

Nieuwbouw verkopen zoals in de automobielsector

Interview met Kris Van Ballaer, directeur projectontwikkeling Vooruitzicht

De knowhow waarover Vooruitzicht beschikt om nieuwbouwprojecten te commercialiseren, is een troef in het partnership met AG Real Estate. Martijn Reviers

Over het strategische belang van de opmerkelijke samenwerking tussen Vooruitzicht, de marktleider in residentiële nieuwbouw in Antwerpen, en AG Real Estate, de grootste vastgoedeigenaar van het land, kreeg u in vorig nummer tekst en uitleg van Luc Van Maercke, de ceo van Vooruitzicht. Een van de overwegingen die AG ertoe aanzette om voor zijn landelijke expansie in de residentiële nieuwbouw te kiezen voor een geprivilegieerd partnership met Vooruitzicht, is de competentie waarover de Antwerpse promotor beschikt om het verkoopproces van grote projecten in goede banen te leiden.

Intern verkoopteam

Want een appartement op plan verkopen is een vak apart. De kandidaat-kopers beslissen op het moment van de aankoop over iets wat zij pas veel later zullen kunnen zien en voelen. Voor een verkoper is het dan de kunst om de kopers een eindproduct 'aan te praten' dat zij zich voldoende levendig kunnen voorstellen om met een gerust hart te wachten tot de dag van eindoplevering. Niets is immers zo enerverend voor een projectleider dan kopers die gedurende het bouwproces nog gauw iets aan de plannen willen veranderen of net voor de oplevering hun eigen afwerkers in de ruwbouw hun gang willen laten gaan. Van dat soort interventies komt gerommel onder de aan-

nemers, met vertraging op de werf tot gevolg. De betere promotor onderscheidt zich van de concurrentie door de kunde om de kopers voldoende in de pas te laten lopen, zodat de timing en het repetitieve karakter van het ontwikkelingsproces niet in gevaar komen, en hen tegelijk toch de indruk te geven dat zij de 'koop van hun leven' hebben gedaan, die perfect beantwoordt aan hun persoonlijke smaak en behoeftes.

Om die reden organiseert Vooruitzicht de promotie van zijn projecten al vele jaren intern. Drie jaar geleden, bij de debriefing over het commerciële verloop van De Veldekens (31 woningen en 290 appartementen), ontstond het idee dat de klassieke, organisch gegroeide aanpak van de verkoop op plan toe was aan een grondige update. De promotor wou de spanning die bestaat tussen de individuele benadering van de klant enerzijds en de collectieve zorg voor een vlot bouwproces anderzijds in een consistent en rationeel systeem gieten, dat zou gelden voor alle latere projecten.

'Wij hebben ons toen laten inspireren door de manier waarop het verkoopproces wordt georganiseerd in de autosector', zegt directeur projectontwikkeling Kris Van Ballaer in een gesprek met de redactie. 'In tegenstelling tot veel andere ontwikkelaars is Vooruitzicht een sterk verticaal geïntegreerd bedrijf. Zowel de bouw als de afwerking gebeurt door onze eigen mensen. Dat zet ons in een positie dat wij de verkoop inderdaad kunnen moduleren op maat van de kopers zonder als aannemer te moeten inboeten op de prerogatieven van het bouwproces.'

Keuze uit lifestyleconcepten

De unieke verkoopformule werd onlangs gebundeld in de nieuwe afdeling 'Vooruitzicht Interiors'. In overleg met een van de drie interieurarchitecten die het bedrijf in vaste dienst heeft, maken de kopers een keuze uit één van de vier esthetische concepten die de beleving van hun appartement of huis zal bepalen:

- 'Pure': volgens het principe 'less is more' kiezen de kopers hier voor een strak, hedendaags en trendy concept met de nadruk op sobere kleuren (wit, zwart en grijs). De materialen die gebruikt worden zijn een epoxy gietvloer, natuursteen, inox, greeploze afwerking van de kasten en een betegeling met minimale voeg.

- 'Color': een sober basisinterieur vergelijkbaar met Pure, maar met accenten en details in felle kleuren. Er kan worden gekozen voor bamboeparket en afwerking van het vaste meubilair in kleur.

- 'Nature': Een zen-achtig interieur met natuurlijke en warme materialen in zuivere en pure kleuren. De nadruk ligt op een houten parket, ruwe natuursteen, houten meubilair en tegels met lichte en natuurlijke kleuren.

- 'Classic': Een stijl- en klassevol interieur afgewerkt met hoogwaardige materialen zoals een parket in eik met brede planken, klassiek deurbeslag en raamwerk en meubilair in houtfineer.

Binnen deze vier standaardpakketten kiezen de klanten de materialen en kleuren die het best passen bij hun per-

soonlijke voorkeur, zegt Kris Van Ballaer: 'Het vormelijk uitwerken van een van de vier interieurstijlen in functie van de wensen van de klant is een dienst die weliswaar inbegrepen is in de basisverkoopprijs, maar waar wij toch echt werk van maken. Het is geen pure formaliteit die snel in een verkooppraatje wordt afgehandeld. Het is een vormingsproces waar wij in overleg met de klant veel tijd en aandacht aan besteden. Bovendien hebben wij getracht om de standaardafwerking al meteen op een hoog niveau te zetten, zodat de kopers binnen dat pakket meestal wel hun gading vinden zonder dat zij een beroep hoeven te doen op dure opties.'

