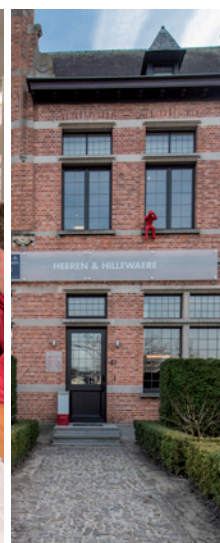




NIEUWE NAAM, VERTROUWD BEDRIJF

Heeren & Hillewaere wordt Hillewaere Groep



‘Heeren & Hillewaere’ heet vanaf nu ‘Hillewaere Groep’

Interview met Roel Druyts, gedelegeerd bestuurder Hillewaere Groep

WAAROM EEN NAAMSVERANDE- RING?

Roel Druyts: De nieuwe naam weer- spiegelt het feit dat wij al enkele jaren de enige aandeelhouder zijn van de vastgoed- en verzekeringskantoren. Door de naamsverandering kiezen wij duidelijk voor een onderscheid tussen alles wat te maken heeft met bemid- deling: vastgoed, verzekeringen en financiële diensten die vanaf nu onder- gebracht worden in Hillewaere Groep. Mathé Heeren zal de naam ‘Heeren’ verder in de markt positioneren voor alles wat met projectontwikkeling te maken heeft.

DE FAMILIE HEEREN IS DUS NIET LANGER AANDEELHOUDER VAN DE VASTGOED- EN VERZEKE- RINGSKANTOREN?

Roel Druyts: Klopt. Toen Peter en Mathé Heeren na de fusie zagen dat de vastgoed- en verzekeringsbemiddeling in goede handen was, beslisten ze enkele jaren geleden om zich voor 100%

op projectontwikkeling toe te leggen en hun aandelen stelselmatig volledig aan ons te verkopen.

“ Enkele jaren geleden heeft de familie Heeren alle aandelen aan ons verkocht. ”

EEN NAAMSWIJZIGING IS EEN BELANGRIJKE STAP VOOR EEN BEDRIJF?

Roel Druyts: Ja, maar het gaat natuurlijk over de vlag die niet langer de lading dekt. In 2002 heb ik samen met mijn vrouw Christine het kantoor ‘Hillewaere Makelaars’ opgericht. We probeerden het verschil te maken ten opzichte van de bestaande vastgoedkantoren door een vernieuwende aanpak waarbij we professionele marketing in dienst stelden van onze klanten en hiermee het hele verkoopproces aanzienlijk konden versnellen. In 2007 vroeg Peter Heeren

of we interesse hadden om onze make- laarsbedrijven te fuseren aangezien de activiteiten van zijn familie zich meer en meer begonnen te verleggen naar de projectontwikkeling. We hebben toen ‘Heeren & Hillewaere Vastgoed’ en ‘Heeren & Hillewaere Verzekeringen’ boven de doopvont gehouden waar- bij mijn vrouw Christine en ikzelf de leiding namen over beide entiteiten. Ondertussen zijn we 7 jaar verder en is er weer héél wat veranderd. En als de lading verandert, passen we graag de vlag ook aan.

WAT IS ER OP DIE 7 JAAR ALLE- MAAL VERANDERD DAN?

Roel Druyts: Onze activiteiten zijn in die periode sterk uitgebreid. We openen binnenkort ons 6de vastgoed- kantoor, hebben een aparte afdeling ‘beleggingsvastgoed’, deden enkele overnames van verzekeringsportefeul- les en richtten een volmachtbedrijf op in Nederland waarmee we zelf verzekeringsproducten ontwikkelen en



verdelen in de hele Benelux. Dit alles deed de omvang van het bedrijf fors toenemen. In 2007 werkten we met 14 medewerkers, vandaag telt ons bedrijf meer dan 40 medewerkers in België en 10 in Nederland.

ER KOMT DUS EEN EINDE AAN DE 'FUSIE' TUSSEN HEEREN & HILLEWAERE. HOE IS DIE SAMENWERKING VERLOPEN?

