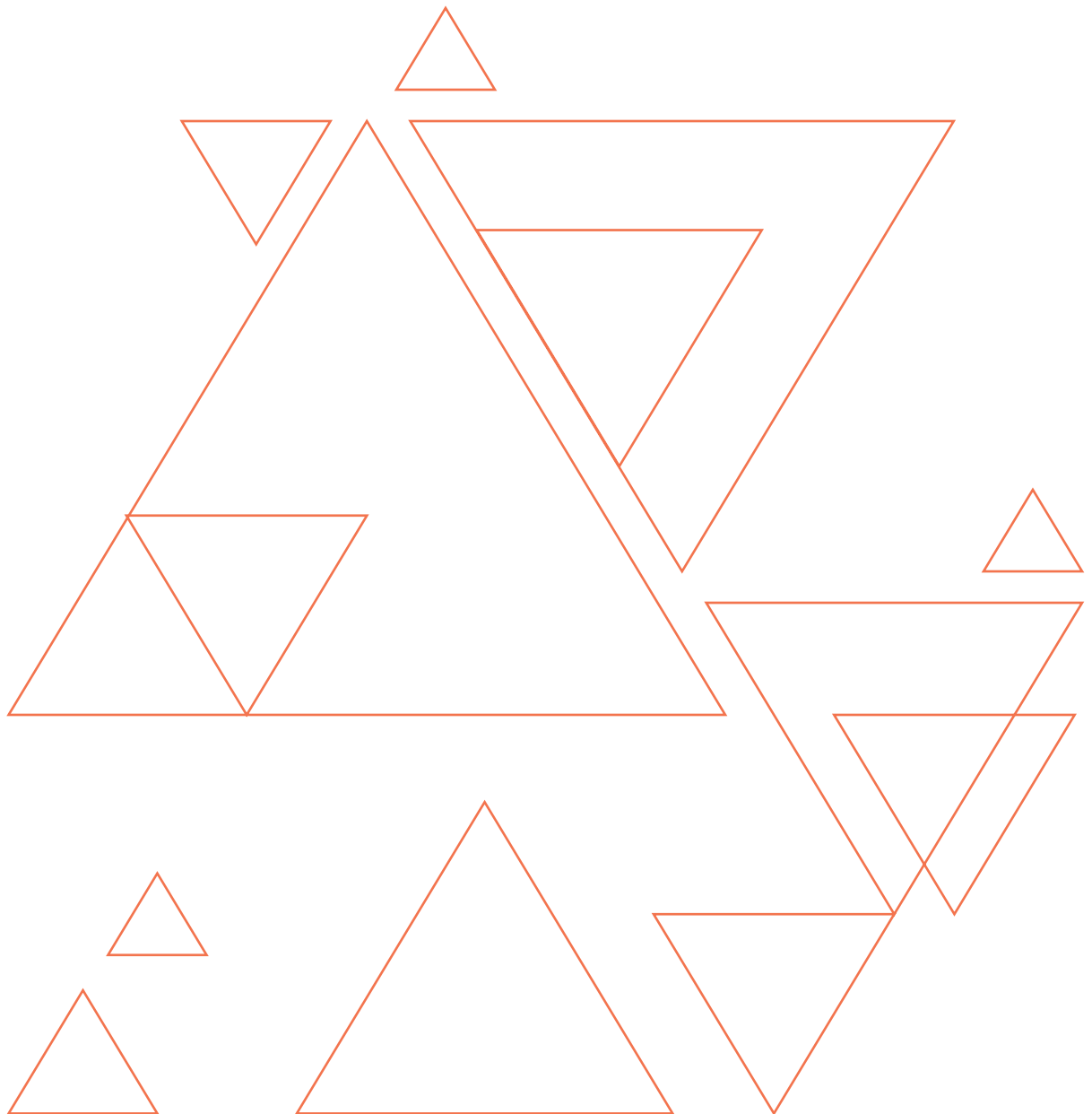




MATEXI

ACTIVITEITENVERSLAG
2024

ACTIVITEITENVERSLAG
2024

Veertiende geïntegreerde activiteitenverslag over Matexi Group NV



INLEIDING	4
Woord vooraf	5
Matexi 2024 in 1 oogopslag	9
OVER MATEXI	11
Ethos	13
Just Cause	14
Missie	15
Welkom in de buurt	17
79 jaar ervaring en expertise	19
Duurzaamheidsaanpak	27
<i>Buurten in de wereld - Oostpoort, Amsterdam, Nederland</i>	<i>32</i>
GOVERNANCE	35
Deugdelijk bestuur	37
Raad van bestuur en comités	38
Operationeel Management	41
Lokale verankering	45
<i>Buurten in de wereld – Hafen Offenbach, Offenbach am Main, Duitsland</i>	<i>46</i>
ONZE ACTIVITEITEN IN 2024	49
Analyse van de residentiële vastgoedmarkt	51
De vier fasen van de vastgoedwaardeketen	57
<i>Buurten in de wereld – De Groene Loper, Maastricht, Nederland</i>	<i>72</i>
PLANET	75
Zorg voor de planeet	77
Biodiversiteit	79
Circulariteit & afvalbeheersing	81
Energietransitie	83
Zachte mobiliteit	85
Watermanagement	87
PEOPLE	89
Zorg voor de mens	91
Betrokkenheid bij de maatschappij	92
Onze klanten	95
Onze medewerkers	97
Omwonenden en lokale overheden	101
Onze partners	109
De maatschappij en de centrale overheden	110
Grond- en pandeigenaars	113
Kapitaalverschaffers	115
PROFIT	117
Zorg voor meerwaarde	119
Groepsstructuur	120
De geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV	123
Risicomanagement	128
CONTACT	131

Woord namens de Uitvoerend Voorzitter van de Raad van Bestuur

Leven we in een wereld om op te bouwen, of bouwen we aan een wereld om in te leven?

Als onderneming zijn we een integraal deel van de maatschappij, en dat vereist een moreel motief achter alles wat we doen. Bij Matexi noemen we ons moreel motief onze ‘just cause’: iedereen verdient een fijne plek om te wonen. Huisvesting is namelijk een elementaire behoefte én een basisrecht verankerd in de Rechten van de Mens, in de Belgische grondwet, en in de Vlaamse Wooncode. In tijden van Covid werd dit zeer tastbaar en met de groeiende woonnood wordt de noodzaak om iedereen te voorzien van een comfortabele en energiezuinige thuis in een aangename buurt des te zichtbaarder.

Als familiebedrijf ontstaan uit een landbouwgezin, hebben we bij Matexi steeds met veel ondernemerschap en conform de tijdsgeest gehandeld; steeds met respect voor onze klanten en in samenwerking met talrijke partners. We zijn daarbij geëvolueerd van vastgoedhandelaar, naar verkavelaar, naar woningbouwer, naar uiteindelijk de buurtontwikkelaar die we vandaag zijn. In de late jaren 90 – intussen 30 jaar geleden – hebben we ons moreel motief gaandeweg geëxpliciteerd en het maatschappelijk belang van onze activiteiten de kern van Matexi gemaakt. We hebben er toen expliciet voor gekozen om een onderneming te zijn die bijdraagt tot het oplossen van maatschappelijke problemen. Want is voor een ondernemer niet elk probleem ook een opportuniteit?

Als ik nu – in ons 80^e bestaansjaar – terugkijk, is het waarschijnlijk deze beslissing in 1997 waar ik het meest trots op ben. Het was de doelbewuste beslissing om ons niet corporatistisch vast te klampen aan het toenmalig gangbare verkavelingsmodel maar om ondernemerschap ten dienste te stellen van maatschappelijke doelstellingen. Ik denk dat het deze beslissing is die de voorbije decennia het meest bijgedragen heeft tot de groei van Matexi.

Maar we moeten vooruitkijken. Als we iedereen een warme, veilige, energiezuinige thuis willen bieden, dan hebben we nog een lange, bochtige weg af te leggen. Alleen dialoog en samenwerking kunnen ervoor zorgen dat we de

juiste bochten aan de juiste snelheid nemen en niemand achterlaten. De uitdaging is tweeledig.

Ten eerste is er onze wooncultuur. Na de wereldoorlogen ontstond er een woondroom die ons landschap sterk heeft bepaald: het ideaal van een vrijstaande villa, omheind, en liefst met een grote tuin (en als het enigszins kan met een zwembad). Dit wordt generatie op generatie doorgegeven en ligt aan de basis van de versnippering van de open ruimte, de lintbebouwing, en onze afhankelijkheid van de auto.

Uit een recent onderzoek van de Universiteit Hasselt over de woondroom van leerlingen uit het 5^{de} en 6^{de} middelbaar bleek dat nog steeds meer dan 80% van de jongeren aangeeft in een open bebouwing te willen wonen. Liefst in een dorpscentrum of tussen de velden, omdat het er minder druk is en er meer ruimte is voor natuur en groen. Het is geen aangename boodschap, maar we moeten durven te zeggen dat die woondroom en wooncultuur niet langer realistisch zijn.

De oplossing ligt erin om waardevolle open ruimte te beschermen – en waar mogelijk zelfs te herstellen – én de (deels) bebouwde ruimte op aantrekkelijke wijze te verdichten.

Ten tweede heeft individualisme sterk aan belang gewonnen waardoor gemeenschapszin en solidariteit onder druk staan. De afgelopen

decennia is deze tendens versneld door digitalisering, die virtuele connecties versterkt ten koste van echte, menselijke interactie.

We moeten er ons terug van bewust worden dat mensen net zozeer in buurten en dorpen wonen, als in hun woning. We moeten verder kijken dan onze eigen voortuin, huis, en achtertuin. Wonen moet opnieuw samenleven worden, in buurten en dorpen, die ontworpen zijn om het contact en de interactie tussen mensen te bevorderen.

Want een huis is veel meer dan vier muren met een dak op. Vanzelfsprekend biedt een huis of appartement zekerheid in een volatiele wereld, een veilige plek waar we onszelf kunnen zijn, en is het vaak ook een investering in onze toekomst. Maar een woning moet ook harmonieus passen binnen de ruimere omgeving en ons aanzetten om deel uit te maken van de lokale gemeenschap.

Om de uitdaging nog complexer te maken, bevindt de Belgische vastgoedmarkt zich in een perfecte storm. Gestegen bouwkosten, onduidelijke regelgeving, en hogere financieringskosten maken veel woonprojecten onhaalbaar, waardoor het aanbod van nieuwe, bijkomende, energiezuinige woningen stagneert, de stedelijke vernieuwing en energietransitie vertraagt, en de belastinginkomsten dalen. Zo blijven gaandeweg meer gezinnen, letterlijk en figuurlijk, in de kou staan.

Het betaalbaarheidsprobleem in België neemt zienderogen toe. De prijzen van nieuwbouwhuizen en -appartementen zijn de afgelopen drie jaar met respectievelijk 16,2% en 14,8% gestegen. Tegelijkertijd is de hypotheekrentevoet gestegen van 1,38% naar 3,03%, wat de koopkracht van Belgische gezinnen aanzienlijk heeft verminderd. En een bijkomend probleem is de btw op nieuwbouw. Het standaard btw-tarief van 21% op nieuwbouwwoningen maakt deze aanzienlijk duurder in vergelijking met bestaande woningen. Dit remt de bouw van de broodnodige bijkomende woningen af terwijl de vraag naar woningen sneller groeit dan het aanbod.

Daarenboven blijft het aantal vergunde woningrenovaties in België dalen. In de eerste zes maanden van 2024 nam dit met nog eens 4% af, wat de negatieve trend van de

afgelopen twee jaar voortzet. Hoewel er een verlaagd btw-tarief van 6% geldt voor sloop en heropbouw, zijn de voorwaarden hiervoor strikt en niet altijd haalbaar voor alle projecten. Experts waarschuwen dan ook dat betaalbaar wonen alleen maar moeilijker zal worden, en de energietransitie te traag zal gerealiseerd worden, als er niet wordt ingegrepen.

ER MOET IETS GEBEUREN. MAAR WAT?

Daar willen mijn collega's en ik ter gelegenheid van de 80^e verjaardag van Matexi iets aan doen. We willen als marktleider de komende jaren nog meer de basis helpen leggen voor de woonmarkt van de toekomst. Wat kunnen we de volgende tien, twintig, dertig jaar doen om te evolueren naar een betaalbaar, toekomstgericht, kwalitatief, sociaal en ecologisch verantwoord woonbeleid in ons land? Een aantal antwoorden, of het begin ervan, dienen zich alvast aan.

We hebben niet de pretentie te zeggen dat we dé innovator zijn. We willen vooral om ons heen kijken, en achteruit kijken, en hieruit de nodige lessen trekken gebaseerd op ervaring: wat maakt dat mensen gelukkig zijn op een bepaalde plek en het minder zijn elders? Hoe kunnen we bijdragen om meer van deze aangename plekken te creëren? We willen de ideologie en de slogans weghalen uit de planningsfilosofie en samen kijken naar hoe we samen werk kunnen maken van plekken waar het aangenaam wonen is. Goed bereikbare plekken, met de nodige lokale voorzieningen, en met voldoende groen; plekken die mensen aanzetten om met elkaar in verbinding te treden en samen van het leven te genieten.

Dat vergt kennis, moed, en vertrouwen, maar bovenal een gezonde dosis goede wil, gezond verstand en durven overstijgen van de eigen dogma's. Want als elk van ons zich kortzichtig aan zijn eigen belang of ideologie blijft vastklampen gaan we er niet geraken. Laat ons daarom de handen in elkaar slaan. Overheid, academici, investeerders en ontwikkelaars die een oplossing willen aanreiken.

Laten we elkaar niet zien als de vijand, laat ons de durf hebben om heilige huisjes te slopen, oprecht met elkaar in overleg te treden, én samen te werken. Laat ons ambitieus zijn. Want aan een betere toekomst bouwen

we samen! Meer dan ooit is het Matexi team klaar om zijn rol op te nemen en zijn spreekwoordelijk steentje bij te dragen tot het oplossen van de grote maatschappelijke uitdagingen waar we samen voor staan.

2024 WAS EEN UITDAGEND JAAR...

Na een decennium van groei – met uitzondering van het coronajaar 2020 – waren de resultaten van 2022 en 2023 zeer teleurstellend. Dat was opvallend, zeker in 2022 toen de vastgoedmarkt net een sterk jaar kende. En ook 2024 dreigde niet goed te worden.

Daarom besloten we eind 2023, in overleg met de raad van bestuur, om proactief in te grijpen. We kozen niet voor halve maatregelen: het team werd grondig vernieuwd, en we verscherpten de focus op waardecreatie – zowel ecologisch, sociaal als financieel – in al onze projecten. Zowel gerealiseerde ('realised') als nog te realiseren ('unrealised') waarde kwamen centraal te staan. Tegelijk werkten we aan een cultuur van samenwerking, in plaats van verkokering.

Die keuzes en inspanningen hebben hun vruchten afgeworpen. Ondanks de bijzonder moeilijke marktomstandigheden slaagden we erin de verwachte negatieve waardecreatie in 2024 om te buigen naar een break-even. De dalende omzet leidde weliswaar tot een lagere 'realised value', maar die werd deels gecompenseerd door een stijging van het aantal vergunningen en de daarmee gepaard gaande 'unrealised value'. Toch bleef het een zwaar jaar, met de hoge indirecte kosten van een organisatie die in normale marktomstandigheden meer dan 400 miljoen euro oplevert, én met sterk gestegen financiële lasten.

Samen met de Raad van Bestuur hebben we in 2024 gekozen om niet blind te besparen op indirecte kosten. We kozen bewust

voor een aanpak die inzet op efficiëntie én effectiviteit en op het verhogen van de performantie. Het doel was duidelijk: Matexi verder professionaliseren en een nog steviger fundament leggen voor de toekomst. In dit Activiteitenverslag leest u er meer over.

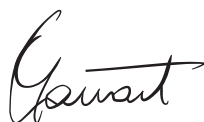
... EN 2025 ZAL EVENEENS UITDAGEND ZIJN.

De uitdagingen blijven groot. Maar ik zie iets heel waardevols: een waardevolle "Just Cause", een duidelijke "Missie", versterkte teams, en bovenal de gedeelde wil van al mijn collega's om er opnieuw samen voor te gaan.

Matexi ijvert om op ondernemende wijze een antwoord te helpen bieden aan de grote maatschappelijke uitdagingen die voor ons liggen in het woonbeleid en in het ruimtelijk orderingsbeleid. Matexi doet dit met een versterkte regionale structuur, met vier werkgebieden, die samen 14 lokale markten bedienen, en met steeds betere medewerkers. Die operationele regionale teams worden verder ondersteund door enkele centrale teams met een beperkt aantal experts en enkele shared services. U leest hierover meer in dit activiteitenverslag.

Ik wil ten slotte iedereen bedanken die zich in 2024 heeft ingezet om de schade te beperken én tegelijk het pad naar de toekomst te effenen. Het is een eer en een genoegen om met al deze gedreven collega's samen te werken.

Onze 'just cause' – *Everybody deserves a great place to live* – kunnen we alleen waarmaken door nog meer dan ooit samen te werken, niet alleen als Matexi Team, niet alleen met alle betrokkenen, maar ook privé en publiek, doelgericht en zonder vooroordelen!



Gaëtan Hannecart
Uitvoerend Voorzitter Raad van Bestuur



De transformatie van de voormalige ommuurde militaire Leopoldskazerne in **Gent** tot het residentiële project **De Kazerne** is een uniek erfgoedproject in het hart van de stad, dat bijdraagt aan een toegankelijker buurt en een leefbare stad, o.m. dankzij het ontharden en vergroenen van het Paradeplein.



Matexi 2024 in 1 oogopslag

- 79 jaar ervaring en expertise
- actief in België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen
- 17 Business Portfolio's in 14 markten, gegroepeerd in vier regio's en met centrale teams ter ondersteuning
- 521 projecten in ontwikkeling
- actief in 338 steden en gemeenten
- (inter)nationaal erkende topscores voor duurzame buurtontwikkelingen
- meer dan 300 medewerkers
- meer dan 3.000 indirecte arbeidsplaatsen
- steun aan talrijke maatschappelijke organisaties en initiatieven voor meer dan 485.000 euro
- 338 miljoen euro omzet
- balanstotaal 1.250 miljoen euro

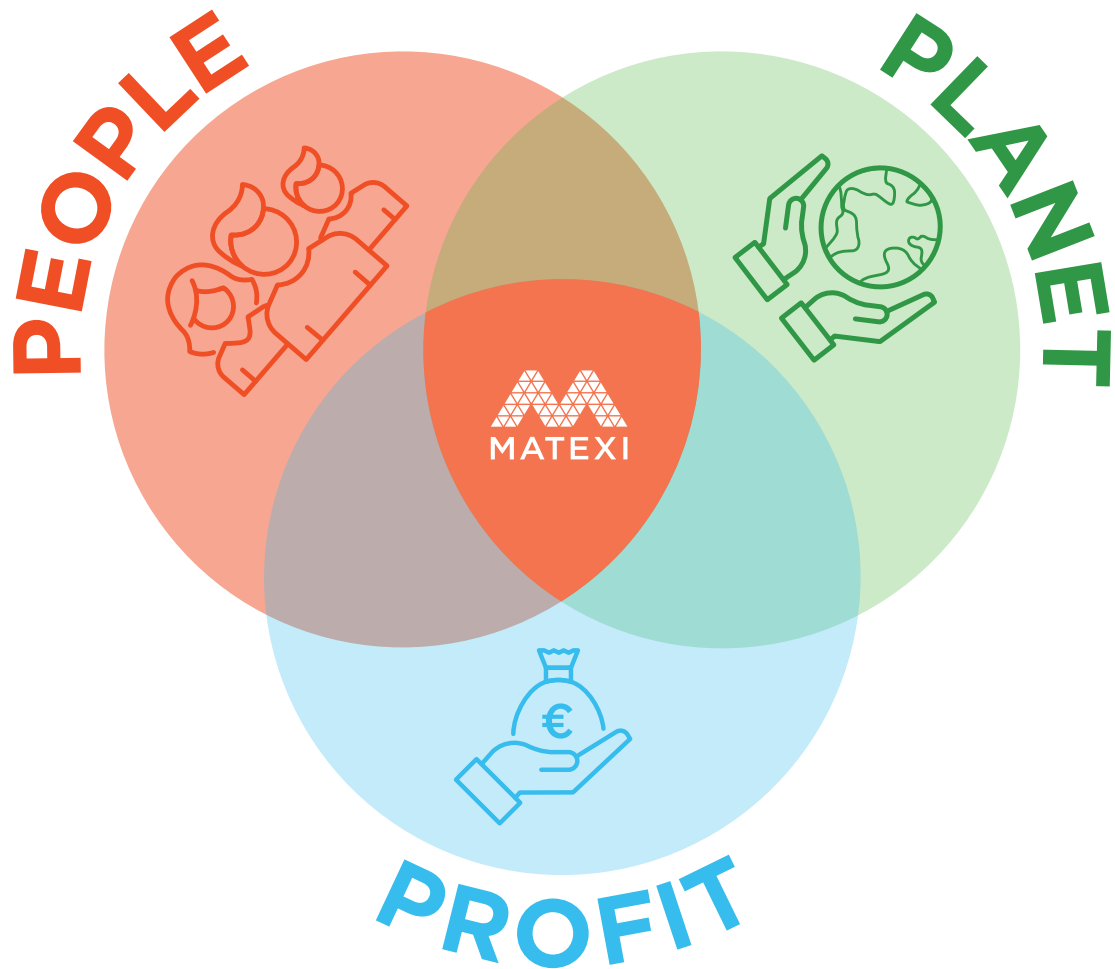
OVER MATEXI



Nu ESG aan belang wint, mogen we bij Matexi zeer fier zijn dat Planet People Profit al meer dan 20 jaar de hoeksteen is van het Matexi ethos, en dat ons eerste activiteitenverslag in 2012 reeds opgebouwd was rond de vier hoofdstukken Ecology, Social, Governance en Profit.

SAFETY

INTEGRITY



Ethos

Planet People Profit

‘People Planet Profit’ is een term die in 1994 bedacht werd door John Elkington, een expert op het vlak van duurzame ontwikkeling. Al bijna 30 jaar is dit de hoeksteen van het Matexi Ethos. Het heeft alles te maken met de lange termijn. Als we willen streven naar een duurzame toekomst, dan zijn zorg voor de planeet en zorg voor onze samenleving essentieel.

We draaiden wel de volgorde om: ‘Planet People Profit’. De draagkracht van de planeet staat voorop, want zonder leefbare planeet is er geen toekomst voor de mensen.

Daarbij werken we steeds binnen een helder kader en met de volgende twee duidelijke randvoorwaarden.

VEILIGHEID

We doen geen toegevingen op vlak van veiligheid en gezondheid.

INTEGRITEIT

We handelen niet alleen conform de wettelijke normen, we handelen ook consequent naar algemeen aanvaarde sociale, professionele en ethische normen.

PLANET

De zorg voor de planeet komt als belangrijkste doelstelling op de eerste plaats.

Als familiebedrijf willen we bijdragen aan een intelligent en minimaal verbruik van de natuurlijke rijkdommen van onze planeet.

PEOPLE

Wij geloven dat mensen ten volle tot leven komen door interactie met de mensen en de wereld rondom hen. Wij beschikken over de kennis, de middelen en de motivatie om antwoorden te vinden op de vraag hoe je buurten kan ontwikkelen waar mensen zich ten volle kunnen ontplooiën en sociaal verbonden zijn.

PROFIT

Verantwoord ondernemen betekent dat winst een resultaat is en nooit een doel op zich. Streven naar financiële middelen om bij te dragen tot een gezondere planeet en een betere samenleving is niet alleen absoluut noodzakelijk, maar volgens ons ook een lovenswaardige ambitie.