Voor de klanten biedt deze aanpak het voordeel dat het budget transparant tot stand komt en ook perfect onder controle kan worden gehouden. Er volgen nadien geen onvoorziene extraatjes meer voor elementen in de afwerking die bij de ondertekening van het contract zagezegd over het hoofd waren gezien. Vooruitzicht beweert die hoge standaardafwerking tegen een aantrekkelijke prijs-kwaliteitverhouding te kunnen leveren, dankzij de schaal-grootte van zijn projecten en de langdurige samenwerking met vaste leveranciers en onderaannemers. Bovendien verzorgt de onderneming zelf al het schrijnwerk in de projecten en heeft het een klein metaalverwerkingsbedrijf dat 'in house' zorgt voor de levering van alle metalen trappen, leuning, borstweringen en ander smeedwerk.

Workshops en 3D-technologie

Vooruitzicht Interiors werd bij wijze van proef geïntroduceerd bij de verkoop van het project Zuidervelodroom in Antwerpen (56 woningen en 70 appartementen). De resultaten waren zo positief dat de aanpak vorig jaar in een uitgewerkte, definitieve vorm werd gebruikt bij de lancering van het megaproject Regatta op Linkeroever (450 woningen en 1.200 appartementen) en later zal dienen als het commerciële basismodel voor alle joint ventures met AG. 'De klanten waarderen de persoonlijke, concrete en transparante aanpak', zegt Kris Van Ballaer. 'De grootste uitdaging is er nu over te waken dat de lifestylebenadering een dynamisch model blijft en dat de basispakketten die wij aanbieden, inhoudelijk mee evolueren met de nieuwe woontrends die in de media en op beurzen opduiken. Maar wij denken wel dat de dienstverlening nu naar de vorm voldoende op punt staat om ze in al onze toekomstige projecten toe te passen, en dat zowel in Antwerpen als in de andere steden en regio's waarin wij met AG Real Estate actief zullen zijn. De essentie is dat wij een deel van het huiswerk van onze klanten in hun plaats doen en daardoor voor onszelf de garantie creëren op een zorgeloos bouwparcours. Iedereen in de sector weet dat te veel vrijheid in de inrichting van een nieuwbouw leidt tot budgetoverschrijdingen en ontevredenheid over het eindresultaat. Ons systeem helpt die valkuilen te voorkomen.'

Net zoals er in de toonzaal van een autoconstructeur wagens uitgestald staan, kunnen de klanten van Vooruitzicht zich van bij het begin en puur op basis van de schetsen, tekeningen en plannen een relatief trouw beeld

vormen van hoe hun toekomstige woning eruit zal zien. Vooruitzicht heeft in zijn hoofdkantoor aan het Leopold De Waelplaats in Antwerpen een volledige verdieping ingericht met stalen van alle gebruikte materialen. Uniek is dat de kopers in een volledig uitgeruste minibuscoop en met behulp van een brillette in 3D virtueel door hun woonst kunnen wandelen. Het initiatief vergde een forse investering in hard- en software, maar bij Vooruitzicht is het hele management absoluut overtuigd van de meerwaarde van die 3D-technologie.

Het enige waar de kopers nog zelf voor moeten zorgen, zijn het schilderwerk, de gordijnen, de verlichting en de inrichting van tuin of balkon. 'Al laten wij onze klanten ook daarvoor niet in de kou staan,' zegt Kris van Ballaer. 'Om de drie maanden organiseren wij workshops waarin die thema's worden behandeld en waar alle kopers welkom zijn. Ook dat advies maakt integraal deel uit van de basisverkoopprijs.' De workshops vinden plaats op een donderdagavond, met een hapje en een drankje, en worden georganiseerd door de eigen interieurarchitecten. Er kunnen een 50-tal klanten deelnemen. Als het partnership straks ook in Brussel en Wallonië actief wordt, zullen er ook in de buurt van deze projecten workshops worden georganiseerd.

Scherpe verkoopprijzen

De tak projectontwikkeling van Vooruitzicht telt 17 medewerkers, waarvan de helft rechtstreeks zorgt voor de verkoop en het interieuradvies. Het verkoopteam staat sinds vorig jaar onder de leiding van Luc Janssen, die een lange trackrecord heeft in de makelaardij en tot 2009 bij Breevast aan de slag was. Het wordt de opdracht van zijn team om kopers te vinden voor de grote hoeveelheid woningen die de joint venture AG-Vooruitzicht in de komende jaren wil gaan ontwikkelen, tot 500 units per jaar tegen 2015. Om dat voor elkaar te krijgen, kiest Vooruitzicht trouwens niet alleen voor kwaliteitszorg en geïntegreerde adviesbegeleiding. Ook het klassieke prijsargument wordt door de promotor gehanteerd als een essentieel onderdeel van de promotie van de projecten. In de Zuidervelodroom bijvoorbeeld werden de volledig volgens het lifestyleconcept afgewerkte woningen met een bewoonbare oppervlakte van 170 m² en een tuintje van 86 m² aangeboden tegen prijzen net onder 400.000 euro, inclusief de btw en alle andere aankoopkosten. Dat komt overeen met een netoverkoopprijs van 2.000 eur/m², voor een nieuw huis in de stad op loopafstand van een hippe buurt als 't Zuid. Daarmee zit Vooruitzicht ruimschoots aan de benedengrens van zijn vooropgezette prijzenvork van 2.000 tot 2.500 eur/m² voor projecten die zich qua prijszetting in regel situeren aan de bovenzijde van het middensegment. Op Regatta worden de instapmodellen zelfs aangeboden tegen prijzen vanaf 1.800 eur/m² voor een grondgebonden woning of -een appartement. En dat terwijl volgens de aanbodsites Immotracede gemiddelde vraagprijs voor een nieuwbouwflat in Antwerpen op 2.600 eur/m² ligt.