Roel Druyts: Ik kan daar duidelijk in zijn: het is een boeiende en succesvolle periode geweest. Het is een waar genoegen om te kunnen samenwerken met zo'n gedreven en professionele mensen als Peter en Mathé Heeren. Door de samenwerking heb ik mogelijkheden gekregen om het bedrijf fors te laten groeien. Alleen was dit niet mogelijk geweest. We blijven in de toekomst ook intensief samenwerken waarbij zij als ontwikkelaar klant zijn van ons makelaarskantoor. In januari starten wij bijvoorbeeld met de verkoop van de eerste fase appartementen op de Turnova site in Turnhout die Heeren Group ontwikkelt. In totaal komen hier meer dan 250 wooneenheden. Ook op andere locaties gaan we binnenkort van start.

ALS JE TERUGKIJKT OP DE VOORBIJE 7 JAREN, WAAR BEN JE DAN HET MEEST TROTS OP?

Roel Druyts: Op de voortdurende groei van het bedrijf en dat vooral dankzij de inzet van al onze medewerkers. Door de jaren heen hebben we een fantastische groep mensen bij elkaar kunnen brengen die elke dag het beste van zichzelf geven. Toen we in 2012 van ons beroepsinstituut de award 'beste werkgever in de vastgoedsector' kregen, was dit iets waar ik best wel trots op was.

WAT MET DE ANDERE BEDRIJVEN BINNEN DE GROEP? JULIE ZIJN NAMEDIJK VOORAL BEKEND VAN DE VASTGOEDKANTOREN.

Roel Druyts: Dat klopt en dit is natuurlijk ook logisch omdat je onze borden vaak in het straatbeeld tegenkomt. Maar de groep bestaat uit verschillende gespecialiseerde bedrijven die elk op hun gebied een sterke speler in de markt willen zijn. Het is juist door die brede dienstverlening aan te bieden

dat wij toegevoegde waarde aan onze klanten leveren. In de toekomst zullen wij die dienstverlening trouwens nog uitbreiden.

VASTGOED

ALS WE DE BEDRIJVEN APART BEKIJKEN, HOE POSITIONEERT HILLEWAERE VASTGOED ZICH IN DE MARKT?

Roel Druyts: Wij bieden onze klanten, zowel kopers als verkopers, een dienstverlening die sterk resultaatgericht is. Wij zorgen ervoor dat een zeer belangrijke transactie in het leven van een mens, de aan- of verkoop van een woning, vlot verloopt, zonder risico's en met veel advies dat van praktisch nut is voor de klant. Kijk, we kunnen geen kopers of een ideale woning tevoorschijn toveren maar als 'ie bestaat, zullen we hem vinden én alles vlekkeloos laten verlopen. Het netwerk dat is opgebouwd de voorbije 35 jaar, bewijst hierbij dagelijks haar nut. Bovendien besteden we bijzondere aandacht aan professionaliteit en organisatie. Vanuit ons hoofdkantoor zorgen wij met een heel team in de backoffice, voor ondersteuning van de verschillende vestigingen: commercieel, administratief, juridisch en boekhoudkundig, maar ook met training, opleiding en permanente vorming. Daarnaast staat onze marketingafdeling in voor alle publiciteit met onder andere een eigen magazine op ca. 120.000 exemplaren, websitebeheer en sociale media. Ons IT-systeem is één van de meest performante in de markt. Onze klanten kunnen bijvoorbeeld 24/7 inloggen in ons systeem en elk telefoontje, feedback van een bezoek of publiciteit voor hun eigendom opvolgen.

WELK TYPE ONROEREND GOED IS JULIE SPECIALITEIT EN WAAR ZIJN JULIE ACTIEF?

Roel Druyts: Wij richten ons op kwalitatief onroerend goed in de provincies Antwerpen en Limburg. De focus ligt op residentieel onroerend goed maar niet uitsluitend. We bieden vandaag doorlopend circa 800 eigendommen te koop aan. Wat betreft residentieel onroerend goed hebben wij een grote portefeuille villa's maar ook voor halfopen- of gesloten bebouwingen en

“Als 'ie bestaat, zullen we de koper vinden én alles vlekkeloos laten verlopen.”

appartementen kan je bij ons terecht. Dit is niet prijs-gerelateerd. Als de ligging goed is en het is kwalitatief gebouwd, bieden wij het te koop aan.

Naast residentieel onroerend goed, hebben wij ook een afdeling die zich toelegt op commerciële eigendommen: winkels, kantoren en industriepanden. Omdat de Noorderkempen vaak minder interessant is voor gespecialiseerde makelaarskantoren die veelal gevestigd zijn in Brussel of Antwerpen, hebben we hierin ook een mooi marktaandeel opgebouwd.