Matexi kiest ervoor om deze drie thema’s hand in hand te laten gaan. Volgens Matexi zijn de beste initiatieven én goed voor het milieu, én goed voor de mens, én dragen ze bij tot een gezonde financiële basis en welvaart voor al onze stakeholders, onder wie onze klanten. Daarom creëren we duurzame woningen die voldoen aan de noden van het heden, zonder de noden van de toekomstige generaties in gevaar te brengen. We stellen ons duurzaam op in de relaties met al onze stakeholders én houden de zorg voor een rendabel, betrouwbaar bedrijf steeds in het achterhoofd.

Om onze positieve impact op ‘Planet People Profit’ te evalueren en te meten, integreren we een toekomstgerichte duurzaamheidsstrategie in ons bedrijf en in onze projecten, en riep we de ‘Matexi Sustainability Matrix’ in het leven. Dit meetinstrument bevat concrete initiatieven om onze projecten verder te verduurzamen. We definiëren daarbij zowel must-do’s als nice-to-haves die een positieve impact hebben op de planeet (Planet), op de mens en de maatschappij (People) en op de meerwaarde (Profit).

U leest meer over Matexi’s duurzaamheidsaanpak vanaf pagina 26.

Just Cause 'Everybody deserves a great place to live'

Bij Matexi is onze just cause: 'Everybody deserves a great place to live.' Dit is het ideaal op lange termijn waar we naar streven, met z'n allen voor werken en beetje bij beetje helpen waarmaken.

Leven we in een wereld om te bouwen of bouwen we aan een wereld om in te leven? Bij Matexi geloven we dat een thuis – huis of appartement – veel meer is dan vier muren met een dak boven je hoofd. Het is ook een plek in een goed bereikbare en aangename buurt, die positief inspireert om meer van het leven te maken.

Mensen bloeien open in een kwalitatieve, aangename, gezonde en duurzame omgeving en in een buurt waar ze met elkaar in verbinding staan. Sociale verbondenheid, buurtgevoel en gemeenschapsleven maken deel uit van een warme thuis. Daar leef je,

daar beleef je mijlpalen en geniet je van de mooiste momenten, in een omgeving waar je vrije tijd doorbrengt, vrienden maakt, lid bent van een vereniging en waar de kinderen veilig opgroeien.

Bij Matexi zijn we ervan overtuigd dat de buurt de bevoorrechte plaats is om menselijke relaties op te bouwen, om interacties aan te gaan die plaatsvinden in de echte wereld. Als ontwikkelaar willen we daarom bijdragen aan inclusieve buurten waar die sociale interactie vlot tot stand komt en waar de bewoners zich openstellen voor de mensen rondom hen.

In de jaren 90 hebben we ons moreel motief geëxpliciteerd en het maatschappelijk belang van onze activiteiten de kern van Matexi gemaakt. Als ik nu – in ons 80^e bestaansjaar – terugkijk, is dat misschien wel waar ik het meest trots op ben.

**Gaëtan Hannecart,
Uitvoerend Voorzitter Raad van Bestuur**

Missie

‘Together, we create great places’

Bij Mategi zien we het als onze missie om aangename woon- en leefplekken te realiseren, samen met onze collega's en partners. Door naast huisvesting ook lokale diensten en buurtvoorzieningen te integreren in onze woonprojecten realiseren we plekken die een meerwaarde betekenen voor de hele buurt. Sterker nog: samen maken we buurten beter!

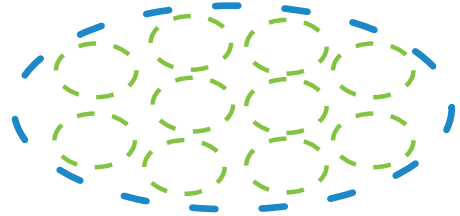
We realiseren onze buurtprojecten steeds met respect voor de stedelijke en regionale context, waardoor ze harmonieus zijn ingebed in de ruimere omgeving (macroniveau). Daarbij is het steeds onze bedoeling om buurten beter te maken, bijvoorbeeld door middel van binnenstedelijke herontwikkelingsprojecten of door lokale diensten en infrastructuur aan te bieden (mesoniveau). Tot slot hebben we bijzondere aandacht voor de publieke ruimte en voegen we buurtvoorzieningen (parkeerhavens, bushaltes, retail, buurtparken) toe waar mogelijk (microniveau).

Onze collega's gaan daarvoor een open dialoog aan met alle betrokken stakeholders: klanten, omwonenden en lokale besturen, centrale overheden, partners, grond- en pandeigenaars en investeerders. We geloven dat een dergelijke participatieve aanpak de beste manier is om voor elk project het best mogelijke resultaat te bereiken. Bovendien zijn we dankzij onze expertise, ervaring, lokale verankering en kennis een ervaren en betrouwbare langetermijnpartner.

De goede stad is van iedereen. Echte stedelijkheid staat voor mij gelijk aan diversiteit, in alle dimensies. In mijn ogen is het de roeping van de stad om herbergzaam te zijn voor iedereen die vrijheid zoekt.

**Kristiaan Borret, Bouwmeester Maître Architecte,
Brussels Hoofdstedelijk Gewest, 2015-2024**

Markt



Stad
Streek



Buurt
Dorp



Plek



Object



Unit



Welkom in de buurt

'Welkom in de buurt', zo luidt de baseline van Matexi. Al sinds 1995 identificeren we ons als een duurzame buurtontwikkelaar, een ontwikkelaar die buurten verbetert. Het woord 'buurt' zit niet in onze just cause 'Everybody deserves a great place to live', of in onze missie 'Together, we create great places', maar is wel volledig verweven in onze identiteit.

Het zit in de mens om te willen behoren tot een gemeenschap, om zich ergens thuis te willen voelen. Exact dat is waarom mensen zich verbonden voelen met de buurt waarin ze wonen, meer nog dan met hun stad of regio, hun straat of zelfs hun woning. De inhoudelijke, stedenbouwkundige definitie van een buurt is vrij strikt: zo heeft een gemiddelde buurt een straal van ongeveer 400 meter (ca. 10 minuten om er te voet door te wandelen) of is een buurt afgebakend door een harde grens, zoals een spoorweg, verbindingsweg of waterweg. Ook wonen er zo'n 1.000 tot 2.500 gezinnen.

Volgens die definitie ontwikkelde Matexi de voorbije jaren twee buurten: **Campagne du Petit Baulers in Nijvel** en **4 Fontainen in Vilvoorde**. Daartegenover staat dat we reeds tienduizenden duurzame woningen ontwikkelden, op honderden aangename woon- en leefplekken verspreid over België, Polen en het Groothertogdom Luxemburg, telkens met de nodige extra buurtvoorzieningen. Het mag duidelijk zijn dat we met die aanpak meerwaarde bieden aan de reeds bestaande buurten.

Gaëtan Hannecart, Uitvoerend Voorzitter van de Raad van Bestuur en bezieler van de strategie van Matexi verwoordt het zo: "Samen met onze collega's en onze stakeholders ontwikkelen we units voor huisvesting, lokale diensten en buurtvoorzieningen. Deze units kunnen appartementen zijn, huizen, maar ook pleintjes, parkings, winkels of kantoren. Samen vormen deze units een object: het appartementsgebouw of de rij huizen die we in één keer uitvoeren. Door deze objecten te realiseren, creëren we geweldige woon- en leefplekken (microniveau), telkens met het doel om de buurten te verbeteren (mesoniveau), en steeds met respect voor de lokale autoriteiten en de stedelijke en regionale context (macroniveau). Op die manier verbinden we onze just cause 'Everybody deserves a great place to live' ofwel 'Iedereen verdient een warme thuis in een aangename buurt' maximaal met onze missie 'Together, we create great places': plekken realiseren die een meerwaarde betekenen voor de hele buurt. Dát betekent 'Welkom in de buurt', dat betekent onze identiteit als buurtontwikkelaar."

In ons 80^e bestaansjaar als buurtontwikkelaar reiken we nog méér de hand naar iedereen die begaan is met een warme thuis voor zoveel mogelijk mensen.

Gaëtan Hannecart,
Uitvoerend Voorzitter Raad van Bestuur

In 1945 richtten de drie broers **Gerard, Robert** en **Herman Vande Vyvere** (zonen van Clémence Roelens) Matexi op, de Maatschappij Tot Exploitatie van Immobiliën. Ze kopen grote stukken landbouwgrond op en verkopen die grond in kleine gedeeltes aan boeren die zo hun eigen boerderij kunnen verwerven.

MAATSCHAPPIJ TOT EXPLOITATIE VAN IMMOBILIËN

MATEXI

Burgerlijke immobiliën vennootschap onder vorm van naamlooze vennootschap

DUUR: DERTIG JAAR

Gesticht bij akte verleden vóór Mijnheer Henri VAN CAILLIE, notaris te Brugge, ten jare negentienhonderd vijf en veertig, den tienden Juli.

Statuten verschenen in de bijlagen van het "Belgisch Staatsblad" den 30-31 Juli 1945, onder nummer 10356.

Jaarlijksche Algemeene Vergadering: Eerste Vrijdag der maand Juni, en voor 't eerst in 1947.

Maatschappelijke Zetel: MEULEBEKE

Maatschappelijk Kapitaal: 1.500.000 frs.

vertegenwoordigd door 1.500 kapitaals aandelen op naam van 1.000 fr. nominale waarde ieder onderschreven in geld en volledig afbetaald.

Kapitaalsaandeel van 1.000 fr.

N^o 110

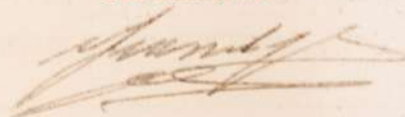
Opbrengst: minimum 6 % per jaar.

Verdeeling van 't winstsaldo, volgens beslissing van den Beheerraad.

Een Beheerder,



Een Beheerder,



79 jaar ervaring zorgt voor stevige fundamenten

Matexi is een bedrijf met een sterke familiale verankering. Sinds ons ontstaan in 1945 realiseren we vastgoedprojecten waar – vóór alles – de wensen en behoeften van onze klanten centraal staan. Dankzij 79 jaar ervaring en expertise genieten we het nodige vertrouwen en beschikken we over de nodige slagkracht om de meest uitdagende vastgoedprojecten te verwezenlijken in binnen- en buitenland.

Victor Vande Vyvere en Clémence Roelens zijn landbouwers in Meulebeke. Na het overlijden van Victor Vande Vyvere in 1917 blijft Clémence alleen achter met de jonge kroost van negen kinderen. Clémence neemt de moedige beslissing om haar vier zonen en vijf dochters naar het college en het pensionaat te sturen.

1945 > Matexi, de Maatschappij tot Exploitatie van Immobiliën, wordt opgericht in Meulebeke. Matexi is dan handelaar in landbouwgronden.

In 1945 richten de drie broers **Gerard, Robert en Herman Vande Vyvere** Matexi op, de Maatschappij Tot Exploitatie van Immobiliën. Ze kopen grote stukken landbouwgrond op en verkopen die grond in kleine gedeeltes aan boeren die zo hun eigen boerderij kunnen verwerven. Martha Vande Vyvere, André Bostoen (gehuwd met Godelieve Vande Vyvere), Camiel Bostoen, Maurice Verstraete (de lokale schoolmeester) en Jeanne Verstraete zijn eveneens aandeelhouder. Ook de moeder van André Bostoen, Marie-Hélène Vande Kerkhove, bezit een deeltje van de aandelen. Maurice en Jeanne Verstraete verlaten het bedrijf in 1950 en de tak Bostoen in 1971.

1949 > Na ruim 175 jaar uitbating door de familie Van Hoorebeke koopt Matexi de jeneverstokerij Van Hoorebeke in Eeklo. Matexi runt de stokerij tot in 1970.

1952 > Matexi richt het regiokantoor Brabant op in Brussel.

1954 > In Mariakerke bij Gent start Matexi zijn eerste verkavelingsproject Kolegem, op een perceel van 15 ha met de aanleg van wegen, rioleringen, water- en elektriciteitsnet.

1955 > Matexi bestaat tien jaar en is sterk gegroeid: de boekwaarde is gestegen van 2 miljoen Belgische frank in 1946 naar 19,5 miljoen frank.

> Matexi koopt het kasteel De Bist met landgoed van 32 ha op de grens van Lier en Kessel en baat het uit, terwijl het domein ondertussen stapsgewijs verkaveld wordt.

1956 > Matexi start een kantoor in een prachtig neogotisch huis in het centrum van Gent. Matexi beseft dat lokale verankering en goede contacten met de lokale besturen essentieel zijn. In de jaren 1950 realiseert Matexi meer dan tien projecten in Oost-Vlaanderen en start het met verkavelingen.

1957 > Matexi richt het regiokantoor Antwerpen op in Berchem.

- 1961** > Matexi krijgt een stevige financiële injectie. Het maatschappelijke kapitaal gaat van 15 miljoen naar 120 miljoen frank. Het extra geld laat Matexi toe om volop te investeren in nieuwe gronden en verkavelingen tijdens de 'golden sixties'.
- 1962** > Matexi richt het regiokantoor West-Vlaanderen op in Kortrijk.

De derde generatie komt in 1962 aan boord van het familiebedrijf met **Christian Vande Vyvere**, zoon van Gerard. **Bernard**, zoon van Robert, volgt in 1965 en **Philippe**, zoon van Herman, vervoegt Matexi in 1973. Ze blijven actief in het bedrijf tot respectievelijk 2002, 1990 en 2006.

- 1963** > Matexi merkt de stijgende vraag naar afgewerkte woningen op. Zo begint het met woningbouw op gronden die het verkavelt. En zo ontstaan nieuwe woonwijken met gestandaardiseerde en betaalbare woningen. De eerste woningen verschijnen in Zulte. Later ook in Oostkamp (100 woningen) en in Lochristi (400 woningen in de wijk Lobos).
- 1965** > Matexi bouwt de wijk Nachtegalenhof in Hoboken met 600 gezinswoningen.
- 1966** > Matexi voltooit de befaamde Altenawijk, vlak naast het Altenaklooster in Kontich.
- 1971** > De wet Breyne, ook bekend als de 'Woningbouwwet', is een feit. Elke bouwpromotor moet voortaan een borgsom neerleggen bij de bank. De waarborgregeling beschermt kopers tegen het financieel onvermogen van de bouwheer indien die hen opzadelt met een onafgewerkt goed. De nieuwe wet verbetert de transparantie en het vertrouwen in de markt, wat sterke bedrijven zoals Matexi ten goede komt.

> De familie Bostoen verlaat de groep, de familie Vande Vyvere wordt de enige familiale aandeelhouder van het bedrijf.

- 1972** > De overheid begint aan de gewestplannen: de beschikbare grond in België krijgt een functiebestemming. De gewestplannen zorgen voor duidelijkheid en rechtszekerheid. Dat maakt het voor Matexi gemakkelijker om aankoopbeslissingen te nemen over gronden.

- 1973** > Matexi beslist om het optrekken van villa's en alleenstaande woningen op zijn gronden structureel uit te bouwen. De bouw van individuele sleutel-op-de-deurwoningen staat los van de verkavelingsactiviteit en mikt op het hogere residentiële marktsegment.

- 1974** > Matexi verkoopt zijn eerste houtskeletwoning in Oostrozebeke.
- > Het hoofdkantoor verhuist van de woning van Gerard Vande Vyvere naar een kantoorgebouwtje in Meulebeke.

- 1979** > Matexi richt samen met een partner Sibomat (Systeembouw Matexi) op, de voorloper op het vlak van houtskeletbouw.

- 1984** > De crisis die eind jaren 1970 uitbreekt biedt ook mogelijkheden. Collega's of concurrenten die het moeilijk hebben, kunnen terecht bij Matexi. In 1984 neemt Matexi zo Venneborg over.

- 1986** > In de late jaren 1980 ontwikkelt Matexi nieuwe soorten projecten, onder meer de bouw van grote parkings – zoals de Zeeparking in Oostende, waar Matexi meer dan 460 boven- en ondergrondse staanplaatsen voorziet. Voor Matexi is het project een eerste ervaring met grotere constructies en dan vooral met binnenstedelijke projectontwikkeling.

1989 > Matexi staat mee aan de wieg van de West-Vlaamse vastgoedvennootschap Stad & Renovatie, die investeert in de herontwikkeling van de Blankenbergse zeedijk. In 1989 koopt de vennootschap het verloederde Grand Hotel, dat wordt omgetoverd tot een residentie met handelszaken. Enkele jaren later volgt het aangrenzende hotel Majestic, dat plaatsmaakt voor appartementen. Stad & Renovatie bouwt vlakbij ook een parkeertoren. Die ervaring zorgt ervoor dat Matexi beter weet wat het kan verwachten bij dergelijke complexe stadsprojecten.

1992 > Matexi reorganiseert zijn regiokantoren. Het kantoor in Gent is te klein geworden en Matexi bouwt een nieuw kantoor in Eke. Verkooppunten volgens duidelijke provinciale grenzen zijn efficiënter voor het eigen personeel én duidelijker voor klanten en partners.

In de jaren '90 komt de vierde generatie aan boord. **Gaëtan Hannecart**, echtgenoot van **Bénédict Vande Vyvere**, dochter van Christian, start in het familiebedrijf in 1994. **Bruno Vande Vyvere**, zoon van Christian, vervoegt Matexi in 1996.

1994 > Matexi verwerft Tradiplan in het segment van villa's en exclusieve woningen.

1995 > Matexi viert zijn 50^{ste} verjaardag. Sinds zijn ontstaan realiseerde het bedrijf 16.000 woningen in 146 steden en gemeenten. Texi, de ijverig bouwende bever, is de nieuwe mascotte waarmee Matexi tijdens dit feestjaar uitpakt.

> Matexi verwerft een meerderheids-participatie in de Brusselse vastgoedvennootschap Les Jardins de l'Echevinage – Het Schepenhof, die zich vooral richt op binnenstedelijke herontwikkeling. In de Gentse

Molenaarsstraat herontwikkelt Het Schepenhof de textielfabriek Florida tot lofts en kantoren.

> CEO Gaëtan Hannecart ontmoet tijdens een tocht te paard in Argentinië Christian Lamot van de gelijknamige brouwerij in Mechelen. Ze praten over de nieuwe stroming in stedenbouw: New Urbanism, dat leefbaarheid en gemeenschapsvorming vooropzet. De voortrekker daarvan is Maciej Mycielski, een stedenbouwkundige met Poolse roots die in België opgroeide en in Miami aan de universiteit doceert. Gaëtan trekt naar Miami. De ontmoeting tussen beiden is het begin van een fundamentele verandering bij Matexi. Sinds zijn ontstaan in 1945 heeft Matexi zich meermaals heruitgevonden: van handelaar in landbouwgrond tot verkavelaar, en daarna van woningbouwer tot ontwikkelaar van duurzame buurten.

1996 > Matexi verwerft 100 procent aandeel in Sibomat.

> In Jette zorgt Matexi voor de succesvolle opwaardering van het verkommerde Charles Woeste-complex, met 417 appartementen, een supermarkt en een winkelgalerij. Het project vormt een belangrijke mijlpaal op het vlak van binnenstedelijke herontwikkeling.

> Matexi richt Renoplan op. De vennootschap ontplooit ten volle de verzamelde kennis over renoveren en verovert haar plek op de renovatiemarkt.

1997 > Matexi hecht veel belang aan de duurzaamheid van zijn projecten. Matexi creëert de werkgroep Stedenbouw, die experts uit verschillende vakgebieden samenbrengt en weloverwogen invullingen van de beschikbare bouwgronden en woonbuurten ontwerpt.

- > Het Ruimtelijk Structuurplan Vlaanderen en andere decreten veranderen de spelregels. Matexi ziet het Ruimtelijk Structuurplan vooral als een aanmoediging om te blijven focussen op buurtontwikkeling, inbreiding en stedelijke herontwikkeling.
- 1998 > Matexi lanceert Habitus®, kant-en-klare koopwoningen in een fijne woonbuurt.
 - > Matexi start de herontwikkeling van La Mondiale in het centrum van Brussel tot appartementen, winkels en hotel The Dominican.
 - > Met de 'charrette' hanteert Matexi een sleutelement uit de New Urbanism-filosofie. Een 'charrette' is een periode van intensieve design- en planningsactiviteit, met veel inspraak van de belanghebbenden. Zo wil Matexi buurtprojecten ontwerpen die gedragen worden door hun omgeving. Leuke anekdote: de 'charrette' was het karretje waarop Parijse architectuurstudenten in de 19^{de} eeuw hun oefentekeningen deponeerden met de alternatieve versies die ze samen ontwierpen.
- 1999 > De activiteit 'sleutel-op-de-deur woningbouw' wordt ondergebracht in de zelfstandige vennootschap Matexi Woningbouw.
 - > In Mechelen start de herontwikkeling van het nieuwe stadsdeel 'Lamot' op het voormalige terrein van brouwerij Lamot aan de Dijle.
- 2000 > Matexi verworft 50 procent van de aandelen van Wilma Project Development, de specialist in grootschalige, binnenstedelijke (her)ontwikkelingen met een gemengd karakter, en is zo onder meer betrokken bij de realisatie van Nieuw Helmond, een nieuw woon- en winkelcomplex aan de Van Iseghemlaan in Oostende.
 - > Matexi herontwikkelt het voormalige postgebouw in Hasselt tot een modern winkelcomplex met appartementen.
- > Matexi Antwerpen verhuist van Berchem naar Borsbeek. En in 2014 naar Antwerpen Centrum.
- 2001 > Matexi maakt het masterplan voor Campagne du Petit Baulers ten noorden van Nijvel. Daarvoor organiseert Matexi een tiendaagse charrette met alle stakeholders. In totaal komen er meer dan 800 woningen.
- 2002 > Matexi herontwikkelt de voormalige maalderij De Nieuwe Molens langs het kanaal Brugge-Oostende tot stadswoningen en appartementen.
- 2003 > De eerste activiteiten in het Groothertogdom Luxemburg worden opgestart.
 - > Matexi richt QuaeroQ op. QuaeroQ CVBA is een investeringsfonds in beursgenoteerde aandelen en is een zusteronderneming van Matexi NV.
 - > Matexi wint de PPS-wedstrijd voor de herontwikkeling van het Feest- en Cultuurpaleis in Oostende tot een winkelcentrum met patio en lofts.
 - > Matexi wint de PPS-wedstrijd voor de ontwikkeling van het voormalige spoorwegterrein Centrale Werkplaatsen in Leuven. De site wordt herontwikkeld tot een multifunctionele buurt met 179 wooneenheden.
- 2004 > Matexi verworft 100 procent van de aandelen van Wilma.
- 2005 > Het hoofdkantoor van Matexi verhuist van Meulebeke naar Waregem.
 - > De naam Matexi Woningbouw verandert in Entro.
 - > Matexi rationaliseert de bedrijfsstructuur. Er volgt een grote fusieoperatie van de vennootschappen.
- 2006 > Matexi richt een regiokantoor op in Beaufays, een deelgemeente van Chaudfontaine in de provincie Luik.

