinden aan de kust faciliteiten, horeca, ontspanningsmogelijkheden enzovoort. En daar komt nu een aanbod van assistentiewoningen bij. Voor erg zorgbehoevende mensen zie ik de meerwaarde van de nabijheid van de kust niet goed in. Die willen vooral dicht bij hun kinderen wonen.

"Voor jongere mensen wordt de kust pas weer interessant zodra ze jonge kinderen hebben. De nabijheid van de kust, de taal, de cultuur, ... dat zijn dan allemaal troeven. De vraag of een appartement aan de kust een goede belegging is, vind ik niet zo relevant. Een appartement aan de Belgische kust koop je in de eerste plaats voor je eigen plezier. Het is een investering in levenskwaliteit. En intussen mag je wel rekenen op waardebehoud. Want dumpingprijzen zijn een onbekend fenomeen aan de kust. Slechts heel weinig eigenaars moeten verkopen omdat ze het geld nodig hebben. Al is het natuurlijk wel altijd opletten voor het aanbod dat bijgebouwd wordt."

### **U hebt sinds twee jaar ook een kantoor in Knokke-Heist. Hoe kijkt u naar het vastgoedfenomeen Knokke?**

DEWAELE. "Knokke is zowat het Dubai

van België. Nergens in ons land vind je een grotere concentratie van kapitaal. Tien jaar geleden heb ik eens geopperd dat als enkele families er zouden wegtrekken, er weleens velen zouden kunnen volgen. Dat is dus niet gebeurd. Maar de topjaren met prijsstijgingen van 10 procent zijn wel voorbij. Voor verouderde villa's wordt eigenlijk de grondwaarde geboden. Ook oudere appartementen hebben het moeilijk. Want zelfs als je renoveert, zit je nog altijd met een vernieuwd appartement in een oud gebouw. Een relatief nieuw fenomeen is dat families een volledig apparte-

### **"In nieuwbouw komen we stilaan heel dicht bij de grens van wat nog haalbaar is voor Jan Modaal"**



**FILIP DEWAELE**  
"Dumpingprijzen zijn een onbekend fenomeen aan de kust."

mentenblokje kopen. Op die manier vermijden ze de problemen die eigen zijn aan mede-eigendom."

### **Merkt u iets van een toenemend betaalbaarheidsprobleem op de West-Vlaamse woningmarkt?**

DEWAELE. "Ja, er zit heel weinig rek op het budget van de kandidaat-kopers. Als de vraagprijs 10.000 euro boven de gangbare marktwaarde op een locatie ligt, dan stokt de verkoop. Projectontwikkelaars vergissen zich daar weleens in. 'Wat is nu 10.000 euro', hoor ik projectontwikkelaars soms zeggen. Als het 10.000 euro te veel is, raakt het niet verkocht. Kopers lenen nu ongeveer 80 procent van de aankoopssom. Dat is de norm. Inclusief kosten betekent dat dat ze ongeveer 30 procent zelf moeten hebben. Dat is zeker voor jonge mensen een smak geld.

"Nieuwbouw is de voorbije jaren vooral door de strengere regelgeving een stuk duurder geworden. Naar mijn aanvoelen komen we stilaan heel dicht bij de grens van wat nog haalbaar is voor Jan Modaal. De loonkosten in de aannemerij doen dalen lijkt me een moeilijke zaak. De grondstoffenprijzen schommelen, maar echt veel prijswinst valt daar ook niet van te verwachten. Kleiner bouwen is wel een optie. In België is daar zeker nog marge voor. En een btw-verlaging zoals de bouwlobby bepleit, ligt ook voor de hand.

"In dezelfde lijn is volgens mij een verlaging van de registratierechten een te onderzoeken denkspoor. Eventueel alleen voor de aanschaf van de eerste woning. Daarmee zouden de starters enorm geholpen zijn. Zoals gezegd, is die 30 procent eigen middelen voor veel jonge kandidaat-kopers een hoge drempel. Natuurlijk krijg je dan de discussie dat een verlaging of een afschaffing van de registratierechten de vastgoedprijzen zal opdrijven. Wellicht zal er een prijseffect zijn, maar door het voordeel te beperken tot de aankoop van de eerste woning kan dat wel meevallen." ©