IK BEGRIJP DAT JULIE OOK EEN AFZONDERLIJKE AFDELING BELEGGINGSVASTGOED HEBBEN. WAT HOUDT DIT PRECIËS IN?

Roel Druyts: Hierbij gaan we omgekeerd te werk dan bij een normale makelaar-vastgoedtransactie. Onze financiële specialisten speuren zelf continu de markt af naar interessante beleggingsobjecten die aan specifieke voorwaarden moeten voldoen: vraag-aanbod verhouding, rendement, waarborgen. Momenteel biedt bijvoorbeeld de zorgsector tal van opportuniteiten met rendementen tussen 5% en 7%. In 2014 hebben wij met deze afdeling zo meer dan 100 beleggingsobjecten verkocht ter waarde van ruim 25 miljoen EURO.

VERZEKERINGEN

HILLEWAERE IS DE LAATSTE JAREN OOK FORS GEGROEID ALS VERZEKERINGSMAKELAAR.

Roel Druyts: Inderdaad, verzekeringen zijn een belangrijke pijler binnen onze groep. Ons verzekeringsbedrijf met Leen Verheyen als algemeen directeur en 16 gemotiveerde medewerkers in Oud-Turnhout en Schilde heeft de

voorbij 7 jaar de omzet vervijfvoudigd. De reden hiervan zijn enkele strategische overnames zoals deze van MBN Bemiddeling in Schilde. Bovendien waren wij in 2013 één van de 4 oprichters van Private Insurance Assuradeuren, een Nederlands volmachtbedrijf actief in de hele Benelux en gevestigd vlakbij Maastricht. Met dit bedrijf ontwikkelen we zelf gespecialiseerde verzekeringsproducten. Andere, door ons geselecteerde verzekeringsmakelaars zijn hier onze

“ We kunnen dus véél sneller werken, onze tarieven zijn véél scherper en in geval van schade wordt alles vlotter afgehandeld. ”

klanten waarbij wij naar hen toe optreden als een soort verzekeringsmaatschappij. Zo hebben wij met Private Insurance Assuradeuren de grootste portefeuille exclusieve auto's, jachten en opstallen in de hele Benelux.

KLINKT ALLEMAAL LEUK MAAR WAT ZIT ER ALS VOORDEEL IN VOOR DE KLANTEN VAN HILLEWAERE VERZEKERINGEN?

Roel Druyts: Kijk, verzekeringen en met name schadeverzekeringen zijn een noodzakelijk kwaad. Als je geen risico zou lopen, zou je geen verzekering afsluiten. Het komt er dus op aan om 3 zaken te kunnen leveren: de beste prijs, de beste dekking en de beste dienstverlening als er iets mis gaat. Door het volmachtbedrijf hebben wij zelf de productontwikkeling, het acceptatiebeleid en het schaderegelingsbeleid in

handen. We kunnen dus véél sneller werken, onze tarieven zijn véél scherper dan wat andere makelaars bieden en in geval van schade kunnen we alles vlotter afhandelen. Klanten vertellen me dat dit voor hen het belangrijkste voordeel is. We ontwikkelen bovendien momenteel een zeer vooruitstrevend IT-platform waardoor zo goed als alles online kan verlopen. Dit rollen we voor de zomer van 2015 uit.

TOEKOMST

MOOI, WAT MOGEN WE DE VOLGENDE MAANDEN NOG VERWACHTEN VAN HILLEWAERE?

Roel Druyts: Zoals eerder aangehaald geloven wij sterk in schaalvergroting. Niet om 'de grootste' te worden want dat interesseert ons niet maar wel om efficiënter en nog professioneler te kunnen werken. Zowel op vastgoed als in de verzekeringsmarkt is de rol van bemiddelaar véél te versnipperd geraakt. Hier willen wij de volgende jaren op inspelen. De voorbije jaren hebben we daarom veel voorbereiding gedaan om het bedrijf in de toekomst verder te kunnen laten groeien zowel intern als door overnames. Op vastgoedvlak plannen wij nog enkele vestigingen te openen en bestaande kantoren in onze groep te integreren. We zijn nu ook in afronding van een belangrijke overname op verzekeringsgebied waarbij we opnieuw heel wat waardevolle mensen aan boord halen.

Binnenkort starten wij bovendien met een derde pijler naast de vastgoeden verzekeringsactiviteiten die onze dienstverlening naar de klant verder zal aanvullen. Maar hierover hoort u kortelings!