- 2007** > Het regiokantoor voor Vlaams- en Waals-Brabant en Brussel verhuist naar een nieuw gebouw in Grimbergen.
- > Matexi richt het regiokantoor Limburg op in Hasselt.
- > Matexi Group NV wordt opgericht als holdingmaatschappij. Matexi NV wordt een 100 procent dochteronderneming van Matexi Group NV.
- > Matexi start in Antwerpen met de herontwikkeling van het oude militaire complex 'Het Militair Hospitaal' tot een groene stadsbuurt: 't Groen Kwartier, dat de hele omringende buurt een nieuw elan geeft.
- 2008** > De raad van bestuur wordt uitgebreid met drie externe bestuurders.
- > Matexi richt het regiokantoor Waals-Brabant op in Waver.
- 2010** > Matexi richt het regiokantoor Namen en Henegouwen op in Bouge, bij Namen.
- > In de Brusselse gemeente Etterbeek realiseert Matexi met partner ING Real Estate Development een hedendaags en duurzaam kantoorgebouw, Fusio, dat de nieuwe hoofdzetel van Securex wordt.
- > Matexi richt het regiokantoor Warschau op in Polen.
- 2011** > Het regiokantoor voor de provincies Luik en Luxemburg verhuist van Beaufays naar Rocourt, Luik.
- 2013** > Alle bouw- en ontwikkelingsbedrijven binnen de groep -inclusief Tradiplan, Wilma en Entro- komen onder één vaandel: Matexi. De nieuwe slagzin 'Welkom in de buurt' verwoordt waar Matexi duidelijk op inzet: meerwaarde creëren in buurten. Alleen Sibomat blijft behouden als aparte entiteit vanwege de specificiteit van houtskeletbouw.
- > Matexi verworft het project Quartier Bleu in Hasselt, dat het bedrijf, samen met een partner, zal ontwikkelen tot een volledig nieuw en duurzaam stadsdeel.
- > De raad van bestuur wordt uitgebreid met een vierde externe bestuurder.
- 2014** > Het regiokantoor voor de provincie Waals-Brabant verhuist naar een eigen gebouw op een zichtlocatie in Waver.
- > Matexi levert zijn eerste project op in Polen.
- > Matexi verworft de Leopoldtoren in Evere en herontwikkelt het verouderde kantoorgebouw tot een innovatief woonproject met studio's en appartementen.
- 2015** > Matexi start de bouw van het nieuwe stadsdeel tussen het kanaal en de Zenne in Vilvoorde: 4 Fonteinen. Op termijn komen er zo'n 1.200 wooneenheden, een school, supermarkt en gemeenschapsvoorzieningen.
- > De raad van bestuur wordt uitgebreid met een vijfde externe bestuurder.
- 2016** > Er is een familiale herschikking van het aandeelhouderschap.
- > In afwachting van de herontwikkeling opent Antwerp Tower de deuren voor een aantal hippe pop-up-initiatieven, die zeer succesvol blijken.
- > Matexi reikt voor het eerst de Matexi Award uit. Deze -voortaan jaarlijkse- Award bekroont de meest verbindende buurtinitiatieven van België.
- 2017** > Matexi Polen breidt zijn activiteiten uit naar de tweede grootste stad van Polen: Krakau.
- 2018** > De holding Matexi Group, met Matexi als dochter, wijzigt zijn naam in Abacus Group.
- > 't Groen Kwartier in Antwerpen is opgeleverd en verkocht.
- > 't Groen Kwartier ontvangt de RES-Award voor 'beste woonproject' én een eervolle vermelding op de Italiaanse Gubbio Prize. Het Laere in Roeselare ontvangt de 'Tree Award', voor de centrale rol van groen in het buurtontwerp.



Na afbraak van de verlaten weverij in **Deerlijk** kreeg de buurtontwikkeling **De Weverie** verder vorm in 2024. De hele site werd onthard en maakt plaats voor een nieuw buurtpark en 18 energiezuinige woningen. Project Developer Kevin Claeys: “We creëren niet alleen een aangename woonomgeving voor de bewoners, maar ook meerwaarde voor de ruimere buurt.”



- 2019** > Matexi verandert zijn organisatie naar een projectcentrische structuur.
- 2020** > CEO Gaëtan Hannecart staat 25 jaar aan het roer bij Matexi.
- > Naar aanleiding van zijn 75^{ste} verjaardag houdt Matexi een festiviteitenjaar.
 - > Matexi Polen bestaat tien jaar en kijkt terug op succesvolle projectrealisaties.
 - > Matexi neemt meerderheid aandelen Quartier Bleu in Hasselt over.

Tussen 2020 en 2022 werkt **Clémence Hannecart** als eerste van de vijfde generatie mee in het bedrijf. In 2024 versterkt ze Matexi als Business Manager in Vlaams-Brabant.

- 2021** > Als niet-familiale CEO neemt Olivier Lambrecht de operationele leiding over van Gaëtan Hannecart.
- > De reconversie van Antwerp Tower is een feit en daarmee een van Matexi's hoogste binnenstedelijke reconversieprojecten.
 - > De regiokantoren van de provincies Limburg en Antwerpen verhuizen naar buurten die Matexi zelf ontwikkelde: Quartier Bleu (Limburg) en 't Groen Kwartier (Antwerpen).
 - > In Warschau verwerven we een terrein van 3,5 ha vlak bij de Frédéric Chopin luchthaven, met o.m. het Sangate Hotel Airport, op termijn goed voor +1.000 units, de grootste Matexi ontwikkeling in Polen tot dusver.
- 2022** > Matexi verkoopt een appartementsblok in Quartier Bleu (Hasselt) aan Home Invest Belgium. Het woonblok is bestemd voor de huurmarkt.
- > Matexi verkoopt het retailvastgoed in de sokkel van Antwerp Tower aan Baloise Insurance.
 - > Matexi richt de Energy Service Company (ESCO) Geiser op voor de exploitatie van het warmtenet in Quartier Bleu.
 - > In het project Facimiech in Krakau leveren we de eerste drie residentiële gebouwen met in totaal 71 appartementen op.

- 2023** > We starten de boringen voor het eerste geothermische warmtenet in Wallonië, dat bestemd is voor een gemengd programma van huizen en appartementen.
- > Matexi lanceert samen met vastgoed-dataplatform Realo de Nieuwbouwbarometer, de eerste barometer die de werkelijke prijsevoluties op de Belgische nieuwbouwmarkt opvolgt.
 - > Samen met BNP Paribas Fortis lanceren we in Vlaanderen de huur-en-aankoopformule HappyNest: kandidaat-kopers huren een duurzame energiezuinige nieuwbouwwoning en kunnen deze na enkele jaren aankopen, waarbij een deel van het betaalde huurgeld in mindering wordt gebracht.
 - > Op de plaats van een voormalige koffiebranderij verwelkomt het Grzybowska-project in Warschau zijn eerste bewoners.
 - > Eind 2023 eindigt het mandaat van Olivier Lambrecht als CEO en wordt de structuur van Matexi hertekend naar een monistisch bestuursmodel.
- 2024** > Aan de Beaulieuilaan in Oudergem verwerven we vier voormalige kantoorgebouwen van de Europese Commissie die we zullen herontwikkelen tot woonproject.
- > Antwerp Tower viert een mijlpaal met de verkoop van het 225^e van 241 appartementen.
 - > We lanceren de huur-en-aankoopformule HappyNest in Wallonië.
 - > In Krakau wordt Matexi zowel als ontwikkelaar als voor zijn projecten eervol vermeld in de wedstrijd Ontwikkelaar van het jaar.
 - > Matexi maakt zich op om in 2025 zijn 80^e verjaardag te vieren. In ons 80^e bestaansjaar als buurtontwikkelaar reiken we nog méér de hand uit naar iedereen die begaan is met een warme thuis voor zoveel mogelijk mensen. Onze just cause en baseline Welkom in de buurt staan meer dan ooit centraal.



Het buurtontwerp van de **site Hebbelynck** in **Merelbeke** behaalde in 2024 het label 'zeer duurzaam' bij de screening via onze Sustainability Matrix. Het ontwerp zet in op waardevol landschap en maximale woon- en levenskwaliteit dankzij een mix van 17 duurzame woningen, ruimtes voor commerciële functies en een nieuw buurtpark.



Matexi's duurzaamheidsaanpak

Als buurtontwikkelaar hebben we een grote impact op de maatschappij, het klimaat en het milieu. Daar zijn we ons ten volle van bewust. Voor Matexi is duurzaamheid daarom een essentieel onderdeel van onze buurtontwikkelingen, zoals blijkt uit ons ethos 'Planet People Profit'. We creëren duurzame woningen die voldoen aan de noden van het heden, zonder de noden van toekomstige generaties in gevaar te 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.

Impact van Matexi op de Sustainable Development Goals

Omdat we het belangrijk vinden onze inspanningen te koppelen aan doelstellingen die wereldwijd erkend zijn, vertrekt de duurzaamheidsaanpak van Matexi vanuit de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties, waarbij we impact hebben op tien van de zeventien SDG's. Van alle SDG's sluit SDG 11 'Sustainable Cities and Communities'

het dichtst aan bij de kernactiviteiten van Matexi. We dragen bij aan de ontwikkeling van inclusieve, veilige en duurzame buurten door omstandigheden te creëren die de bewoners een hoge levenskwaliteit en sociale connectie bieden, terwijl we ernaar streven om onze impact op het klimaat en het milieu te minimaliseren.



Van Green Deal naar duurzaamheidsrapportage in Europa

Om de Europese klimaatdoelstellingen voor 2030 en 2050 te behalen, introduceerde de EU maatregelen in de strijd tegen de klimaatverandering, de Green Deal. Als onderdeel van de Green Deal kwam er vervolgens heel wat duurzaamheidsregelgeving voor bedrijven. We geven graag een beknopt overzicht van hoe Matexi werkt aan de toepassing van deze regelgeving.

CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING DIRECTIVE (CSRD)

Matexi heeft zich in 2024 verder voorbereid om te voldoen aan de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), de nieuwe wetgeving van de EU over bedrijfsrapportering op vlak van milieu, sociale impact en bestuur. Om de specifieke vereisten voor informatieverschaffing in het kader van CSRD te definiëren, gaf de Europese Commissie aan de European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) de opdracht om European Sustainability Reporting Standards (ESRS) te ontwikkelen.

Een dubbele materialiteitsanalyse (DMA) vormt de basis voor duurzaamheidsrapportering binnen Europa aan de hand van niet-financiële indicatoren. Tijdens de analyse worden duurzaamheidstopics vanuit twee perspectieven beoordeeld. De impact materialiteit kijkt naar hoe de activiteiten van een organisatie invloed hebben op mens, klimaat en milieu. Daarnaast kijkt de financiële materialiteit naar hoe duurzaamheidstopics invloed hebben op de financiële prestaties en positie van de organisatie.

Onze vijf ecologiethema's



Biodiversiteit. We hebben in onze woonprojecten aandacht voor verschillende soorten planten, dieren, micro-organismen en de ecosystemen waarin ze leven – essentieel voor een ecologische balans én het welzijn van de bewoners in onze buurten



Circulariteit en afvalbeheersing. We focussen op een duurzaam bouwproces, vaak met hergebruik van materialen, en herbestemmen bestaande (erfgoed)panden waar mogelijk. Afval wordt zo veel mogelijk beperkt.



Energietransitie. De schaalgrootte van een buurt maakt dat je groene, hernieuwbare energie kan delen én betaalbaar kan houden. Als buurtontwikkelaar nemen we hierin dan ook graag het voortouw.

We analyseerden en prioriteerden dus alle belangrijke duurzaamheidstopics op basis van impact, risico's en opportuniteiten. Vervolgens toetsten we deze af bij onze interne en externe stakeholders en stuurden we via deze stakeholdervalidatie bij waar nodig. Het resultaat is een shortlist van topics die voor Matexi het meest relevant zijn en waarover we dus zullen rapporteren.

De DMA oefening bevestigde zo goed als alle duurzaamheidsprincipes die we in 2023 al identificeerden om onze impact op de Sustainable Development Goals te koppelen aan ons ethos 'Planet People Profit'. We passen deze thema's toe op zowel onze buurtontwikkelingen als in onze organisatie zelf en betrekken onze partners zo veel mogelijk bij de keuzes die we maken. Zo verweven we onze zorg voor de planeet, zorg voor de mens en zorg voor meerwaarde maximaal in onze projecten en bedrijfscultuur.

Vanaf 2025 zullen we rapporteren over deze indicatoren:

- Biodiversiteit, circulariteit, energietransitie, zachte mobiliteit, watermanagement (Planet)
- Verbonden buurten, diversiteit & inclusie, gezondheid & welzijn, betrokken buurten, klantentevredenheid (People)
- Betaalbaarheid, tewerkstelling, winstgevendheid (Profit).

Als werkgever kiezen we voluit voor een emissievrij wagenpark.

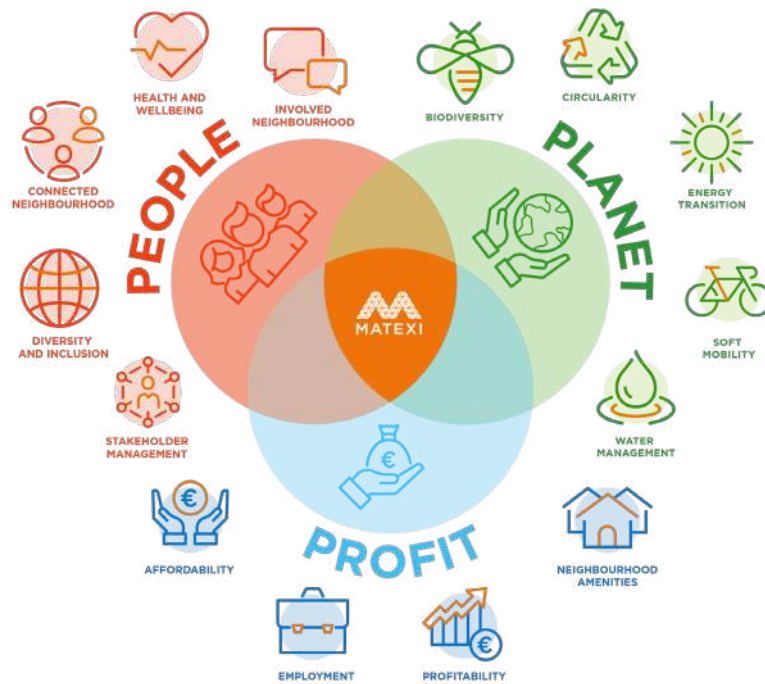


Zachte mobiliteit. Naast de energietransitie bevorderen we als buurtontwikkelaar ook de transitie naar duurzame mobiliteit. Zachte verbindingen voor verplaatsingen te voet, per fiets of met de step staan voorop.



Watermanagement. Matexi engageert zich om waterbesparing te stimuleren, regenwater te hergebruiken/bufferen en te laten infiltreren in de bodem.

U leest meer over onze zorg voor de planeet en onze ecologiethema's vanaf pagina 77.



Onze vijf sociale duurzaamheidsthema's

 **CONNECTED NEIGHBOURHOOD**
De verbonden buurt. MATEXI draagt bij aan buurten waar mensen sociaal met elkaar verbonden zijn. Daarom hebben we bijzondere aandacht voor de publieke ruimte en voegen we ontmoetingsplekken toe waar mogelijk.

 **DIVERSITY AND INCLUSION**
Diversiteit en inclusie. Als buurtontwikkelaar creëren we inclusieve buurten waar iedereen zich welkom voelt en hechten we belang aan kansen voor iedereen.

 **HEALTH AND WELLBEING**
Gezondheid en welzijn zijn fundamenteel om fijn te wonen en te werken. Een thema waar we als buurtontwikkelaar en als werkgever vol op inzetten.

 **PARTICIPATION**
De betrokken buurt. Via participatie en een open dialoog betrekken we al onze stakeholders bij het realiseren van een nieuwe buurtontwikkeling. Op die manier wordt een woonproject echt 'gedragen' door de hele buurt.

 **STAKEHOLDER MANAGEMENT**
Stakeholdermanagement betekent voor MATEXI maximaal streven naar gezamenlijke doelen en oplossingen en is daarom een integraal onderdeel van duurzaam ondernemerschap.

U leest meer over onze zorg voor de mens en onze verschillende stakeholders vanaf pagina 91.

Onze vier meerwaardecreatiethema's

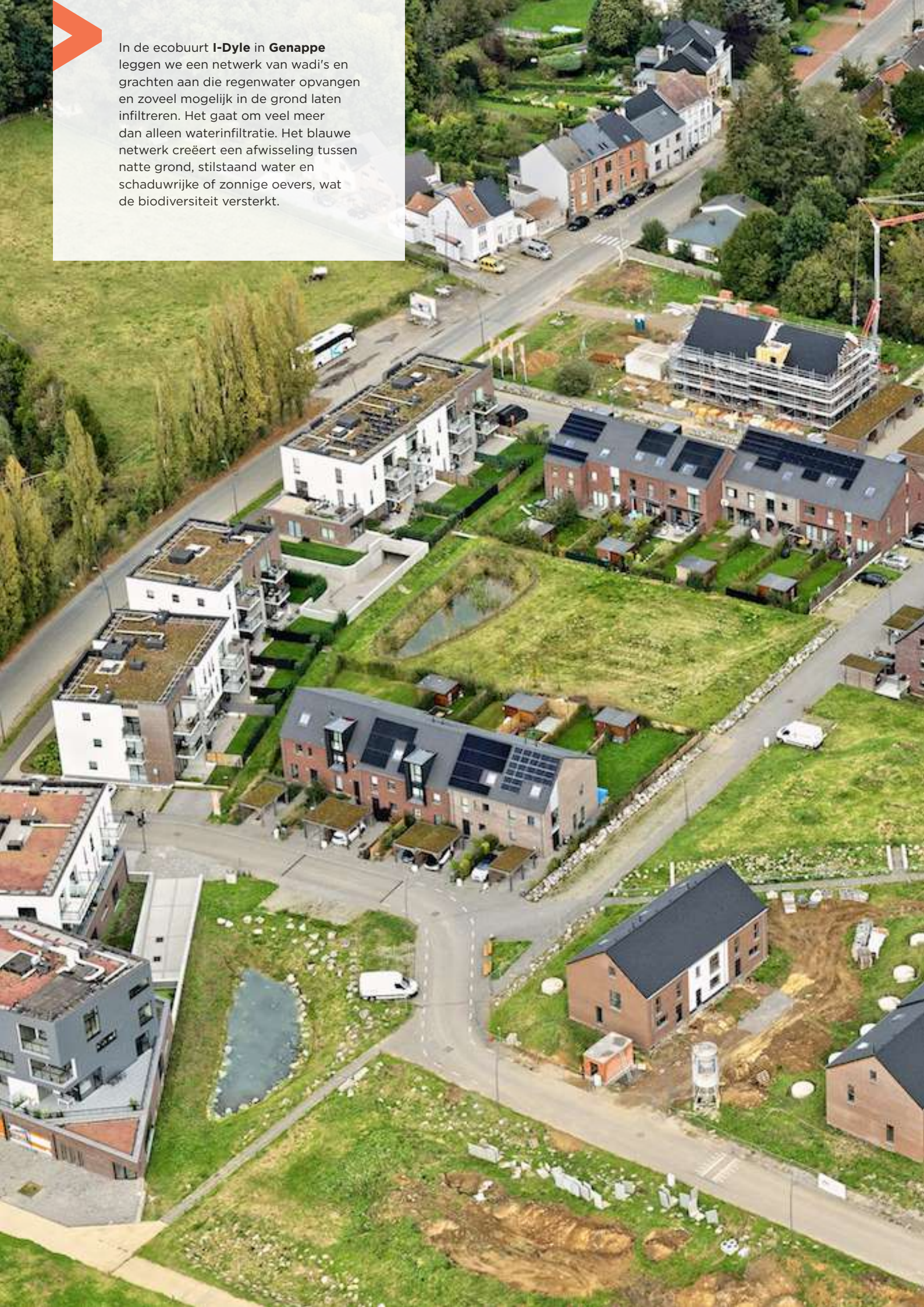
 **AFFORDABILITY**
Betaalbaarheid. De ambitie van MATEXI is om duurzame en betaalbare woningen te realiseren, zonder daarbij in te boeten aan ruimtelijke, esthetische en technische kwaliteit. 'Verrassend veel voor je budget', dat is ons motto.

 **EMPLOYMENT**
Tewerkstelling. Met meer dan 300 MATEXI-medewerkers en zo'n 3.000 indirecte arbeidsplaatsen bij onze partners creëren we meerwaarde en leveren we een mooie bijdrage aan de Belgische vastgoedsector, goed voor 13 tot 17% van het bruto binnenlands product.

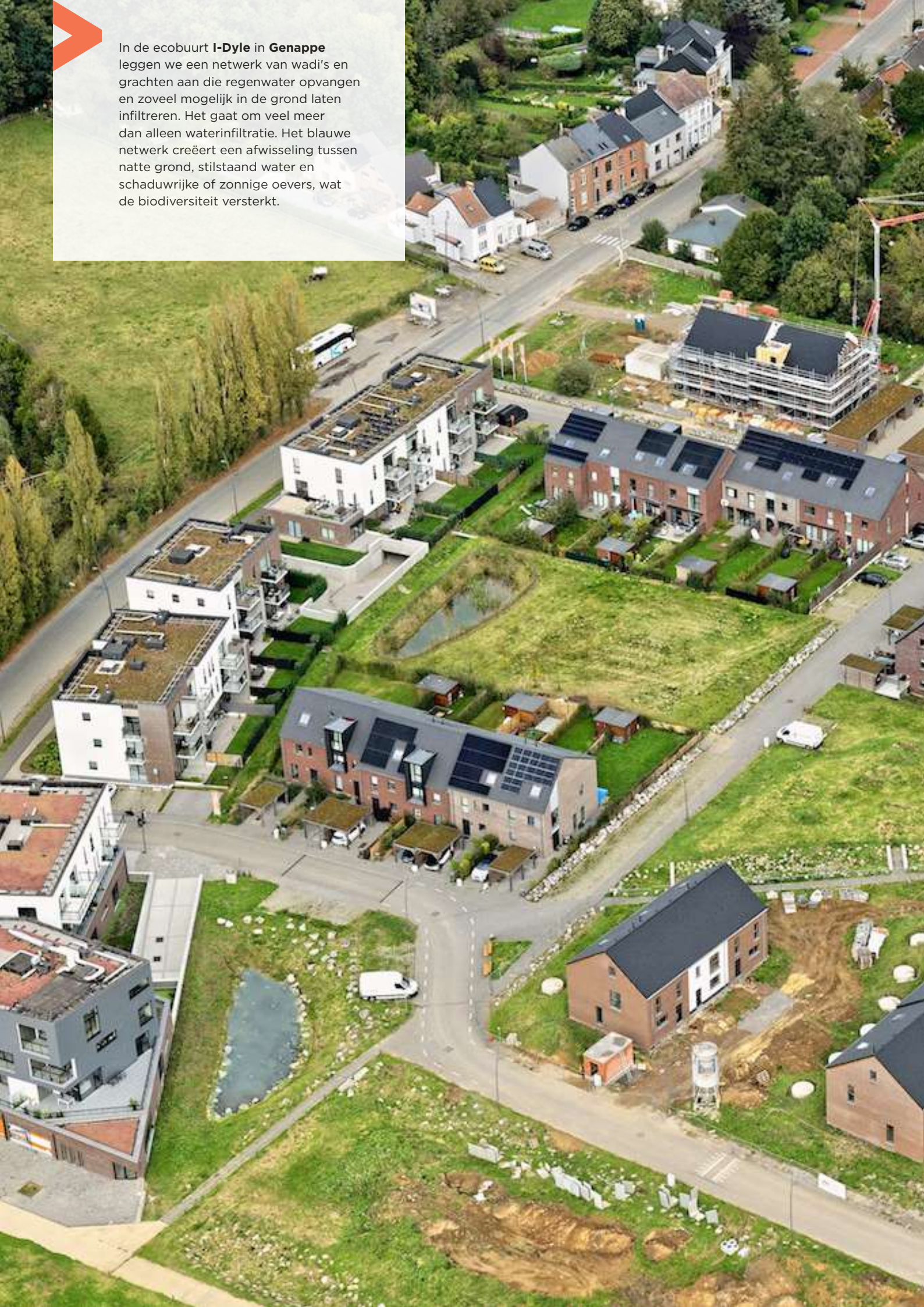
 **NEIGHBOURHOOD BAROMETER**
Buurtvoorzieningen. Elk residentieel project is een gelegenheid om meerwaarde te creëren voor de buurt en de lokale economie. Daarom vertrekken we bij MATEXI steeds vanuit een analyse van de buurt met onze Neighbourhood Barometer.

 **PROFITABILITY**
Winstgevendheid. Winst is nooit een doel op zich, maar wel een basisvoorwaarde om ons ethos te blijven waarmaken. Zonder winst kan een bedrijf immers geen duurzame impact genereren.

U leest meer over onze zorg voor meerwaarde vanaf pagina 119.



In de ecobuurt **I-Dyle** in **Genappe** leggen we een netwerk van wadi's en grachten aan die regenwater opvangen en zoveel mogelijk in de grond laten infiltreren. Het gaat om veel meer dan alleen waterinfiltratie. Het blauwe netwerk creëert een afwisseling tussen natte grond, stilstaand water en schaduwrijke of zonnige oevers, wat de biodiversiteit versterkt.



EU TAXONOMIE

In 2024 hebben we ons ook verder voorbereid om te rapporteren over hoe en in welke mate onze activiteiten zijn afgestemd op de EU Taxonomie, een classificatiesysteem van activiteiten die als ecologisch duurzaam kunnen worden beschouwd. Elke buurtontwikkeling en elk woonproject dat we realiseren, is uniek, en bestaat uit een combinatie van verschillende activiteiten.

In dit kader brachten we onze activiteiten die in aanmerking komen voor de EU Taxonomie in kaart, waarbij er gerapporteerd moet worden over de financiële indicatoren omzet, CapEx en OpEx. We maakten een plan van aanpak om deze KPI's te kunnen berekenen.

SUSTAINABLE FINANCE DISCLOSURE REGULATION (SFDR)

Financiële marktdeelnemers die op grond van de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) moeten rapporteren, hebben van MATEXI en zijn vastgoedprojecten data nodig. De SFDR is een Europese verordening die financiële marktdeelnemers verplicht om transparant te zijn over hoe zij duurzaamheid integreren in hun investeringsbeslissingen en -adviezen. Het doel is om investeerders beter te informeren over de duurzaamheidseffecten van hun investeringen.

De CSRD en met name de ESRS voorzien in deze behoefte, omdat de benodigde data – waarover moet worden gerapporteerd volgens de SFDR – vindbaar zijn in de ESRS.

DUURZAAMHEIDSCERTIFICERINGEN

Al verschillende jaren werken we bij MATEXI ook met (inter)nationaal erkende duurzaamheidsinstrumenten – zoals BREEAM, de Waalse referentiegids Quartier Durable en de Vlaamse Duurzaamheidsmeter voor Wijken – voor de evaluatie van onze grote buurtontwikkelingen op vlak van duurzaamheid.

Om ook onze kleinere woonprojecten duurzamer te ontwerpen en realiseren op het vlak van wooneenheid, buurt, partners en organisatie, creëerden we enkele jaren geleden onze Sustainability Matrix. We hielden in deze Matrix al rekening met de criteria van voorgaande Europese regelgeving en zullen ook in de toekomst onze Matrix blijven updaten.

Verder in dit activiteitenverslag leest u meer over tal van projecten die een concreet voorbeeld zijn van onze duurzaamheidsaanpak in de praktijk.

BUURTEN IN DE WERELD

OOSTPOORT, AMSTERDAM, NEDERLAND

Matexi leert door te kijken. In de bestendige zoektocht naar goede oplossingen voor buurtontwikkeling laat Matexi zich inspireren door historische en hedendaagse buurten en stadsontwikkelingsprojecten die bewezen hebben dat ze goed functioneren.



Amsterdam staat al eeuwenlang bekend om zijn iconische grachtengordel, historische herenhuizen en gezellige plekken, maar wie zich buiten de platgetreden paden begeeft, treft nog heel wat andere aantrekkelijke buurten aan. Een mooi voorbeeld hiervan is de buurt 'Oost', een perifeer stadsdeel dat sinds enkele jaren sterk in opmars is. Dit laatste is in belangrijke mate te danken aan de ontwikkeling van Oostpoort, een voormalige industriële enclave die op smaakvolle wijze is opgewaardeerd tot hippe hotspot. Een ruime diversiteit aan woon-, werk-, winkel-, cultuur- en sportfaciliteiten, een stadsloket, leuke pleintjes, smalle straatjes en gezellige terrasjes aan de waterkant: alles is aanwezig in deze minimetropool, waar architectuur en publieke ruimte één fraai geheel vormen.

Buurtontwikkeling met respect voor uniek industrieel erfgoed, ook in Amsterdam hebben ze er kaas van gegeten. Oostpoort verrees op de site van de befaamde Oostergasfabriek, die vanaf 1887 instond voor de productie van steenkoolgas. Samen met haar tegenhanger aan de westzijde van de stad – de Westergasfabriek – voorzag ze Amsterdam ettelijke jaren van energie, die hoofdzakelijk gebruikt werd voor de verlichting van straten en gebouwen. Deze praktijk was echter geen lang leven beschoren, want in 1923 sloot de fabriek de deuren wegens overcapaciteit. De industriële bouwvolumes werden gesloopt of kregen andere bestemmingen, maar van een overkoepelende visie was lang geen sprake. Tot het stadsbestuur aan het eind van de twintigste eeuw voor het eerst gewag maakte van een nieuwe buurtontwikkeling en de

gerenommeerde architect-stedenbouwkundige Sjoerd Soeters zich engageerde. Na de uitwerking van een slim stedenbouwkundig plan ging de realisatie van Oostpoort in september 2007 definitief van start.

VAN STEDELIJKE RAFELRAND TOT STADSHART

Met onder meer 235 koopwoningen, 115 sociale huurwoningen, 40 winkels, vijf horecagelegenheden, een zwembadcomplex en een ondergrondse parkeergarage met 875 plaatsen oogde het bouwprogramma behoorlijk ambitieus. Los daarvan was het ook in planologisch opzicht een hele opgave om deze 'stedelijke rafelrand' om te toveren tot het nieuwe hart van Amsterdam-Oost. Allereerst was het zaak om de 9 hectare grote site, die geprangd zit tussen een

bestaande winkelstraat (de Linnaeusstraat), de Ringvaart en een spoorbundel richting het Centraal Station, beter te ontsluiten voor het brede publiek. De voornaamste eyecatchers werden ingeplant op prominente plekken en strategische zichtlijnen brachten een visuele connectie met de Linnaeusstraat tot stand. Waar de Ringvaart een knik maakt, bevindt zich bijvoorbeeld een fraai centrumplein met enkele opvallende gebouwen, zoals het stadsloket (een lokaal administratief centrum).

In het compacte autovrije binnengebied zijn de principes van 'serial vision' en 'provisional closure' toegepast om inwoners en bezoekers te verrassen met een gevarieerde stedelijke beleving. De charmante winkelsteegjes zijn slechts 8 meter breed, waardoor het gebied ondanks zijn omvang doet denken aan een kleinschalige middeleeuwse stad. Ze monden uit in intieme pleintjes, zodat er iedere 50 meter sprake is van een ander straatbeeld. Vanaf de parkeergarage onder het grote gemengde complex langs de Polderweg is een volledige winkelwandelroute uitgetekend, zodat iedereen de buurt naar hartenlust kan verkennen en geen identieke heen- en terugweg voorgeschoteld krijgt. Van supermarkten tot fashion-, lifestyle- en beautyboetieks: voor iedere behoefte is er aanbod. De wooneenheden en kantoorunits zijn ondergebracht op de verdiepingsniveaus van de winkelpanden, terwijl de horecavoorzieningen zich hoofdzakelijk langs de Ringvaart situeren.

INTIEME GRANDEUR

Hoewel Oostpoort vooral uit nieuwbouw bestaat, is de karakteristieke uitstraling van

de voormalige fabriekssite nog steeds tastbaar. Subtiele verwijzingen naar het verleden geven de buurt een bijzondere gelaagdheid. De contouren en de rijke Hollandse neorenaissancestijl van de industriële relictten zijn waar mogelijk bewaard – denk aan het zwembadcomplex met majestueus stalen loodsdak – en elders op eigentijdse wijze geherinterpreteerd. Dit uit zich onder meer in het rijkelijke gebruik van sierpatronen in baksteen, keramische betegeling, hoge ramen en buitenschrijnwerk met industriële allure, ingebed in een moderne architecturale beeldtaal met veel visuele variatie. Vier verschillende ontwerp bureaus zorgden via een optimaal evenwicht tussen industriële robuustheid en verfijnde stadsarchitectuur voor de beoogde intieme grandeur. Dankzij warme bestratingsmaterialen, groenaccenten en sporadisch zitmeubilair sluit de publieke ruimte naadloos aan bij de fraaie bebouwing.

Met zijn doordacht stedenbouwkundig plan, veelzijdige voorzieningen en sterke architectonische identiteit is deze nieuwe buurt de voorbije jaren effectief uitgegroeid tot de spil van Amsterdam-Oost. Dat het veelbesproken reconversieproject een schot in de roos was, blijkt ook uit de statistieken. Zo is de gemiddelde woningwaarde er tussen 2013 en 2024 met maar liefst 186% gestegen. Bovendien is Oostpoort niet enkel aantrekkelijk voor locals, maar ook voor bezoekers uit andere delen van de stad. Net als vroeger voorziet dit gebied Amsterdam dus van energie – niet langer in letterlijke, maar des te meer in figuurlijke zin. De cirkel is rond.



GOVERNANCE



Executive Committee

Niet op de foto: Ivan Van de Maele



Raad van Bestuur

Deugdelijk bestuur

Deugdelijk bestuur is de wijze waarop ondernemingen worden bestuurd, beheerd en gecontroleerd. Het omvat een reeks regels en procedures voor de besluitvorming binnen de onderneming en verdeelt zo de verantwoordelijkheid over de raad van bestuur, managers, aandeelhouders, vennootschappen en andere beheerders. Wereldwijd wordt deugdelijk bestuur een steeds belangrijkere factor om de mate van duurzaamheid binnen een bedrijf te meten.

Reeds 79 jaar is Matexi een familiebedrijf, met anno 2024 familieleden van de vierde generatie als aandeelhouders. We zijn sterk lokaal verankerd en zetten in op een transparante bedrijfsstructuur. Zo moedigen we werknemers aan om openlijk hun feedback te delen (anoniem indien gewenst) en voorzien we daarvoor de nodige middelen. Daarnaast bevragen we onze werknemers regelmatig om sterke punten en mogelijkheden tot verbetering te identificeren. Ook over de financiën is Matexi transparant: de financiële status is bekend voor medewerkers en wordt jaarlijks publiek gemaakt in het activiteitenverslag.

Reeds in 2008 koos Matexi ervoor om de raad van bestuur te versterken met externe bestuurders. In 2024 bestaat de raad van bestuur zo voor meer dan de helft uit externe bestuurders. Naast de raad van bestuur beschikt Matexi over een Audit & Risk Committee om toe te zien op de integriteit van de financiële informatiestrekking, en over een Nomination & Remuneration Committee, om de raad van bestuur te adviseren over hr- en remuneratiegerelateerde zaken. Net als in de raad van bestuur zetelen ook in deze subcomités verschillende externe bestuurders.

Deugdelijk bestuur is de hoeksteen van duurzame groei en succes voor elk bedrijf. Het zorgt voor transparantie, verantwoordelijkheid en een solide basis waarop bedrijven kunnen bouwen en bloeien in een steeds veranderende markt.

Raad van bestuur en comités

Raad van bestuur

De raad van bestuur staat in voor de goedkeuring van de strategie en het algemene beleid en voor het toezicht op de concrete uitvoering van het businessplan en de realisatie van de ondernemingsdoelstellingen. De raad van bestuur van Matexi vergaderde negen keer in 2024.

In 2024 versterkte Lieve Mostrey de raad van bestuur. Daardoor bestaat de raad van bestuur op 31/12/2024 uit zeven leden, onder wie vier externe bestuurders en drie vertegenwoordigers van de familie.

- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
Bestuurder sedert 1994
 - uitvoerend voorzitter raad van bestuur Matexi en Abacus Group
 - gedelegeerd bestuurder Abacus Invest, Matexi Group, Sibomat
 - voorzitter en bestuurder QuaeroQ
 - bestuurder SIPEF
 - voorzitter Financière de Tubize
 - bestuurder en medeoprichter Itinera Institute vzw
 - voorzitter en medeoprichter YouthStart vzw
 - lid Senaat KU Leuven
 - oprichter Belgium's 40 under 40
- > **Bruno Vande Vyvere** (voor Brunim NV)
Bestuurder sedert 2003
 - bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi en Matexi Group
- > **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)
Bestuurder sedert 2013
 - bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi en Matexi Group
- > **Karel Van Eetvelt** (voor Dorebor BV)
Bestuurder sedert 2013
 - bestuurder Matexi, Matexi Group

- voorzitter Sporta vzw
- bestuurder Eyckerheyde vzw
- bestuurder Vlaamse Wielerschool vzw
- bestuurder Syntra AB
- bestuurder Britcham (British Chamber of Commerce to Europe)
- voorzitter Lotto Dstny (wielerploeg)

- > **Walter de Boer** (voor NG 53 Consult BV)
Bestuurder sedert 2017
 - bestuurder Matexi, Matexi Group
 - voorzitter Bouwfonds Kunststichting
 - bestuurder Bouwfonds Cultural Fund, International Foundation Housing Planning (IFHP), en Behoud en Ontwikkeling en Exploitatie Industrieel erfgoed (BOEi)
 - bestuurder International New Town Institute
- > **Sonja Rottiers** (voor SdL Advice BV)
Bestuurder sedert 2020
 - bestuurder Matexi, Matexi Group
 - onafhankelijk bestuurder en lid van auditcomité en remuneratiecomité Kinopolis
 - onafhankelijk bestuurder, voorzitter Audit, Risk and Compliance Comité, lid van het Nominatie en Remuneratiecomité bpost
 - onafhankelijk bestuurder, voorzitter van de raad van bestuur PPG (Pinnacle Pet Group)/JAB Holdings
- > **Lieve Mostrey**
Bestuurder sedert 2024
 - bestuurder Matexi, Matexi Group
- > **Frank Vlayen** (voor Dijleberg CommV)
Advisor sedert 2024
 - senior advisor Matexi, Matexi Group
 - partner Waterland Private Equity
 - bestuurder Leo Stevens Private Banking
 - bestuurder De Singel vzw
 - bestuurder Mobile School vzw

Audit & Risk Committee

Het Audit & Risk Committee is een adviserend orgaan van de raad van bestuur van Matexi.

Het Audit & Risk Committee ziet toe op en evalueert de integriteit (juistheid, volledigheid) van de financiële informatieverstrekking, de administratieve organisatie en interne controlesystemen en de riskmanagementsystemen. Het committee superviseert de werkzaamheden van de commissaris en fungeert als bijkomend aanspreekpunt voor de commissaris, zonder afbreuk te doen aan de rol van de raad van bestuur.

Het kan auditopdrachten opdragen aan het management of aan de interne auditor, en zal geïdentificeerde tekortkomingen of zwakheden

in het interne controlesysteem, alsook een eventueel 'remediation plan', bespreken met het management en/of de commissaris.

Het Audit & Risk Committee bestaat op 31/12/2024 uit drie leden van de raad van bestuur. Een externe bestuurder wordt door de leden aangewezen als voorzitter.

- > **Sonja Rottiers** (voor SdL Advice BV)
– voorzitter
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
- > **Lieve Mostrey**

Het Audit & Risk Committee rapporteert op kwartaalbasis aan de raad van bestuur en kwam vijf keer samen in 2024.

Nomination & Remuneration Committee

Het Nomination & Remuneration Committee is een adviserend orgaan van de raad van bestuur van Matexi.

Het kan beraadslagen en voorstellen formuleren aan de raad van bestuur over volgende onderwerpen:

- > het hr-beleid
- > de samenstelling van de raad van bestuur, het auditcomité, het benoemings- en remuneratiecomité en het executive committee
- > het vergoedingsbeleid voor de leden van de raad van bestuur, het algemeen remuneratiebeleid en de individuele

verloningspakketten van de leden van het executive committee

- > de successieplanning betreffende de functies binnen het executive committee

Het Nomination & Remuneration Committee van Matexi bestaat op 31/12/2024 uit:

- > **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
- > **Karel Van Eetvelt** (voor Dorebor BV)
- > **Walter de Boer** (voor NG 53 Consult BV)

Het kwam vier keer samen in 2024.

Investment Committee

Het Investment Committee is verantwoordelijk voor de evaluatie van de investeringsvoorstellen op zes belangrijke momenten in de loop van een vastgoedproject en is gemachtigd – krachtens een bevoegdheidsdelegatie vanwege de raad van bestuur – om investeringsbeslissingen te nemen binnen het vastgelegde investeringsbeleid.

Het Investment Committee bestaat op 31/12/2024 uit:

- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
 - voorzitter
- > **Bruno Vande Vyvere** (voor Brunim NV)

Daarnaast nemen ook volgende leden van het executive committee deel aan de vergaderingen van het Investment Committee:

- > **Didier Delplanque** (voor Kalis BV)
 - Construction & Sales Director
- > **Ivan Van de Maele** (voor De Blauwhoeve BV)
 - Secretary General

- > **Kristoff De Winne** (voor DW Consulting BV)
 - Acquisition & Development Director
- > **Rik Neckebroeck** (voor RisasoN BV)
 - Chief Financial Officer (vanaf 01/05/2024)

Investeringsvoorstellen worden gepresenteerd door drie leads die samen verantwoordelijk zijn voor een vastgoedproject: de Business Lead, de Construction Lead en de Finance & Administration Lead. In functie van de regio en de markt worden ook de respectievelijke Regional Business Director en de Business Manager betrokken bij de besluitvorming.

Het Investment Committee kwam in 2024 met uitzondering van de zomermaanden bijna wekelijks samen, zo'n 40 keer in totaal.

We moeten weer focussen op de kern van de zaak: waardecreatie door middel van goed bestuur in het belang van alle stakeholders.

Operationeel Management

Executive Committee

De raad van bestuur is bevoegd om alle handelingen te verrichten die nodig zijn voor de belangen van Matexi. Daarnaast werkt de raad van bestuur via een specifieke bevoegdheidsdelegatie samen met het uitvoerend management, dat zich organiseert in een ad hoc executive committee (het "Exco"), en kent het bevoegdheden van dagelijks bestuur toe aan de uitvoerend voorzitter en de leden van dit Exco.

Het Executive Committee bestaat op 31/12/2024 uit:

- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
 - Uitvoerend voorzitter
- > **Didier Delplanque** (voor Kalis BV)
 - Construction & Sales Director
- > **Frederik Van Damme** (voor Fortjen BV)
 - Regional Business Director Regio Oost- en West-Vlaanderen
- > **Ivan Van de Maele** (voor De Blauwhoeve BV)
 - Secretary General
- > **Kristoff De Winne** (voor DW Consulting BV)
 - Acquisition & Development Director
- > **Kristof Restiau** (voor Joined 4CS BV)
 - Regional Business Director Regio Antwerpen-Limburg-Vlaams-Brabant
- > **Martine Rorif** (voor Martine Rorif BV)
 - Regional Business Director Regio Brussel-Wallonië-GH Luxemburg
- > **Mirosław Bednarek**
 - Regional Business Director Regio Polen
- > **Rik Neckebroeck** (voor RisasoN BV)
 - Chief Financial Officer
- > **Sophie Bouckaert** (voor BOOST+ BV)
 - Chief People Officer

Het operationeel management is verantwoordelijk voor het omzetten van strategische plannen in concrete acties en resultaten, en vormt daarmee de ruggengraat van organisatorisch succes.



Regionaal Management Antwerpen, Limburg, Vlaams-Brabant



Regionaal Management Oost-Vlaanderen, West-Vlaanderen



Regionaal Management Brussel, Wallonië, Groothertogdom Luxemburg



Regionaal Management Polen

Management

Elk Regional Management Team kent zijn markt en de mogelijkheden en werkt volgens de projectcentrische aanpak. Daarbij staat het project centraal en zijn zowel de Business Lead, de Construction Lead als de Finance & Administration Lead samen verantwoordelijk voor het succes van het project.

De 14 lokale markten worden geleid door de Business Managers. Zij beheren de Business Portfolio's (BP). Hun rol is divers: goede contacten onderhouden met publieke organisaties, overheden en grondeigenaars; zoeken naar, analyseren en aankopen van gronden; ontwikkelingsmogelijkheden op de aangekochte sites onderzoeken en uitwerken; het vergunningstraject en de commercialisatie van de buurtontwikkelingen aansturen. Elke Business Manager (BM) werkt nauw samen met de Construction Team Manager (CTM) – onder leiding van de Regional Construction Manager (RCM) – en met de Regional Finance & Administration Manager (RFAM). Onze gedecentraliseerde structuur, gebaseerd op lokale verankering en doordrongen van een ondernemende bedrijfscultuur, laat ons toe om snel, gefocust en verantwoord te handelen, waarbij het voor onze experts duidelijk is wat er van hen wordt verwacht met betrekking tot ons businessmodel, onze strategie en onze waarden. Deze werkwijze stelt ons in staat om, in elke lokale markt waar we actief zijn, buurten te verbeteren en betaalbare energiezuinige woningen aan te bieden.

REGIO ANTWERPEN – LIMBURG – VLAAMS-BRABANT

- > BM Antwerpen: **Luc Van Rysseghem**
- > BM Broechem, Ranst, Wijnegem: **Sanne Schepers**
- > BM Kempen: **Tim Peeters**
- > BM Limburg: **Tom Van Becelaere**
- > BM Vlaams-Brabant: **Clémence Hannecart**
- > CTM Antwerpen: **Stefan Vanstraelen**
- > CTM Limburg: **Peter Coolen**
- > CTM Vlaams-Brabant: **Stefan Spiliers**
- > RCM: **Didier Delplanque a.i.**
- > RFAM: **Sofie Driesen**

REGIO OOST-VLAANDEREN & WEST-VLAANDEREN

- > BM Oost-Vlaanderen: **Florence Leroy**
- > BM West-Vlaanderen: **Bart Van Caenegem**
- > CTM Oost-Vlaanderen: **Pieter Ghyselinck**
- > CTM West-Vlaanderen: **Johan Van Splunder**
- > RCM: **Didier Delplanque a.i.**
- > RFAM: **Kim Gelaude**

REGIO BRUSSEL – WALLONIË – GROOTHERTOOGDOM LUXEMBURG

- > BM Brussel: **Didier Van Ingelgem**
- > BM Henegouwen: **Gil Lavend'homme**
- > BM Luik, Namen, Luxemburg: **Philippe Rusak**
- > BM Waals-Brabant: **Renaud Naiken**
- > BM Groothertogdom Luxemburg: **Martine Rorif**
- > CTM Brussel & Waals-Brabant: **Eric Renier a.i.**
- > CTM Henegouwen: **Thierry Demoustier**
- > CTM Luik, Namen, Luxemburg: **Julien Ghobert**
- > RCM: **Eric Renier**
- > RFAM: **Jonathan Alexandre**

REGIO POLEN

- > BM Krakau: **Piotr Byrski**
- > BM Warschau: **Jesika Mackiewicz**
- > RCM Krakau & Warschau: **Marek Straszak**
- > RFAM Krakau & Warschau: **Zofia Szymonska**

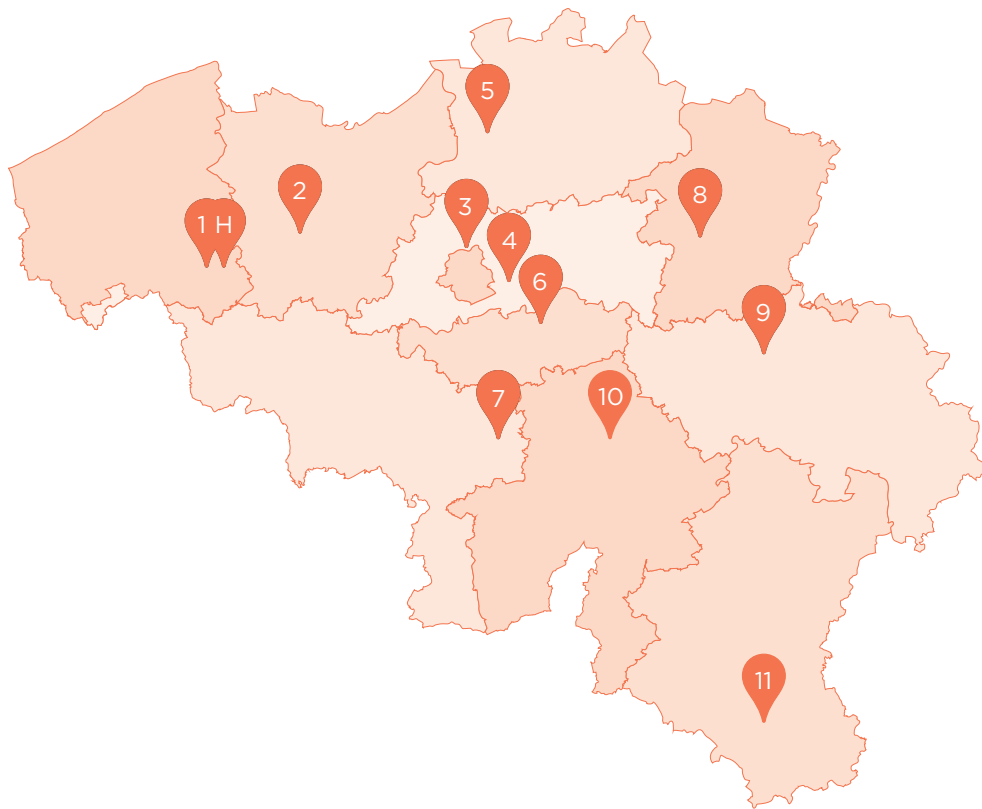
Naast het regionale management van onze 14 lokale markten bundelen we specifieke expertise ook in volgende Business Portfolio's: BP Invest (Manager **Benoît Chauvin**), BP Retail (Manager **Steven Bervoets**), BP Longterm Projects (Manager **Frederik Van Damme**).

CENTRALE TEAMS IN KNOWLEDGE CLUSTERS

De centrale teams in de knowledge clusters ondersteunen de regio's vanuit ons kantoor in Waregem. Via de centrale teams, waaronder onze Neighbourhood Studio, bouwt MATEXI deskundigheid op rond specifieke thema's. Daardoor kunnen we effectiever omgaan met complexe en veelomvattende opdrachten en sneller reageren op veranderingen in de markt of op het vlak van technologie.

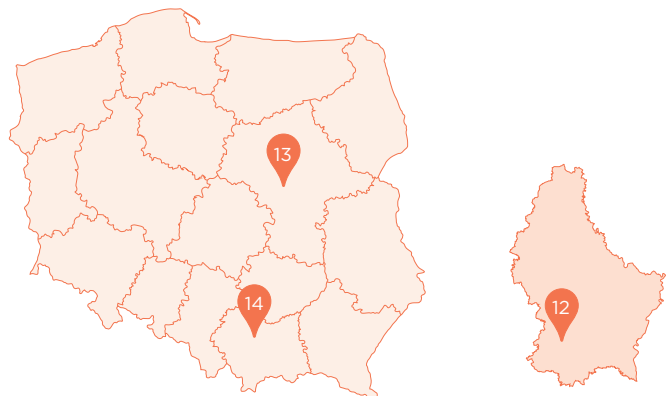


Bij Matexi kiezen we zeer bewust voor een directe en lokale verankering van onze organisatie. We werken vanuit 14 lokale markten in vier regio's verspreid over België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen. Voor elk van de lokale markten waarin we actief zijn, is het onze ambitie om onze positie als 'respected local champion' verder uit te bouwen en te verstevigen.



LOKALE MARKTEN

- 1 West-Vlaanderen vanuit Waregem
- 2 Oost-Vlaanderen vanuit Eke
- 3 Vlaams-Brabant vanuit Grimbergen
- 4 Brussel vanuit Brussel
- 5 Antwerpen vanuit Antwerpen
- 6 Waals-Brabant vanuit Waver
- 7 Henegouwen vanuit Fleurus
- 8 Limburg vanuit Hasselt
- 9 Luik vanuit Luik
- 10 Namen vanuit Luik
- 11 Provincie Luxemburg vanuit Luik
- 12 Groothertogdom Luxemburg vanuit Capellen
- 13 Warschau vanuit Warschau
- 14 Krakau vanuit Krakau
- H Matexi-hoofdzetel vanuit Waregem



Lokale verankering

Buurtontwikkeling is en blijft een zeer plaatsgebonden activiteit. “Locatie, locatie en locatie zijn de drie belangrijkste kenmerken van succesvolle vastgoedprojecten”, gaat het gezegde in de sector.

Alles vertrekt vanuit onze vier regio's: Regio Oost- en West-Vlaanderen, Regio Antwerpen, Limburg, Vlaams-Brabant, Regio Brussel, Wallonië, Groothertogdom Luxemburg en Regio Polen. Binnen deze regio's zijn onze Business Managers de ambassadeurs van Matexi in de – in totaal 14 lokale – markten. Samen met hun collega's kennen ze de steden en gemeenten als geen ander en streven ze ernaar om onze positie als 'respected local champion' verder uit te bouwen en te verstevigen.

Het resultaat van die dialoog met de omgeving is dat Matexi snel de juiste marktopportunities herkent en erkent.

Op die manier slagen we er ook in om beter te beantwoorden aan de noodzaak om kwaliteitsvolle woonclusters optimaal in de bestaande omgeving te integreren. Een doel dat Matexi bij elke nieuwe realisatie nastreeft. Tevens ziet Matexi erop toe dat elke ontwikkeling een meerwaarde vormt voor de hele buurt.

Matexi en zijn dochterondernemingen verlenen een directe tewerkstelling aan meer dan 300 medewerkers en een indirecte tewerkstelling aan meer dan 3.000 werknemers die dagelijks aan de slag zijn op onze werven.

Als stad zetten we in op de duurzame ontwikkeling van het stedelijk weefsel. Energiezuinige woonprojecten, zoals Matexi die realiseert, sluiten naadloos aan bij ons energie- en klimaatplan, onze aandacht voor mobiliteit en onze visie op toekomstgerichte buurten.

**Bart Julliams,
Schepen Stad Geel**

BUURTEN IN DE WERELD

HAFEN OFFENBACH, OFFENBACH AM MAIN, DUITSLAND

Matexi leert door te kijken. In de bestendige zoektocht naar goede oplossingen voor buurtontwikkeling laat Matexi zich inspireren door historische en hedendaagse buurten en stadsontwikkelingsprojecten die bewezen hebben dat ze goed functioneren.

Water in de stad, het is een enorme troef. Toch als je het optimaal inbedt in een slim stedenbouwkundig concept en beschouwt als een cruciaal stuk van de puzzel bij het inrichten van de publieke ruimte. De Duitse stad Offenbach am Main geeft alvast het goede voorbeeld. Langs de linkeroever van de gelijknamige rivier maakte de voormalige industriehaven plaats voor een moderne microkosmos waar wonen, werken, winkelen, leren en (be)leven hand in hand gaan. Buurtontwikkeling op z'n best, met dank aan een grootschalige reconversie die individuele belangen overstijgt en maatschappelijke meerwaarde op de eerste plaats zet.

Verloederde industriële sites, ook onze oosterburen weten er wel raad mee. De haven van Offenbach, ooit een belangrijke hub voor de opslag en het vervoer van aardolie, schroot, zand en grind, raakte begin deze eeuw in onbruik en was sindsdien een doorn in het oog van al wie de stad een warm hart toedroeg. Al beschikte ze door haar schiereiland langs de Main en strategische ligging ten westen van het centrum wel over een enorm stedenbouwkundig potentieel. Lang werd er dan ook niet getalmd. Nadat het stadsbestuur een dochteronderneming oprichtte om de projecten vastgoedontwikkeling in goede banen te leiden (Mainviertel Offenbach GmbH & Co. KG) en een gespecialiseerd stedelijk ontwerp bureau een doordacht masterplan uittekende, gingen de eerste herinrichtingswerken in 2009 van start. Het doel: een gebied van 256.000 m² transformeren tot een volwaardig nieuw stadsdeel met een evenwichtige functiemix die meer is dan de som der delen, waarbij een 50-50-verhouding tussen bebouwing en publieke ruimte werd nagestreefd. Anno 2025 is deze ambitieuze vernieuwingsoperatie al aardig gevorderd. Op termijn zullen er meer dan 1.000 mensen wonen en 10.000 personen werken en studeren.

DRIE ONTWIKKELINGSZONES, ÉÉN GEHEEL

In bouwkundig opzicht is het vernieuwde havendistrict van Offenbach een uiterst diverse buurt vol architecturale eyecatchers, waarop al tal van bouwheren en ontwerpers hun stempel hebben gedrukt. Toch is er sprake van een allesomvattend stedenbouwkundig plan en zijn er in het uitgestrekte projectgebied drie ontwikkelingszones te onderscheiden die elk hun eigen karakter hebben. Op de plek waar het vasteland en het schiereiland elkaar raken bevindt zich 'Hafenplatz', een bruisende hotspot voor inwoners en dagjestoeristen om te winkelen, te flaneren, te dineren, koffie te drinken, naar de kapper te gaan... Ook het hoofdkantoor van Saint-Gobain Building Distribution Deutschland werd er opgetrokken, net als enkele gemengde gebouwen met diverse wooneenheden (van 'lifestyle apartments' tot seniorenwoningen). Het schiereiland zelf is omgedoopt tot 'Hafeninsel', dat een uniek uitzicht biedt op de Main en de skyline van nabijgelegen grote broer Frankfurt. Het is een plek waar werk en vrije tijd harmonieus samengaan. Restaurants, hotels en enkele wooncomplexen, zoals 'Harbour Island Center' (156



koopwoningen), 'Mainzeile' (178 passieve huurappartementen) en 'Hafengold' (153 koopappartementen in moderne stadsvilla's), zullen er in de toekomst geflankeerd worden door statige kantoorgebouwen. Tot slot is er 'Hafencampus', de zone langs de Mainkai die nog volop herontwikkeld wordt en bestemd is voor een creatieve cluster met onder meer onderwijsvoorzieningen (havenschool, basisschool, hogeschool voor kunst en design ...), kinderopvang en de fraaie residentiële volumes van het Marina Gardens-complex. Twee bruggen aan weerszijden van de charmante jachthaven, waarvan er een exclusief bestemd is voor zachte mobiliteit, garanderen een rechtstreekse verbinding tussen 'Hafeninsel' en 'Hafencampus'. Dit maakt dat deze veelzijdige buurt ondanks de architecturale en functionele verscheidenheid één groot geheel vormt.

KLIMAATBESTENDIGE BLAUW-GROENE INFRASTRUCTUUR

Een van de zaken die dit vooruitstrevende stedenbouwkundige project zo bijzonder en aantrekkelijk maakt, is dat de publieke ruimte even belangrijk is als de nieuwe gebouwen die er verrijzen. Sterker nog: de doordachte landschapsinrichting was dé sleutel tot succes bij de transformatie van vervuilde industriële site tot duurzame place to be en levendige stadsbuurt langs het water. Een groot centraal plein vormt het hart van het nieuwe district. Het mondt uit in een zittrap met brede, golvende treden die afwateren naar het havenbassin, waarlangs smalle promenades zijn aangelegd. Op 'Hafencampus' kom je zo automatisch terecht bij de iconische industriële

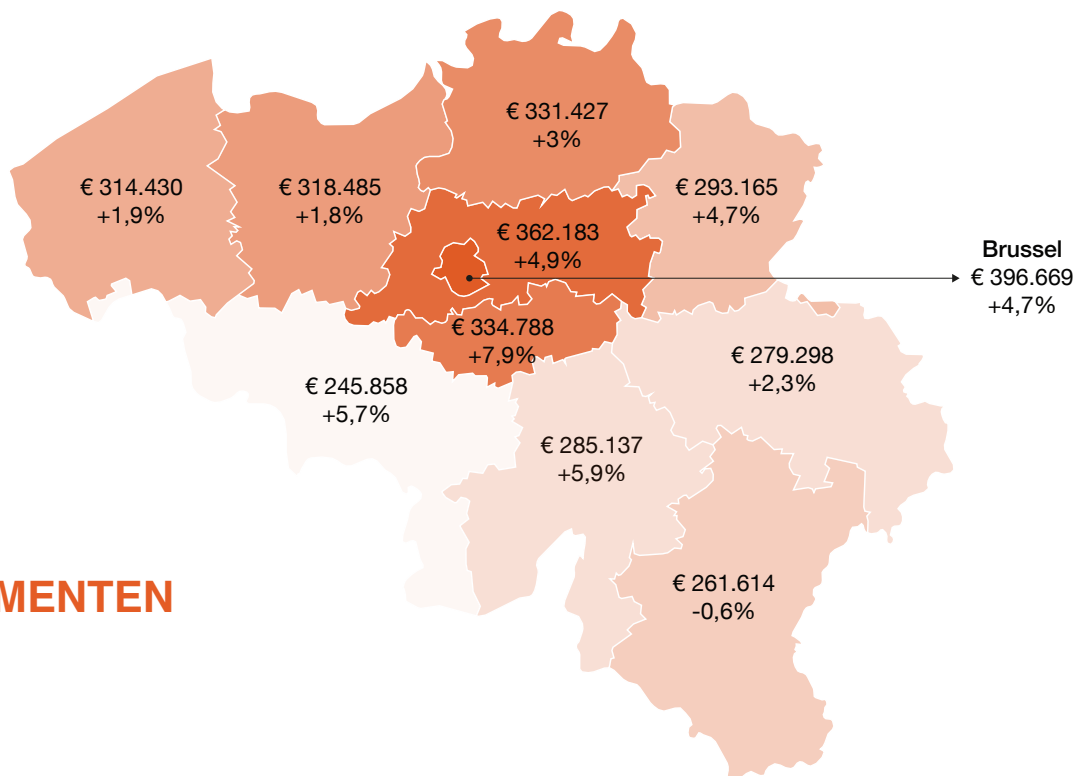
havenkraan, die met haar opvallende blauwe kleur en hoogte van 26 meter hét symbool van de buurt is, terwijl je aan de overzijde gezapig naar een fraai landschapspark kan kuieren dat 'Hafeninsel' doorkruist. Ook ter hoogte van de jachthaven zijn parkzones ingericht (stadstuinen, speelvoorzieningen...) en op de kop van het schiereiland bevindt zich een duingebied. Daarnaast zijn er tussen de gebouwen tal van kleinere groenvoorzieningen geïntegreerd, die aanleiding gaven tot het ontstaan van attractieve stedelijke ruimtes en gevarieerde zichten op de waterkant en de schilderachtige omgeving.

De blauw-groene infrastructuur vervult ook nog een andere belangrijke rol. Ze bevordert namelijk de klimaatbestendigheid van het gebied, onder meer via een reeks inventieve oplossingen om regenwater te bufferen en te zuiveren alvorens het in het havenbassin en de rivier geloosd wordt. Om de oeverflora en -fauna maximaal te laten gedijen, zijn er ook heel wat nieuwe natuurlijke habitats gecreëerd. Bovendien zijn de energie-efficiënte gebouwen aangesloten op een groot stadsverwarmingsnet. Kortom: wie zich afvraagt hoe de klimaatadaptatiedoelstellingen van de Green en Blue Deal op een pragmatische manier kunnen worden geïmplementeerd in een stedelijke context, kan altijd eens een bezoekje brengen aan Offenbach am Main. Door een uitgeblust stadsdeel op ecologisch verantwoorde wijze nieuw leven in te blazen, met het water als landschappelijke rode draad en katalysator voor stedelijke beleving, bewijzen onze Duitse confraters dat niets onmogelijk is. Of hoe een holistische blik op stedenbouwkundig ontwerp tot wonderlijke resultaten kan leiden!

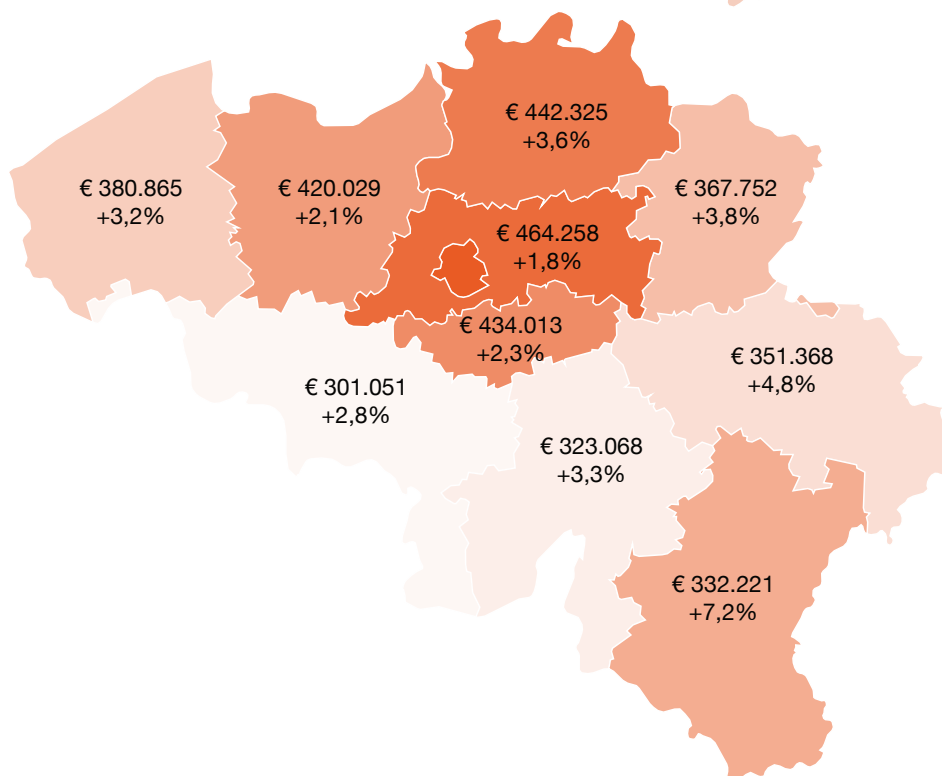
ONZE ACTIVITEITEN IN 2024



Uit onze Nieuwbouwbarometer:
nieuwbouwprijzen van eind 2024 (excl.
btw) en de prijsevolutie t.o.v. 2023
voor een typisch Belgisch huis, nl.
een halfopen bebouwing van 160m²
met drie slaapkamers, badkamer
en tuin. Bij appartementen gaat het
om een oppervlakte van 95m² met
twee slaapkamers en badkamer.
Voor Brussel werd geen huizenprijs
berekend gezien het beperkte aantal
gegevens voor nieuwbouwhuizen.



APPARTEMENTEN



HUIZEN

Analyse van de residentiële vastgoedmarkt in België, Polen en Luxemburg in 2024

In 2023 en 2024 zagen we duidelijke afkoeling van de residentiële vastgoedmarkt in België en het Groothertogdom Luxemburg. Deze afkoeling hangt natuurlijk nauw samen met de sterk gestegen interestvoeten als gevolg van de hoge inflatiecijfers in 2021 en 2022. De markten voor nieuwbouwvastgoed in de Poolse steden Warschau en Krakau kenden na een uitzonderlijk sterk jaar 2023 een duidelijke terugval met respectievelijk 33% en 42% minder verkopen ten opzichte van een jaar eerder. Een eerder beperkt aanbod gedurende de eerste jaarhelft, hoge prijzen en een terugval van de vraag naar investeringsvastgoed lagen hieraan ten grondslag. Algemeen zien we dat - hoewel de vraag naar energetisch performante woningen nog steeds hoog is en de secundaire markt terug voorzichtig aantrok in 2024 - de markt voor nieuwbouwvastgoed nog te lijden heeft onder de hoge rentevoeten en dure overbruggingskredieten.

Residentiële vastgoedmarkt in België

De Belgische residentiële vastgoedmarkt koelde in 2023 na enkele uitzonderlijke jaren duidelijk af. Deze tendens zette zich voort in 2024. Het aantal vastgoedtransacties in 2024 lag volgens de Notarisbarometer 0,7% lager dan in 2023, waarbij vooral oudere huizen en appartementen moeilijker verkopen. Deze daling is duidelijk het gevolg van de sterk hogere hypothecaire rentevoeten en bijkomend economische onzekerheid.

Ondanks de hogere hypothecaire rentevoeten en een daling van het aantal transacties zagen we dat de prijzen van nieuwbouwvastgoed in 2024 nog verder stegen. De Nieuwbouwbarometer van Matexi en vastgoedplatform Realo observeerde dat de prijzen van nieuwbouwappartementen het afgelopen jaar met 2,24% stegen. Een gemiddeld nieuwbouwappartement in België kostte in het vierde kwartaal van 2024 €313.268. Nieuwbouwhuizen stegen met 3,48% in 2024 tot € 387.050 voor een gemiddeld

nieuwbouwhuis. Wel dient bemerkt te worden dat de prijsstijgingen voornamelijk plaatshadden gedurende de eerste twee kwartalen van 2024. Tijdens het vierde kwartaal daalde de prijs van een nieuwbouwappartement licht met 0,11% en steeg de prijs van een nieuwbouwhuis met maar 0,4%. Na een sterke eerdere stijging van de hypotheekrentevoet zagen we een voorzichtige daling in 2024, onder meer als gevolg van de renteverlagingen die de Europese Centrale Bank gedurende het jaar doorvoerde. Waar de hypothecaire rentevoet volgens de Nationale Bank van België nog 3,38% bedroeg in januari 2024, was deze gedaald tot 2,84% in januari 2025.

Tot slot werden in 2024 bouwvergunningen uitgereikt voor 44.014 woningen (6,9 miljoen m²), een daling met 13,2% ten opzichte van een jaar eerder. Ongeveer 57% van deze vergunningen werd uitgereikt voor appartementen.



In **Evere** transformeren we een voormalig kantoorgebouw tot de meergezinswoning **Everside**. Omdat de kelderruimte groter is dan het gebouw zelf, kunnen we een patio op niveau -1 creëren en kunnen we een deel van dit niveau herbestemmen naar buurtvoorzieningen, zoals een medisch centrum. De patio zal het natuurlijke daglicht tot in de ondergrondse ruimtes brengen.



Enkele cijfers over de markten waarin Matexi actief is

BELGIË

Oppervlakte: 30.688 km²

Bbp per capita van de bevolking (2023): 44.372 euro

Markt	Oppervlakte (ha)	Aantal inwoners	Aantal huishoudens	Aantal woningen
Antwerpen	287.612	1.926.522	833.985	920.788
Brussel	16.242	1.249.597	579.567	606.437
Henegouwen	381.283	1.360.074	604.437	659.990
Limburg	242.743	900.098	385.537	419.438
Luik	385.712	1.119.038	504.531	549.948
Luxemburg	445.925	295.146	128.045	152.641
Namen	367.482	503.895	224.301	245.760
Oost-Vlaanderen	300.705	1.572.002	684.244	761.162
Vlaams-Brabant	211.835	1.196.773	497.193	542.504
Waals-Brabant	109.720	414.130	173.603	188.756
West-Vlaanderen	319.659	1.226.375	554.068	736.010

POLEN

Oppervlakte: 322.575 km²

Bbp per capita van de bevolking (2023): 30.102 euro

Markt	Oppervlakte (ha)	Aantal inwoners
Warschau	51.724	1.860.281
Krakau	32.685	800.653

GROOTHERTOOGDOM LUXEMBURG

Oppervlakte: 2.586 km²

Bbp per capita van de bevolking (2023): 90.183 euro

Markt	Oppervlakte (ha)	Aantal inwoners	Aantal huishoudens
Groothertogdom Luxemburg	258.600	672.050	Ca. 300.000



Residentiële vastgoedmarkt in Polen

De Poolse vastgoedmarkt kende na een heel sterk 2023 een moeilijk jaar 2024 als gevolg van onder meer een gebrek aan aanbod, terugval van de vraag naar investeringsvastgoed alsook uitstelgedrag van potentiële kopers die wachten op nieuwe fiscale stimulansen. Volgens JLL daalde het aantal transacties in Warschau en Krakau, de markten waar Matexi actief is, met respectievelijk 32,9% en 41,8% in 2024 ten opzichte van een jaar eerder. Wel stegen

de prijzen in beide markten nog duidelijk in 2024 (Warschau: +10,5%, Krakau: +17,2%).

In 2024 werden in Polen 199.931 woningen opgeleverd, hetgeen een daling van 9,6% impliceert. Projectontwikkelaars waren met een aandeel van 124.347, ofwel 62,2%, verantwoordelijk voor het leeuwendeel van de totale woningproductie. De gemiddelde oppervlakte van een bijkomende woning bedroeg 89,2 m².

Residentiële vastgoedmarkt in Groothertogdom Luxemburg

De residentiële vastgoedmarkt in het Groothertogdom Luxemburg herstelde zich in 2024 enigszins, na een uitzonderlijk zwak 2023. Volgens het Nationaal Bureau voor de Statistiek en Economische Studiën lag het aantal verkopen van appartementen – nieuw en bestaand – in 2024 zo'n 49,0% hoger dan een jaar eerder. Hierbij dient bemerkt te worden dat het aantal transacties nog altijd 17,5% lager lag dan in 2022. Voor nieuwbouwappartementen zien we een gelijkaardige evolutie, maar hierbij dient bemerkt te worden dat er vooral gedurende het laatste kwartaal van 2024 een sterke stijging zichtbaar was (395 van de 789 transacties in 2024).

Hoewel de residentiële vastgoedprijzen in het Groothertogdom Luxemburg in 2024 stegen met 1,4% (bestaand en nieuwbouw), observeerden we een daling specifiek voor nieuwbouwvastgoed met 2,4%. Hierbij dient bemerkt te worden dat de prijzen sinds 2015 ook sterker gestegen waren dan in België.

Het aantal uitgereikte bouwvergunningen in 2024 bedroeg 1.481 (gebouwen), goed voor een daling met 16,0% ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder.

We zien de prijzen aftoppen, maar op korte termijn verwachten we geen prijsdaling, gezien de grote vraag naar vastgoed.



Het reconversieproject **Beaulieu - Triangles** in **Oudergem** omvat de realisatie van 300 appartementen, buurtvoorzieningen en kantoorruimte. Het is het hoogtepunt van het PAD Hermann-Debroux - Delta, dat het einde van de autosnelweg E411 wil omvormen tot een stedelijke boulevard. Om deze visie tot leven te brengen, organiseerde Matexi een ontwerpwedstrijd i.s.m. de Bouwmeester van Brussel en de bevoegde overheden.



De vier fasen van de vastgoedwaardeketen

De vastgoedwaardeketen - een reeks opeenvolgende vastgoedactiviteiten die gezamenlijk meer waarde creëren dan de som van de afzonderlijke activiteiten - heeft vaak een zeer lange doorlooptijd. Gemiddeld duurt het maar liefst zeven jaar van verwerving tot verkoop. Bovendien vereisen woonprojecten aanzienlijke financiële investeringen. Deze factoren maken het essentieel om op de beste locaties het juiste product tegen een betaalbare prijs voor de juiste doelgroepen te ontwikkelen. Grondige lokale kennis is in alle fasen van de vastgoedwaardeketen dan ook cruciaal. In elke lokale markt waarin we actief zijn, streven we ernaar onze positie als 'respected local champion' verder uit te bouwen en te versterken.

Hieronder volgt een beknopt overzicht van hoe wij als buurtontwikkelaar de vastgoedwaardeketen in de praktijk brengen en met onze buurtontwikkelingen maximale sociale, ecologische en economische impact

creëren. Het eindresultaat zijn tevreden stakeholders, waaronder enthousiaste bewoners die zich welkom voelen in de buurt, en lokale overheden die zich ondersteund voelen in hun inzet voor duurzame stedelijke ontwikkeling.

Verwerven

De eerste stap in het ontwikkelingsproces is het verwerven van gronden en gebouwen. Steeds vaker gaat het om braakliggende industrieterreinen, oude fabriekspanden en leegstaande kantoorgebouwen. Dit zijn de grondstoffen voor het ontwikkelingsproces. Door de acquisitie en ontwikkeling van dit soort locaties kunnen we de open ruimte behouden en tegelijkertijd voldoen aan de groeiende vraag naar woningen.

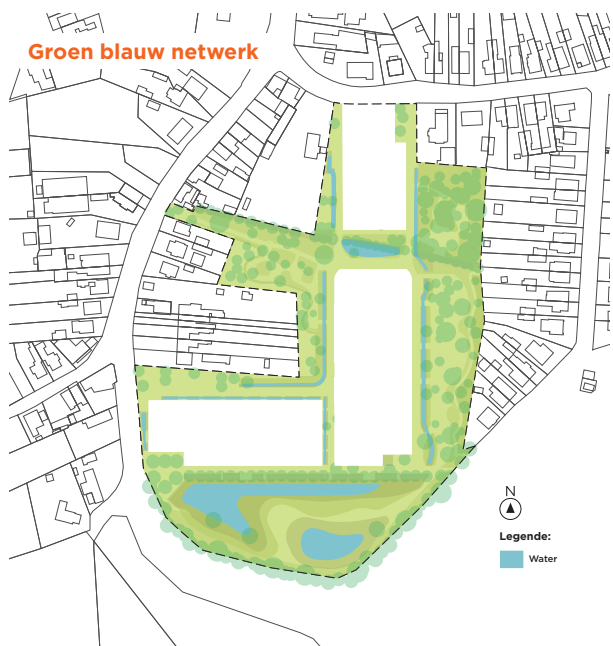
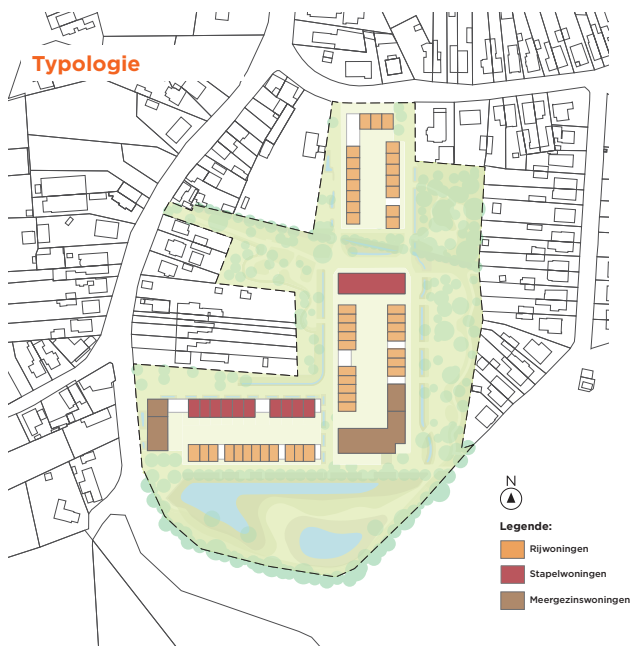
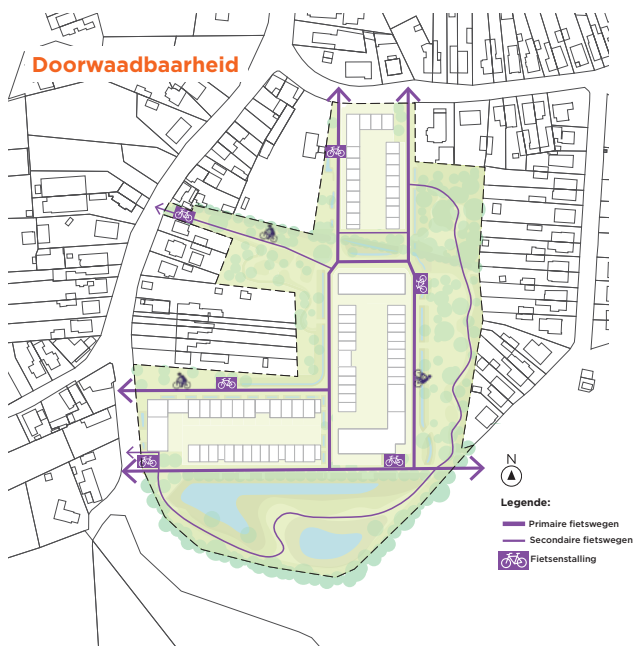
Verwerven is vaak een complex proces. De te verwerven site is meestal verdeeld over meerdere eigenaren. De waarde van een grond of pand hangt af van de ontwikkelingsmogelijkheden, doorlooptijden en de aan het proces verbonden risico's. Met onze acquisitiertools evalueren we de locatie

niet alleen financieel en economisch, maar onderzoeken we deze ook grondig in lijn met de visie van MATEXI: is er voldoende potentieel om een nieuwe, aangename buurtontwikkeling te creëren of een bestaande buurt te verbeteren? Met onze Neighbourhood Barometer (cf. pagina 107) analyseren we de buurt. Dit maakt het verwervingsproces creatief en complex.

In 2024 investeerde MATEXI 90 miljoen euro in onder andere de verwerving van nieuwe gronden en panden, goed voor meer dan 950 wooneenheden. Meer dan 90% van deze acquisities betrof brownfields of binnenstedelijke gronden of panden. De pipeline is daarmee goed gevuld met toekomstige projecten voor de komende jaren.

We hadden als grond- en pandeigenaar een goed gevoel bij MATEXI. De Project Developer gaf ons heel wat informatie en had regelmatig overleg met alle betrokkenen. We zijn trots op het ontwerp van het toekomstige woonproject.

Voorlopig ontwikkelingsplan van onze buurt aan de Meerhoutstraat in Oostakker: Ontwikkelen omvat de grondige analyse van de site, de buurt en de ruime omgeving, de creatie van een ontwerp en dan het bekomen van de vergunningen. Wij dragen met onze projecten bij aan de volledige buurt en plannen niet alleen huizen en appartementen in, maar realiseren ook andere belangrijke aspecten van een goede buurt, waaronder mobiliteit, publieke ruimte, groenvoorziening en waterhuishouding.



Ontwikkelen

De tweede stap in het bedrijfsproces van MATEXI is ontwikkelen. Deze stap omvat een grondige analyse van de locatie, de buurt en de omgeving, en het creëren van een ontwerp in samenspraak met omwonenden en lokale beleidsmakers.

Als buurtontwikkelaar met visie en ervaring dragen we met onze projecten bij aan de opwaardering van de hele buurt. Onze Neighbourhood Studio is in dit proces een strategische partner voor onze Project Developers in hun samenwerking met steden en gemeenten in heel België. Met een focus op co-creatie en dialoog ondersteunt de Neighbourhood Studio de opmaak van masterplannen die niet alleen de waarden en identiteit van de lokale gemeenschap weerspiegelen, maar ook rekening houden met thema's zoals publieke ruimte en infrastructuur, mobiliteit, groenvoorziening en biodiversiteit, waterbeheer, energietransitie en betaalbaarheid. Dankzij diepgaande expertise en praktijkervaring zorgen we ervoor dat visies werkelijkheid worden in de buurt.

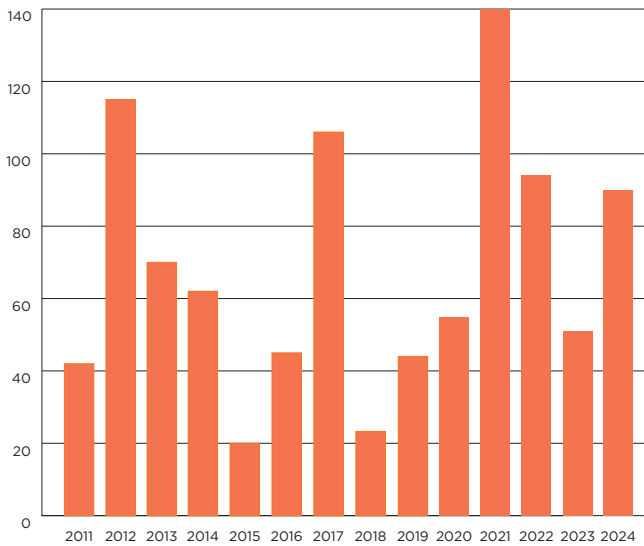
Bij de creatie van een buurtontwerp hanteren we dan ook verschillende interne ontwikkelingstools en -instrumenten, zoals onze Design Checklist Masterplan met ontwerpprincipes. We gebruiken

deze checklist om het masterplan nauwkeurig te toetsen. Om efficiënte grondplannen en een praktische lay-out van huizen en appartementen te creëren (bv. voldoende bergruimte, beperkte circulatieruimte) en om de beeldkwaliteit van een buurt te bevorderen, hanteren we basistypologieën.

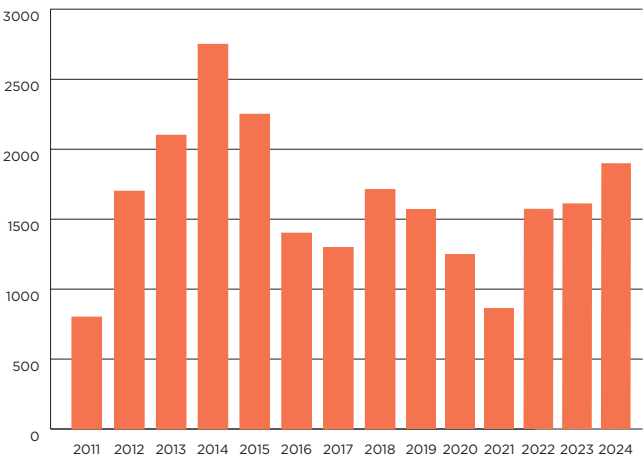
Aan het eind van de ontwikkelingsfase verkrijgen we de nodige vergunningen om het ontwerp te realiseren. In 2024 verkreeg MATEXI een stedenbouwkundige vergunning voor 1.907 wooneenheden. We merken dat er in België een algemene vertraging is in het afleveren van vergunningen, wat wordt bevestigd door onderzoek van de Beroepsvereniging van de Vastgoedsector (BVS). Gemiddeld duurt het in België meer dan vier jaar om een stedenbouwkundige vergunning te verkrijgen, maar in sommige regio's loopt dit op tot bijna zes jaar. De vertraging wordt veroorzaakt door complexe regelgeving, tegenstrijdige adviezen en protest van buurtcomités. We werken hieraan door in te zetten op communicatie en participatie met de lokale overheid en de buurt. Op die manier wordt een project 'gedragen' door de buurtbewoners.

Belevings- en verblijfswaarde worden centraal gesteld. We creëren een buurt waar mensen lang kunnen blijven samenleven en elkaar écht ontmoeten. Dit realiseren we dankzij gemengde woonprofielen, participatie, aanpasbaarheid van het ontwerp, een goede doorwaadbaarheid van de publieke ruimte met voldoende verpozingsplekken en dankzij de integratie van bedrijvigheid.

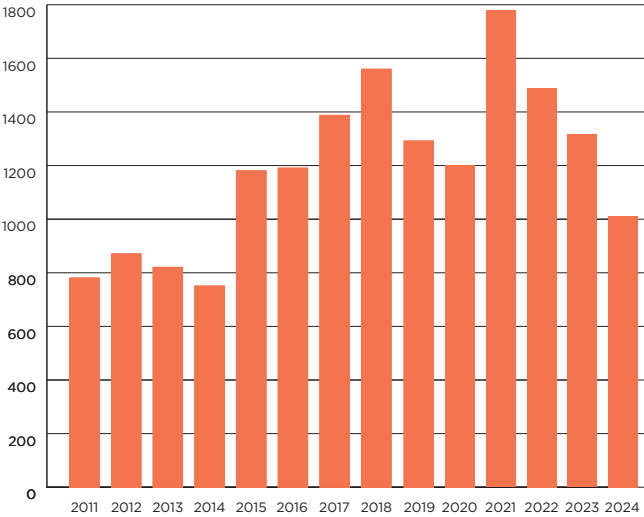
INVESTERINGEN IN ACQUISITIES - M€



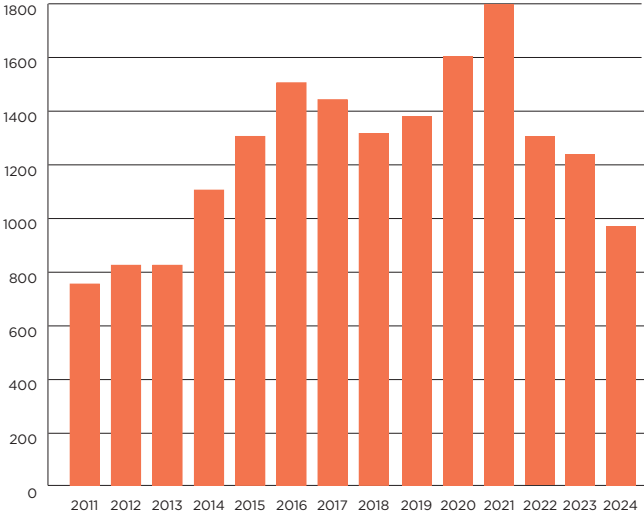
VERGUNDE UNITS



OPGELEVERDE UNITS



VERKOCHTE UNITS



Bouwen

Voor de bouw van onze projecten werken we samen met preferentiële uitvoerende partners, met wie we een langetermijnrelatie opbouwen. Zo onderhouden we uitstekende relaties met honderden competente en trouwe (onder)aannemers.

Voor onze grote werven doen we een beroep op regionale en nationale actoren. Daarnaast hechten we veel belang aan de lokale verankering van onze leveranciers, omdat dit ons dichterbij de klant brengt en ons in staat stelt snel te schakelen.

Onze bijna 80 Project Engineers, Construction Planners, Construction Managers en Customer Advisors volgen dagelijks de aannemers op onze werven. Ze blijven continu in contact met hen en monitoren zo de kwaliteit van onze werven.

In 2024 leverden we 1.031 betaalbare en energiezuinige units op, waarvan 531 huizen, 474 appartementen en 26 retail- en kantoorunits.

Probleemoplossend denken is voor ons logisch.
En voor Matexi ook!

Steven Luyckx, Directeur der werken, MBG

Verkopen

Tijdens de vierde en laatste fase zorgen we ervoor dat elke klant een passende, duurzame en betaalbare woning vindt in een bruisende buurt waarin hij of zij zich goed voelt. Onze Sales Consultants begeleiden de klant in deze zoektocht. Na de verkoop hanteren onze Customer Advisors een helder stappenplan om de klant op een persoonlijke manier te begeleiden tot aan hun verhuis. Sinds de oprichting van Matexi in 1945 hebben we op deze manier al zo'n 48.100 gezinnen gelukkig gemaakt met een kwalitatieve, betaalbare woning in een aangename buurt.

Gezien de stijgende druk op de prijzen is het belangrijker dan ooit om hoogkwalitatieve en energie-efficiënte nieuwbouw beschikbaar te stellen voor zowel de koop- als huurmarkt. Daarom verkopen we in verschillende van onze projecten woningen of appartementsblokken integraal aan institutionele investeerders. De 'bloc sales' vertegenwoordigden in 2024 7,53% van de totale verkopen in België.

In 2024 verkochten we 984 huizen en appartementen en verwezenlijkten zo de woondroom van vele gezinnen.

De volledige aankoop en zorg na verkoop van ons huis zijn bijzonder positief geweest. We wisten de kostprijs op voorhand en wat er inbegrepen was. We hadden een échte contactpersoon voor al onze vragen en geen anoniem callcenter. De communicatie was altijd helder, duidelijk en oplossingsgericht.

Stefan en Katelijn, klanten in de woonbuurt Schaapsdreef in Kortrijk



In **Antwerpen** (Linkeroever) kregen we groen licht voor een nieuwe buurtontwikkeling langs de **Tijl Uilenspiegellaan**. Project Developer Mattias Verhulst: “Het ontwerp is toekomstgericht, met een centrale inpandige parkeergarage op straatniveau. Deze parking kan een andere bestemming krijgen wanneer de vraag naar parkeerplaatsen verandert. Het dak van de parkeergarage wordt ingericht als centrale binnentuin voor de 66 huizen en appartementen.”



Projectmijlpalen in 2024

Een exhaustief overzicht van onze verwervingen, behaalde vergunningen, opleveringen en verkoop in 2024 is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. Op de volgende pagina's vermelden we de belangrijkste mijlpalen in onze portfolio's.

ANTWERPEN

Samen met de stad Antwerpen zetten we in op leefbare, klimaatrobuste buurten. Zo maakte de stad een masterplan op om van de buurt Europark op **Linkeroever** een aangenamere woonbuurt te maken, klaar voor de toekomst. We verkregen de vergunning voor 66 bijkomende energiezuinige nieuwbouwwoningen ter hoogte van de **Tijl Uilenspiegellaan**. Voor het ontwerp werkten we samen met het Team Stadsbouwmeester. Dankzij het masterplan zullen bestaande parken met elkaar verbonden worden, en worden er ook nieuwe parken aangelegd. Zo komen de 18 huizen en 48 appartementen van onze buurtontwikkeling naast een nieuw landschapspark, dat de ruimte tussen de bebouwing in de buurt vergroent. Ter hoogte van de aanpalende school komt een nieuwe, publiek toegankelijke zachte wegverbinding. Op die manier vormt het project een essentiële schakel in de parkfiguur die Europark verknoopt met de Scheldeboorden.

Aan de Jan Van Rijswijcklaan in de buurt Kiel in **Antwerpen** behaalden we de vergunning voor de reconversie van de voormalige **Permeke** autogarage en de aanpalende winkel voor huishoudelektro IHPO – gehuisvest in een markant gebouw waar voorheen een gasvulstation zat. We herontwikkelen de site tot 179 appartementen, ruimte voor een buurthuis, co-working spaces, een buurtfietsenstalling, retail en horeca, en bijna 2.000m² aan groene buitenruimte, waaronder een nieuw groen buurtplein van 1.000m² en een daktuin van 900m². Het erfgoed van het IHPO-gebouw blijft grotendeels bewaard en wordt geïntegreerd in het woonproject om de eigenheid van de site

in de verf te zetten: verschillende waardevolle elementen zoals de gebogen glazen ramen, de doorrit door het gebouw, de kenmerkende tegels aan binnen- en buitengevel, de deur en plooiport blijven behouden. Onder de site komt een ondergrondse parking met 288 plaatsen.

De gemeente **Merksplas** leverde de vergunning voor 32 wooneenheden aan de **Pastoor Ceulemansstraat**.

Begin 2024 legden Schepenen Bart Julliams en Marlon Pareijn van de stad **Geel** de eerste steen van ons woonproject **Villa Spoorbloem** aan het station. Aan het eind van 2024 bereikte de bouw een volgende mijlpaal met het hoogste punt van het woonproject, dat afwisselend drie, twee en vier verdiepingen telt. Schepenen Julliams had de eer om de meiboom te plaatsen op het dak van de buurtontwikkeling, die een voormalig tuinbouwbedrijf transformeert tot een energiezuinige meersgezinswoning met 38 appartementen, vier handels- of kantoorruimtes, extra publieke parkeerplaatsen voor wagens en fietsen aan het station, een binnentuin, en een daktuin met terras van 300 m², samen goed voor 1.800 m² groen.

In de nieuwe buurt **Laar**, een kernversterkende ontwikkeling in **Geel**, openden we een nieuwe kijkwoning om – in functie van de verkoop – klanten te inspireren en een juist beeld van de kwalitatieve afwerking te geven.

In het hart van **Antwerpen** vierde **Antwerp Tower** een mijlpaal met de verkoop van het 225^e appartement van in totaal 241 appartementen.

Tot slot verkochten we in **Willebroek** de laatste unit van ons woonproject **Veldoven**.



Het woonproject **Takt Lirników** in **Krakau** is onze 8^e ontwikkeling in de stad, en ons eerste project in het district Podgórze Duchackie. De 100 appartementen worden verdeeld over vier gebouwen met ondergrondse parkeergarage. We leggen ook 270 m² gemeenschappelijke groene ruimte aan voor recreatie en interactie tussen burens.



BRUSSEL

Aan de **Beaulieu**laan in **Oudergem** verwierven we samen met Vicinity Affordable Housing Fund vier voormalige kantoorgebouwen van de Europese Commissie die we zullen herontwikkelen tot meergezinswoningen. We lanceerden vervolgens een internationale architecturale wedstrijd in samenwerking met de Bouwmeester Maître Architecte van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Wordt vervolgd in 2025!

In **Evere** behaalden we de vergunning voor **Everside**, de herontwikkeling van een voormalig kantoorgebouw waarin de EU was gehuisvest. De uitdaging bij dergelijke transformaties is vaak dat de kelderverdiepingen te groot zijn voor het aantal parkeerplaatsen dat maar nodig is voor residentieel en buurgebruik. Daarom herbestemmen we in Everside een deel van het -1 niveau naar buurtvoorzieningen, zoals een medisch centrum. Omdat de kelderruimte groter is dan het gebouw zelf, kunnen we een patio op niveau -1 creëren door de vloerplaat weg te halen. Die patio zal het natuurlijke daglicht tot in de verbouwde ondergronds gelegen ruimtes brengen. Een loopbrug over de patio zal vanaf de straat toegang geven tot de commerciële ruimtes op het gelijkvloers. Een concreet voorbeeld van hoe we buurten verbeteren!

In ons woonproject **Les Promenades d'Uccle** in **Ukkel** gingen fase 3 en 4 in

verkoop en in constructie, en openden we een nieuw kijkappartement.

HENEGOUWEN

Nadat we in 2023 de site van **Verlipack** in **Jumet** - een voormalige fabriek van glazen flessen voor onder andere bier en wijn - verwierven, dienden we in 2024 de vergunningsaanvraag in voor de belangrijke herontwikkeling van het terrein van 6,5 ha.

In **Doornik** verkregen we de vergunning voor appartementsgebouw C en D van ons woonproject **Corne-Saint-Martin**.

We leverden 29 verkochte wooneenheden op in ons project **Les jardins de Roselle** in **Ath**.

Tot slot ging fase 6 van **Quartier du Tour** in **Zinnik** in verkoop en in **'s Gravenbrakel** verkochten we ons woonproject uit.

KRAKAU

Voor de meergezinswoning **Takt Lirników** - met 100 appartementen - verkregen we de vergunning, ging de bouw van start, alsook de verkoop.

Ook de bouw van het project **Portowa** (102 units) ging van start.



In 2024 namen de laatste bewoners hun intrek in onze buurtontwikkeling **Alba**, vlak bij het centrum van **Hasselt**. Alba is een hoogwaardig project met 52 appartementen, 1.200m² kantoorruimte en een binnentuin, op een strategische zichtlocatie. Met deze ontwikkeling creëerden we meerwaarde voor de omgeving, zowel op architecturaal vlak als op het gebied van woonkwaliteit.



LIMBURG

De transformatie van het voormalige woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk** tot meergezinswoning **Bosart** bereikte een volgende mijlpaal. De geothermische boringen naast het gebouw werden in gang gezet door Burgemeester Wim Dries en de verkoop ging van start.

In de gemeente **Pelt** zijn we gestart met de transformatie van de site van de voormalige sigarenfabriek **Willem II** tot een duurzame woonbuurt. We bouwen er in totaal 76 energiezuinige huizen en appartementen, waarbij we meer dan 2/3 van het ca. 2,6 ha grote terrein zullen inrichten met groen. Zo komt er o.a. een collectieve tuin van +800m².

In **Hasselt** en **Zonhoven** verkochten we onze respectievelijke woonprojecten **Alba** en **Kleine Hemmenweg** uit.

Nog in **Hasselt** verhuurden we in **Quartier Bleu** een retailunit aan Health Performance Center The Ranch. Niemand minder dan Olympisch gewichthefferster Nina Sterckx kwam het logo onthullen. Op die manier diversifiëren we het aanbod voor de bewoners van de buurt én de stad.

In **Quartier Bleu** verkochten we ook ons landaandeel in blok E.

LUIK

In ons woonproject **Au Vivier** in **Vivegnis**, deelgemeente van Oupeye op zo'n 15 km van de stad Luik, legden we de infrastructuur aan en zijn we gestart met de constructie van de eerste van 77 woningen. 85% van de site van 9,5 ha zullen we aanleggen als groenzone. 24 wooneenheden gingen al in verkoop.

In **Quartier des Hirondelles** in **Borgworm** gingen de constructie en verkoop van de eerste 25 appartementen en 8 huizen van start. We ontwikkelen er op het 10 hectare grote terrein van de voormalige suikerfabriek een buurt met in totaal 234 huizen en appartementen, evenals een buurtpark van 8.500m². We installeerden er in 2024 ook een nieuwe voetgangers- en fietsersbrug van 24 meter. Op termijn zal deze brug onderdeel worden van een mobiliteitsnetwerk voor zachte weggebruikers en een veilige verbinding bieden tussen verschillende stadsdelen. Zo dragen we bij aan de doelstelling van de stad om zachte mobiliteit te stimuleren en te vergemakkelijken.

NAMEN

In **Franière**, deelgemeente van Floreffe, verkregen we de vergunning voor ons project van 83 units.

Ik ben niet geïnteresseerd in een persoonlijke stijl of in het behoren tot een bepaalde stilistische stroming. Wat mij boeit, zijn de suggestieve mogelijkheden van de plek. Ik wil dat mijn gebouwen portretten zijn van de locaties waar ze worden gebouwd. Daarom hecht ik minder belang aan architectuur als een uiting van vernieuwend genie en meer aan architectuur als een daad van contextuele uitvinding.

Robert A.M. Stern,
Amerikaans architect en architectuurhistoricus



In de publiek-private samenwerking in **Machelen** besteden we in onze ontwikkeling **Machtig wonen in 1830** veel aandacht aan autoluwe woonstraten, nieuwe doorsteken voor zwakke weggebruikers, en bijkomende groene ontmoetingsruimte voor inwoners. Tot op heden legden we in totaal al bijna 4.000 m² nieuw groen aan in het centrum. Nieuwe buurtvoorzieningen bieden een meerwaarde voor de hele gemeente.



OOST-VLAANDEREN

De reconversie van de voormalige textielfabriek **De Porre** en aanpalende brandweerkazerne – een publiek-private samenwerking in **Gentbrugge** – kreeg groen licht met de vergunning voor de 64 units. De footprint van de nieuwe gebouwen zal kleiner zijn dan van de huidige, waarbij we het buurtpark verder uitbreiden. Aansluitend aan de privétuinen zullen we ook een gemeenschappelijke tuin aanleggen. Zo creëren we een buurt waar mensen samenleven en elkaar écht ontmoeten.

Ook voor ons woonproject aan de **Olmendreef** in **Berlare** verkregen we de vergunning.

Tot slot ontvingen we de vergunning voor de laatste 46 huizen en 60 appartementen van ons project in de **Botermelkstraat** in **Aalst**! Met dit sluitstuk zullen er in totaal 243 gezinnen een nieuwe thuis hebben. De mix van woontypologieën in de laatste projectfase komt er na een nieuw masterplan, dat ook aandacht besteedt aan meer kwalitatief en toegankelijk openbaar groen in de te ontwikkelen zone van zo'n 2 ha. Bijna 1/3 van het terrein zal aangelegd worden met groen, infiltratiezones voor de waterhuishouding en speelinfrastructuur. Dat zal aansluiten bij de reeds aanwezige centrale blauwgroene hoofdas van de buurt, waarrond groene ruimten en wadi's zijn georganiseerd. De constructie ging nog in 2024 van start.

Ook tijdens de realisatie van onze buurt **Droogte** in **Evergem** gaat er veel aandacht naar de groeninrichting en biodiversiteit. In 2024 legden we de laatste hand aan de openbare groenaanleg. Je leest er meer over in het hoofdstuk Biodiversiteit. We legden tot slot een deeltuin aan van meer dan 1.100m² voor 18 woningen.

De sheddaken van de voormalige Tupperware fabriek in de nieuwe woonbuurt **Pier Kornel** werden officieel geopend

door Maarten Blommaert, Schepen van Ruimtelijke Ordening in **Aalst**. Na intense renovatiewerken werd het industriële erfgoed getransformeerd tot een nieuwe openbare ontmoetingsplek voor fijne buurtinitiatieven. Dat werd gevierd met een buurtfeest!

In **Gent**, **Berlare** en **Zeveren** verkochten we onze woonprojecten uit aan respectievelijk de **Kouterdreef**, de **Spinnerijstraat** en de **Sint-Amandusstraat**.

VLAAMS-BRABANT

In **Grimbergen** ontvingen we de vergunning voor de eerste 109 wooneenheden van de eerste en tweede fase in ons project **Beigemveld**. De eerste 71 woningen gingen ook al in verkoop in de loop van 2024.

We ontvingen de vergunning voor de herontwikkeling van de Kruitfabriek in onze buurt **4 Fonteinen** in **Vilvoorde**, waarna we vervolgens een verkoopsovereenkomst sloten met onze gespecialiseerde partners Pakt en Dok Noord.

Nog in **4 Fonteinen** verkochten we de 138 appartementen van de eerste meergezinswoning van de buurt – 't Sas – volledig uit.

We leverden de volgende 25 wooneenheden op in onze woonproject **Machtig Wonen in 1830**, in **Machelen**. In een publiek-private samenwerking met de gemeente versterken en vernieuwen we sinds enkele jaren de dorpskern. We transformeren er in totaal vier sites die de buurt verbeteren dankzij lokale voorzieningen, zoals een crèche, en nieuw buurtgroen.

Om onze potentiële klanten nog beter te bedienen, openden we een nieuwe kijkwoning in onze buurten aan **Scharent** in **Haacht**, en in de **Leerlooierijstraat** in **Zaventem**.



In **Chastre - Entre Ciel & Champs** verkochten we de laatste woning. Het inbreidingsproject is ideaal gelegen tussen Louvain-la-Neuve, Waver en de E411, en bestaat uit 26 huizen. De verkoop van de eerste huizen startte in het voorjaar van 2022. Op twee jaar tijd verkochten we het project uit.



WAALS-BRABANT

In onze ecobuurt **I-Dyle** in **Genepiën** maakte de constructie verder voortgang, verkregen we de vergunning voor de volgende woningen en openden we een nieuw kijkappartement.

In **Chastre** verkochten we onze buurtontwikkeling **Entre Ciel et Champs** uit.

In **Waver** verkochten we de meergezinswoning **Albatros** in ons project **Champ Sainte-Anne** uit.

In onze woonbuurt **Belle Vallée** in **Geldenaken** ging de aanleg verder van het eerste geothermische warmtenet in Wallonië, dat bestemd is voor een gemengd programma van huizen en appartementen. Ook de constructie van de woningen werd verdergezet.

WARSCHAU

Ons portfolio in Warschau boekte opnieuw groot succes in 2024. Zo verwierven we de sites **Przasnyska 6A**, **Bukowinska II** en **Grzybowska 52**, samen goed voor zo'n 340 units. We verkregen de vergunning voor bijna 600 units in onze projecten **Jerozolimskie**, **Sowinskiego I** en **Krasinskiego**.

In 2024 voltooiden we de bouwwerken aan **Sokratesa 11a**, **Domaniewska**, **Heroldów III** en **Na Okrzei** en konden de bewoners verhuizen. In **Zelazna 54** zijn we dan weer met de constructie en de verkoop gestart. **Sowinskiego I** ging met 112 units in constructie en verkoop. Ook **Krasinskiego** ging eind 2024 in verkoop.

De verkoop van ons grootste project ooit in de Poolse hoofdstad, **XYZ Place**, ging van start. Het gaat om de herontwikkeling van een 3,5 ha grote site vlakbij de Frédéric Chopin luchthaven. Tegen 2032 zullen we er meer dan 1.000 units ontwikkelen! Op de site van het voormalige Sangate Airport hotel komt in een eerste fase een

gebouw met 144 appartementen. Het project is een voorbeeld van duurzame stadsplanning: we creëren een toegankelijke buurt waar bewoners op wandel- of fietsafstand van dagelijkse voorzieningen wonen, zoals winkels, diensten, medische en onderwijsfaciliteiten. De naam van het project, **XYZ Place**, weerspiegelt dan weer de verschillende generaties die hun thuis zullen vinden in het woonproject en die door hun diversiteit in leeftijd, levensstijl en levensfase van de plek een bruisende buurt zullen maken.

WEST-VLAANDEREN

Ons portfolio in West-Vlaanderen schreef in 2024 een straf sales verhaal. Deze buurtontwikkelingen gingen (verder) in verkoop: 66 units in ons reconversieproject **De Branderij** en 19 units aan de **Schaapsdreef** (beide in **Kortrijk**), 20 appartementen in **Hof van Straeten (Varsenare)** evenals de 16 huizen van ons herontwikkelingsproject in **Deerlijk**. Daar ontharden we en transformeren we de 60 are grote site van een voormalige textielfabriek met aanpalend kantoorgebouw tot woonproject **De Weverie**. Op dit inbreidingsproject aan de Wandelweg komen in totaal 18 duurzame units – 16 huizen en twee appartementen – rond een nieuw buurtpark van zo'n 20 are. Bijkomend wordt bijna 1 are van de Wandelweg onthard en heraangelegd met groen.

In ons reconversieproject **Het Laere** in **Roeselare** gingen de laatste 70 appartementen van de in totaal 190 appartementen en 14 huizen in verkoop. Elf jaar na de allereerste steen op de voormalige retailsite in het centrum van de stad nadert het stadsvernieuwingsproject van 1,8 hectare zijn sluitstuk. Halverwege 2017 namen de eerste bewoners hun intrek. De laatste appartementen zullen in 2026 opgeleverd worden.

In **Lichtervelde** verkochten we het woonproject **Tweelinden** uit.

BUURTEN IN DE WERELD

DE GROENE LOPER, MAASTRICHT, NEDERLAND

Matexi leert door te kijken. In de bestendige zoektocht naar goede oplossingen voor buurtontwikkeling laat Matexi zich inspireren door historische en hedendaagse buurten en stadsontwikkelingsprojecten die bewezen hebben dat ze goed functioneren.

Een overkapping van de snelweg: in Antwerpen is het voorlopig nog een verre droom, maar in Maastricht is het al enkele jaren aan de orde dankzij 'De Groene Loper'. In het kader van dit innovatieve totaalproject verrees een nieuw stuk stad op en rond het dak van de kersverse Koning Willem-Alexandertunnel. Het verschil met vroeger kan nauwelijks groter zijn. Daar waar de A2/N2 in het verleden voor luchtvervuiling en geluidshinder zorgde en het oostelijke deel van de binnenstad letterlijk in twee sneed, bevindt zich nu een aangename buurt die plaats biedt aan ruim 1.100 woningen, 30.000 m² commercieel vastgoed en een 2,3 kilometer lang park. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat deze levendige groene stadsboulevard weleens 'de Ramblas van Nederland' genoemd wordt.

Van veredeld karrenspoor tot drukke auto(snel) weg die Nederlandse vakantiegangers massaal de weg wijst naar het zonnige zuiden: de A2/N2 in Maastricht-Oost groeide in de loop van de twintigste eeuw uit tot een cruciale verkeersader voor noorderburen-op-doorreis. Waar het in het verleden heerlijk wonen was in de omliggende buurten, ging de algemene leefbaarheid in dit deel van de binnenstad hoe langer hoe meer gebukt onder de hegemonie van Koning Auto, die met ijzeren hand regeerde en de statige President Rooseveltlaan omtoverde tot een 'verkeersriool'. Een inventieve infrastructurele en stedenbouwkundige oplossing drong zich op. In 2006 sloegen de gemeenten Maastricht en Meerssen, Provincie Limburg en overheidsagentschap Rijkswaterstaat de handen in elkaar via de oprichting van een gezamenlijk consortium, dat vervolgens een geïntegreerd totaalconcept op het vlak van mobiliteit en leefbaarheid uitwerkte, inclusief de intentie om de verketterde vierbaansweg te ondertunnelen en de ruimte die daarbij zou vrijkomen te herontwikkelen. Het officiële startschot voor de uitvoering van dit grootschalige prestigeproject weerklonk in 2009.

GROENE LONG BEVORDERT BIODIVERSITEIT

Dat het bijbehorende masterplan de naam 'De Groene Loper' kreeg, is uiteraard geen toeval. Het was immers expliciet de bedoeling om fauna en flora opnieuw alle kansen te geven. Na de aanleg van de tweelaagse Koning Willem-Alexandertunnel in 2017, die zowel de A2 als de N2 omhult en ook meteen voor een efficiënte scheiding van het doorgaand en lokaal verkeer zorgt, verrees boven het maaiveld een 2,3 kilometer lang park, dat is opgevat als een meanderende promenade van 45 tot 120 meter breed. Deze unieke publieke ruimte vormt niet alleen een populaire ontmoetingsplek met een groen en recreatief karakter, maar werkt ook een stedenbouwkundig hiaat weg. Ze verbindt de buurten aan weerszijden van de A2/N2 en zorgt tevens voor een betere connectie met de natuurrijke landgoederenzone ten noorden van Maastricht.

Dwars door het park loopt een halfverharde esplanade voor voetgangers en fietsers, omringd door monumentale lindebomen. Dat vormt een onderdeel van een speciaal bomenplan dat een



optimale integratie in de bestaande omgeving garandeert, met nog tien andere soorten zoals tulpenbomen, winter- en zomereiken, sierkersen en essen. Het bevorderen van de biodiversiteit was dan ook een belangrijk aandachtspunt bij de landschappelijke inrichting. Ook bloemenweides, bijenhôtels en 8 tot 10 meter hoge haagbeuken die verschillende vogelsoorten aantrekken doen in dit opzicht hun duit in het zakje. Het resultaat van dit alles is navenant: 80% van de auto's verdween onder de grond, de uitstoot van fijnstof en stikstofdioxide daalde met 70 à 80% en er is 60% minder geluidshinder. Waar ooit duizenden wagens per dag voorbijraasden, geeft deze groene long met circa 1800 bomen Maastricht en zijn inwoners opnieuw ademruimte, in letterlijke én figuurlijke zin.

EENHEID IN VERSCHIEDENHEID

Het masterplan voor de realisatie van De Groene Loper omvat eveneens een belangrijke vastgoedcomponent. De ondertunneling van de A2/N2 creëerde immers ook de nodige ruimte voor een nieuwe buurt met circa 1.100 fossielvrije en (bijna-)energie neutrale woningen, waarvan de ontwikkeling in 2019 van start ging. Het langgerekte projectgebied werd opgesplitst in drie deelzones – noord, centrum en zuid – die elk een eigen signatuur hebben. Tien verschillende architectenbureaus stonden via collectieve ontwerpessies in voor de architecturale vormgeving van de residentiële nieuwbouwvolumes, met 'eenheid in verscheidenheid' en 'verbinding met de stad' als cruciale kernbegrippen. Ook de woontypologieën en -oppervlaktes zijn erg gedifferentieerd: van

woontorens en lagere appartementencomplexen tot herenhuizen en stadswoningen. Daarnaast is er eveneens sprake van een zorgcomplex met 41 eenheden voor mensen met dementie (Het Gastenhuis), 121 sociale huurwoningen en drie gerenoveerde gebouwen, waaronder de monumentale Gemeenteflat. Zo ontstond een statige laan met een gevarieerd straatbeeld dat geïnspireerd is op de karakteristieke uitstraling van de historische singels in Maastricht, maar de bestaande bebouwing allerminst de rug toekeert. 30.000 m² commercieel vastgoed – in de vorm van kantoren, winkels en kleinschalige horeca – maakt het plaatje compleet.

De positieve impact van De Groene Loper is groot. Zo is de marktwaarde van de woningen in de omringende buurten het afgelopen decennium 29% sterker gestegen dan in de rest van de stad. Bovendien fungeert het project ook als hefboom voor verdere vernieuwing in de bredere omgeving, zoals de aanleg van het Vrijheidspark ter hoogte van het Koningsplein-Oranjeplein, de renovatie van bestaande sociale huurwoningen en de inrichting van een 'kernkindcentrum' in de voormalige Theresiaschool. De Groene Loper typeren als een infrastructuurproject is dan ook te kort door de bocht. De samenwerkende partijen zagen de oplossing van het oorspronkelijke mobiliteitsvraagstuk niet als doel, maar als middel om via integrale stadsontwikkeling de fysieke en sociale barrière in het oosten van Maastricht te elimineren, maatschappelijke meerwaarde te creëren en een nieuw, aantrekkelijk woon- en verblijfsgebied te realiseren. En of ze in hun opzet geslaagd zijn!

PLANET



Het buurtontwerp van **Au Vivier** in **Vivegnis** behaalde eerder het label 'zeer duurzaam' bij de screening via onze Sustainability Matrix. Bijna 85% van de site in de Rue Fût Voie blijft of wordt groenruimte. Het afvloeiende water van het terrein zal ingezet worden voor de irrigatie van het nieuwe centrale buurtpark.



Zorg voor de planeet

Bij Matexi willen we bijdragen aan een betere leefomgeving en onze 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. Net daarom is ecologie bij Matexi een essentieel onderdeel van elk ontwikkelingstraject. We creëren duurzame woningen die voldoen aan de noden van het heden, zonder dat ze de noden van de toekomstige generaties in gevaar brengen.

We verweven onze zorg voor de planeet via vijf thema's in onze projecten en Matexi als bedrijf. Zo willen we een grote impact realiseren op het vlak van Zachte mobiliteit, Watermanagement, Biodiversiteit, Circulariteit & afvalbeheersing en Energietransitie.

Omdat we het belangrijk vinden onze ecologische inspanningen te koppelen aan doelstellingen die wereldwijd erkend zijn, zijn deze thema's ook afgestemd op de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties. Bovendien werkt een taskforce hard achter de schermen om dit activiteitenverslag klaar te stomen voor de aankomende CSRD-vereisten.

DUURZAME PROJECTEN MET EEN TOPSCORE

Om objectief te kunnen rapporteren over onze duurzaamheidsinitiatieven, beoordelen we onze projecten regelmatig met een duurzaamheidsinstrument. Een methode die Matexi toepast voor grotere buurtontwikkelingen is de Vlaamse Duurzaamheidsmeter voor Wijken, ontwikkeld door de Vlaamse Overheid en gebaseerd op het internationaal erkende certificaat BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method). Ook passen we in Wallonië regelmatig de referentiegids Quartier Durable toe. Om ervoor te zorgen dat ook onze kleinere projecten duurzamer worden ontworpen en gerealiseerd, toetsen we ze aan onze in 2021 ontworpen Matexi Sustainability Matrix.

In de loop van 2024 screenden we 25 nieuwe (fasen van) residentiële projecten via onze eigen Sustainability Matrix bij de start van hun

realisatie. Onze prioriteit blijft dat minimum 90% van deze projecten een duurzaam label behaalt na screening. In 2024 was dat het geval voor 84% van onze gescreeende projecten. De herontwikkeling van de Hebbelynck site in Merelbeke en onze projecten in de Pastoor Ceulemansstraat in Merksplas en Kruiswegstraat in Zwevegem haalden het label "zeer duurzaam".

In onze Sustainability Matrix evolueren de criteria om een project duurzaam te noemen steeds verder, zodat we de lat stelselmatig hoger kunnen leggen. Zo blijft onze Matrix een mooie aanvulling op de externe tools die we vooral op onze belangrijkste projecten toepassen.

We zijn alvast trots om de volgende duurzame projecten met een (inter)nationaal erkende topscore te kunnen ontwikkelen:

- > **I-Dyle in Genappe, Bétons Lemaire in Ottignies, Paradis Express in Luik en Quartier des Hirondelles in Borgworm** worden ontwikkeld volgens het label 'Ecoquartier' van de Waalse overheid.
- > De buurt **4 Fontein** in Vilvoorde, **De Porre** in Gentbrugge en **Still** in Asse toetsen we aan de principes van de Vlaamse Duurzaamheidsmeter voor Wijken. Voor de eerste beogen we het label 'outstanding'. Voor Still in Asse en De Porre in Gentbrugge streven we naar 'excellent'.

Een volledige opsomming van al onze duurzame initiatieven is in het kader van dit activiteitenverslag onmogelijk. Daarom geven we op de volgende bladzijden inzicht in enkele projectvoorbeelden uit 2024.



Samen met onze partners Danneels & Tricon ontwikkelen we in **Evergem** de buurt **Droogte** met in totaal meer dan 300 woningen, waarvan 1/3 al gerealiseerd werd. Project Engineer Ramses De Buck: "Er gaat veel aandacht naar groeninrichting en watermanagement, dat 20% uitmaakt van de 16 ha grote site."



Biodiversiteit

Met de Biodiversity Strategy binnen de Europese Green Deal heeft de Europese Unie een ambitieus plan opgesteld. Ze wil de Europese biodiversiteit tegen 2030 concreet op weg zetten naar herstel, met voordelen voor de mens, het klimaat en de planeet. MATEXI zet hier mee zijn schouders onder. We leggen expliciet de focus op biodiversiteit in de groenblauwe structuren van onze buurtontwikkelingen.

Het verhogen van de biodiversiteit is een prioriteit in iedere buurtontwikkeling die MATEXI realiseert. Dat doen we door gevarieerde en onderhoudsvriendelijke groenvormen, waterpartijen en beplanting aan te brengen, waar mogelijk extensieve groenzones op maat van de omgeving te integreren, het aandeel verharding te beperken of waar nodig te ontharden, en de bebouwde oppervlakte zo compact mogelijk te houden. We laten ons onder meer inspireren door het concept van het 'tiny forest', een bos met een zeer hoge dichtheid dat een hoge CO₂-absorptie garandeert, wat de luchtkwaliteit ten goede komt.

ENKELE VERWEZENLIJKNINGEN IN 2024

- > Het project **De Wastine** aan de rand van **Oostkamp** combineert wonen met natuurbeleving op een innovatieve manier. Twee derde van de site wordt omarmd door ruige natuur en de focus ligt op het creëren van een waardevolle biotoop voor diverse planten- en diersoorten. Drie vierde van de zone blijft bovendien onverharde volle grond. Regenwater voedt de onderliggende kleilaag en creëert unieke bronnen en kwelplekken. In deze onbebouwde zone kan de natuur haar eigen gang gaan, resulterend in een weelderige wastine.
- > Tijdens de realisatie van onze buurt **Droogte** in **Evergem** gaat er veel aandacht naar de groeninrichting en biodiversiteit. In 2024 legden we de laatste hand aan de groenaanleg. Natuur en water werden verweven tot groenblauwe netwerken doorheen de hele buurtontwikkeling en maken 20% uit van de 16 ha grote site. Tijdens de eerste fase hadden we al een buffervijver van zo'n 2.500m² in het centrale buurtpark aangelegd, een groenblauwe as naar de straat gecreëerd en 90 bomen geplant. In 2024 plantten we 131 bijkomende bomen en hebben we een tweede groenas voor zachte weggebruikers voorzien. Er kwam ook een deeltuin van meer dan 1.100m² voor 18 woningen.
- > Het voormalige ziekenhuis **Saint-Joseph** in **Luik** is verankerd in het omringende landschap met bossen. Voor de reconversie van de verharde site ontwierpen we een openbare tuin die overdag voor iedereen toegankelijk zal zijn, hangende tuinen tussen de gebouwen en gemeenschappelijke tuinen, aangevuld met groene gevels en groendaken. We zullen ook grote bomen planten op het privé- en openbaar domein. Het ontwerp sluit aan bij de ambitie van de stad om het landschap te vergroenen.
- > We droegen ook opnieuw bij aan de verdere vergroening van de Poolse hoofdstad **Warschau**, met de aanplant van 200 bomen en struiken in het Zbigniew Herbert park, een park dat vaak bezocht wordt door de bewoners van onze residentiële projecten in het Bielany district. In het Szustrów Park hebben we samen met de stad dan weer 2.000 bomen geplant.

Door in stadsontwerp de natuur als samenwerkingspartner te beschouwen, kunnen we de leefkwaliteit in onze steden flink verbeteren. Dit heeft een positieve impact op de gezondheid van mensen, dieren en ecosystemen.



Schepen Maarten Blommaert over de renovatie van de sheddaken van de voormalige Tupperware fabriek op de plek van onze woonbuurt **Pier Kornel** in **Aalst**: “De sheds zijn nieuw openbaar domein, met als doel een aangename plek ter beschikking te hebben, waar de buurtbewoners elkaar kunnen ontmoeten en waar fijne buurtinitiatieven kunnen ontstaan.”



Circulariteit en afvalbeheersing

De nood aan transitie naar een duurzame, circulaire economie is duidelijk. Een belangrijke pijler binnen de Green Deal is het Circular Economy Action Plan. Dat gedachtegoed sijpelt ondertussen overal door. MATEXI zet al bijna 30 jaar in op de binnenstedelijke herontwikkeling van verouderde en onaangepaste gebouwen, vaak met hergebruik van materialen. Waar mogelijk herbestemmen we ook bestaande (erfgoed)panden, een belangrijke uitdaging binnen het thema van de circulaire stad.

MATEXI is partner van Circulair Vlaanderen en zet volop in op de transitie naar een circulaire economie. Al bijna 30 jaar zorgen we voor de reconversie, afbraak en heropbouw van verouderde en onaangepaste gebouwen en de sanering van vervuilde sites. Zo transformeerden we al meer dan 1,1 miljoen vierkante meter brownfields tot multifunctionele en bruisende buurten.

Zowel in onze buurtontwikkelingen als in onze kantoren gaan we doordacht om met grondstoffen en afval. Aan de hand van een afvalstoffeninventaris onderzoeken we welke bestaande materialen optimaal gerecycleerd of eventueel (her)gebruikt kunnen worden als grondstof in situ.

ENKELE VERWEZENLIJKE IN 2024

- > Door het leegstaande kantoorgebouw op de site van een voormalige textiel fabriek in **Deerlijk** niet te slopen, maar te herbestemmen tot twee appartementen en een kantoorruimte op het gelijkvloers hebben we in onze buurtontwikkeling **De Weverie** niet alleen oog voor circulariteit, maar ook voor de identiteit van de plek.
- > De gevel van het vierde kleinschalige appartementsgebouw in onze woonbuurt

4 Fontein in **Vilvoorde** zal volledig opgetrokken worden in hout. Het 'grijs' water, water afkomstig van de keuken en lavabo's, zal er ook apart opgevangen worden en ter plaatse gezuiverd worden met een nanofilter voor hergebruik.

- > Aan de Jan Van Rijswijklaan in de buurt Kiel in **Antwerpen** zullen we de voormalige **Permeke** autogarage en de aanpalende winkel voor huishoudelektro IHPO herontwikkelen. IHPO was gehuisvest in een markant gebouw waar voorheen een gasvulstation zat. Het erfgoed van het IHPO-gebouw blijft grotendeels bewaard en wordt geïntegreerd in het woonproject om de eigenheid van de site in de verf te zetten: verschillende waardevolle elementen zoals de gebogen glazen ramen, de doorrit door het gebouw, de kenmerkende tegels aan binnen- en buitengevel, de deur en plooi poort blijven behouden.
- > Na intense renovatiewerken aan de sheddaken van de voormalige Tupperware fabriek op de plek van onze woonbuurt **Pier Kornel** in **Aalst**, werd het industriële erfgoed getransformeerd tot een nieuwe openbare ontmoetingsplek voor fijne buurtinitiatieven.

De bereidheid om aan circulaire economie te werken is groot, maar zij die er nog niet mee bezig zijn, hebben nood aan concrete, tastbare en inspirerende cases om hen te overtuigen.



Burgemeester Wim Dries bij de start van de geothermische boringen in de buurtontwikkeling **Bosart** in **Genk**:
“Woonprojecten zoals Bosart passen helemaal binnen ons beleidsplan. In Bosart wordt een CO₂-reductie van twee ton per jaar per appartement gerealiseerd, een forse vermindering t.o.v. de gemiddelde uitstoot van een Genks huishouden.”



Energietransitie

De Energy System Integration Strategy binnen de Green Deal zet in op energie-efficiëntie en hernieuwbare energiebronnen voor onder andere de verwarming van woningen en verplaatsingen met gemotoriseerd vervoer. De Green Deal beoogt een vermindering van de netto-uitstoot van broeikasgassen met minstens 55% tegen 2030. Als buurtontwikkelaar stimuleren we de energietransitie in onze woonbuurten.

Energieneutraliteit is de huidige visie, energieonafhankelijkheid de toekomst. Bij MATEXI geloven we sterk in een collectieve aanpak van het energievraagstuk. Denk bv. aan een gezamenlijk buurtverwarmingssysteem met een hoger totaalrendement in plaats van individuele units per woning.

Waar mogelijk leggen we vandaag een vijfdegeneratiewarmtenet aan in onze buurten, waar ieder individu van kan aftakken. Tegelijk nemen we het voortouw in de ontwikkeling van een zesdegeneratienetwerk, waarbij de units worden gezien als prosumenten. Dat betekent dat iedereen energie en warmte opwekt en die deelt met de rest van het netwerk. Zo is iedereen tegelijkertijd producent en consument. Dit is de ultieme vorm van energiedelen. Het einddoel is dat een buurt volledig off-grid kan gaan.

ENKELE VERWEZENLIJINGEN IN 2024

> De herontwikkeling van het voormalige woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk** tot woonproject **Bosart** is volop aan de gang. In 2024 zijn we gestart met de aanleg van een geothermisch warmtenet voor de verwarming van het gebouw. Burgemeester Wim Dries gaf het startschot voor de 28 boringen van het BEO veld (Boorgaten Energie Opslag). Daarbij werden 28 gesloten lussen in de bodem aangebracht tot op een diepte van 150 meter. In de winter wordt

warmte uit de bodem onttrokken om het gebouw te verwarmen, terwijl in de zomer de warmte terug in de bodem stroomt om zo een aangename koeling te creëren.

- > Niet alleen de verwarming met energie uit de bodem in plaats van fossiele brandstof zal de CO₂ uitstoot van het woonproject Bosart verminderen. Ook de inzet op duurzame mobiliteitsoplossingen draagt hiertoe bij. Vanuit Bosart kunnen bewoners makkelijk alles te voet of met de fiets bereiken. Alle faciliteiten, winkels en zorginstellingen bevinden zich binnen een straal van een kilometer. Voor verdere verplaatsingen kunnen bewoners in de toekomst de trambus gebruiken, die een halte vlak bij het woonproject zal krijgen. Er zal ook een deelwagen beschikbaar zijn op de site van de buurtontwikkeling.
- > In 2024 vorderde in onze woonbuurt **Belle Vallée** in **Geldenaken** de aanleg van het eerste geothermische warmtenet in Wallonië voor een gemengd programma van 140 huizen en appartementen
- > Tegelijk stimuleren we de energietransitie ook via ons bedrijfswagenpark. Sinds 2021 kunnen collega's enkel nog kiezen voor een volledig elektrisch voertuig. Eind 2024 reed bijna 65% van onze vloot elektrisch. We zijn dus goed op weg naar een volledig emissievrij wagenpark tegen 2026!

Veel van de technologieën die gebouwen en woningen duurzaam maken, bestaan al zo'n vijftig jaar. De echte innovatie zit hem nu in de betaalbaarheid van deze technologieën en de grootschalige toepassing.



In **Borgworm** ontwikkelen we op het 10 hectare grote terrein van de voormalige suikerfabriek de buurt **Quartier des Hirondelles** met in totaal 234 huizen en appartementen, evenals een buurtpark van 8.500m². We installeerden er in 2024 ook een nieuwe voetgangers- en fietsersbrug van 24 meter.



Zachte mobiliteit

De Green Deal benadrukt het belang van zachte mobiliteit - zoals verplaatsingen met de fiets, te voet of met de step - om de uitstoot van broeikasgassen te verminderen en ons zo duurzamer te verplaatsen. Zachte mobiliteit draagt daarnaast ook bij aan meer verkeersveiligheid. Zo verhoogt de leefbaarheid van buurten. In onze buurtontwikkelingen besteden we dan ook veel aandacht aan voorzieningen voor zachte mobiliteit.

Matexi ontwerpt zijn projecten volgens het zogenaamde STOMP-principe, ook wel bekend als het STOEP-principe. Het gaat om een prioriteringskader voor duurzaam mobiliteitsbeleid, dat voorrang geeft aan duurzamere vervoerswijzen en minder duurzame opties, zoals de privéwage, lager op de prioriteitenlijst plaatst.

STOMP staat voor Stappen, Trappen, Openbaar Vervoer, Mobility as a Service (MaaS) (of Elektrisch vervoer) en Privévervoer in de vorm van een wagen.

Indien mogelijk proberen we onze buurten autoluw of zelfs autovrij te maken. We opteren voor een ruimtelijke inrichting die sluipverkeer helpt te vermijden en alternatieve vervoersmodi stimuleert. Dat kan alleen in combinatie met slim ingeplante park-and-rides, laad- en loszones, en toegangen voor de hulpdiensten die uit het vaarwater blijven van voetgangers en fietsers.

ENKELE VERWEZENLIJINGEN IN 2024

- > In onze nieuwe buurtontwikkeling **Au Vivier** in **Vivegnis** zijn de parkeerplaatsen zo ingepland dat auto's de buurt zo weinig mogelijk moeten doorkruisen: drie van de vier parkings voor de bewoners van de huizen zijn snel bereikbaar via de ingang van de buurtontwikkeling.
- > In het ontwerp van woonbuurt **Het Laere** in **Roeselare** ging veel aandacht naar het stimuleren van zachte mobiliteit. Tussen twee aanpalende straten kwam er een

nieuwe doorsteek voor voetgangers, fietsers en steppers. Het project telt verschillende publieke fietsenstallingen en onder de vier laatste appartementsgebouwen komen maar liefst 368 private fietsparkeerplaatsen en een fietslift voor optimale toegankelijkheid. Matexi zal op de site ook twee elektrische deelwagens financieren voor een periode van vijf jaar.

- > Zen, het vierde appartementsgebouw in onze buurt **4 Fontein** in **Vilvoorde**, krijgt circulatiepasserelles en een fietslift, zodat fietsen makkelijk gestald kunnen worden aan of in de appartementen.
- > Onze buurtontwikkeling langs de **Tijl Uilenspiegellaan** op Linkeroever in **Antwerpen** hebben we ontworpen met een centrale inpandige parkeergarage op straatniveau. Deze parking kan een andere bestemming krijgen wanneer de vraag naar parkeerplaatsen verandert. Het dak van de parkeergarage wordt ingericht als centrale binnentuin voor de 66 huizen en appartementen.
- > In 2024 bouwden we een nieuwe voetgangers- en fietsersbrug van 24 meter in de buurt **Quartier des Hirondelles** in **Borgworm**. Op termijn zal deze brug onderdeel worden van een mobiliteitsnetwerk voor zachte weggebruikers en een veilige verbinding bieden tussen verschillende stadsdelen. Zo dragen we bij aan de doelstelling van de stad om zachte mobiliteit te stimuleren en te vergemakkelijken.

De toekomst van stedelijke mobiliteit vereist niet alleen technologische innovatie, maar ook een collectieve wil om verandering te omarmen.



Domaniewska, ons woonproject met zo'n 120 appartementen in het groene en trendy **Mokotów** district van Warschau, integreert groene ruimtes, duurzame waterbeheeroplossingen, biodiversiteitsbescherming en e-mobiliteitsinfrastructuur.



Watermanagement

De Green Deal benadrukt het belang van duurzaam waterbeheer om de toenemende risico's van overstromingen en droogte, veroorzaakt door klimaatverandering, aan te pakken. Als buurtontwikkelaar hebben we hier een belangrijke verantwoordelijkheid bij de ontwikkeling van nieuwe woonprojecten. We engageren ons dan ook om meer regenwater op te vangen, te bufferen en te laten infiltreren in de grond.

Zo beperken we in het landschapsonwerp van onze buurtontwikkelingen het aandeel verharde oppervlakte en voorzien we slimme wateropvang. Hierbij kan het gaan om bv. een compensatiebekken, een infiltratiebekken of een bufferbekken.

Daarnaast zorgen we er via waterrobuuste bouwtechnieken voor dat onze huizen en appartementen een G-score A krijgen voor de Vlaamse Watertoets.

ENKELE VERWEZENLIJINGEN IN 2024

> De laatste projectfase van onze buurt in de **Botermelkstraat** in **Aalst** komt er – 15 jaar na de start – na een nieuw masterplan, dat ook aandacht besteedt aan meer kwalitatief en toegankelijk openbaar groen en waterbeheer in de te ontwikkelen zone van zo'n 2 ha. Bijna 1/3 van het terrein zal aangelegd worden met groen, infiltratiezones voor de waterhuishouding en speelinfrastructuur. Dat zal aansluiten bij de reeds aanwezige centrale blauwgroene

hoofdas van de buurt, waarrond groene ruimten en wadi's zijn georganiseerd.

- > Met de aanleg van poreuze betonbuizen en tussenschotten in de funderingslaag van de wegenis maken we dat regenwater kan infiltreren in de bodem van het openbaar domein in onze buurt **Droogte** in **Evergem**. Bij hevige stortbuien vormen de aanwezige wadi's, het grachtenstelsel en de centrale, lobvormige buffer dan weer voor extra opvangcapaciteit.
- > In onze nieuwe buurt **Au Vivier** in **Vivegnis**, deelgemeente van Oupeye, leggen we bijna 85% van de site aan als groenzone. Conform onze visie op watermanagement zullen we het afvloeiende water van het terrein inzetten voor de irrigatie van het centrale buurtpark op de site.
- > In **Apartmenty Domaniewska** in **Warschau** tot slot wordt het regenwater van onder meer de daktuin gebruikt om de toiletten in alle appartementen op alle verdiepingen door te spoelen.

Zonder adaptatiemaatregelen zal het aantal gevallen van wateroverlast – denk aan het overlopen van rioleringen – met een factor vijf tot tien toenemen tegen 2100.

PEOPLE

Tijdens de negende editie van de Matexi Award huldigden we, in aanwezigheid van vicepremier **Vincent Van Peteghem**, de meest verbindende en vergroenende buurtinitiatieven van België. Online ontvingen de 30 laureaten maar liefst 10.000 publieksstemmen, een record! We kijken uit naar de 10^e editie tijdens ons jubileumjaar!

MATEXI AWARD



Zorg voor de mens

Bij Matexi hechten we veel belang aan sociale verbondenheid en engageren we ons om een positieve impact te creëren op mens en maatschappij. We ontwikkelen woon- en leefplekken 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.

Duurzaamheid is meer dan zorg dragen voor onze planeet, het betekent ook zorg dragen voor de mensen die erop leven. Daarom verweven we dit menselijke aspect via de vijf volgende thema's in onze projecten en Matexi als bedrijf. Omdat we het belangrijk vinden onze sociale inspanningen te koppelen aan doelstellingen die wereldwijd erkend zijn, zijn deze thema's ook afgestemd op de Sustainable Development Goals van de Verenigde Naties.

VERBONDEN BUURTEN

Matexi wil bijdragen aan buurten waar mensen sociaal met elkaar verbonden zijn. Daarom hebben we bijzondere aandacht voor de publieke ruimte en voegen we ontmoetingsplekken toe waar mogelijk.

DIVERSITEIT EN INCLUSIE

Als buurtontwikkelaar dragen we bij tot inclusieve buurten waar iedereen zich welkom voelt. Daarom creëert Matexi een woningaanbod voor zo veel mogelijk verschillende woonwensen. Daarnaast hechten we veel belang aan kansen voor iedereen. We omarmen diversiteit en zetten die in ten gunste van de samenleving. Ook als werkgever. Iedere mening telt en elk uniek individu kan meewerken aan de ontwikkeling van inspirerende buurten.

GEZONDHEID EN WELZIJN

Gezondheid en welzijn zijn fundamenteel om fijn te wonen en te werken. Bij Matexi focussen we op de ontwikkeling van veilige

en inclusieve buurten, waarin we sociale verbondenheid stimuleren. Daarnaast is een sterk personeelsbeleid essentieel voor het sociale welzijn, de tevredenheid en de productiviteit van onze werknemers.

BETROKKEN BUURT

Dankzij participatietrajecten betrekken we de huidige bewoners en plaatselijke overheid als we een nieuw project ontwikkelen. Naargelang de doelgroep lassen we een specifiek overleg in, zoals een kennismakingsavond, ontwerpworkshop of de langdurige cocreatiemethodiek genaamd charrette. Op die manier wordt een woonproject echt gedragen door de hele buurt.

STAKEHOLDERMANAGEMENT

Onze zeven stakeholders verdienen onze aandacht en waardering. Daarom vinden we het belangrijk om een nauwe en sterke band te onderhouden met onze klanten, onze medewerkers, omwonenden en lokale overheden, onze partners, de maatschappij en de centrale overheden, grond- en pandeigenaars en kapitaalverschaffers. We gaan met hen in overleg en zoeken samen naar de beste manieren om win-winsituaties te creëren. Dát houdt onze missie 'Together, we create great places' in.

In dit hoofdstuk leest u meer over onze zeven stakeholders en de verbintenis die we met hen aangaan.

Woonzekerheid is cruciaal in de strijd tegen armoede.

Betrokkenheid bij de maatschappij

Matexi engageert zich om een positieve impact te creëren op mens en maatschappij. Daarom vinden we het belangrijk om kennis te delen en een bijdrage te leveren aan de gemeenschap en de economie waarvan we deel uitmaken.

Steun aan inclusieve of verbindende projecten

We zetten in op projecten die een inclusieve en verbonden maatschappij ondersteunen. In 2024 investeerden we in totaal zo'n 485.000 euro in goede doelen of projecten met een positieve impact op mens en maatschappij.

YouthStart Zo was Matexi 26 jaar geleden stichtend partner van de Belgische afdeling van YouthStart, een non-profitorganisatie onder de Hoge Bescherming van koningin Mathilde die kanszoekende jongeren stimuleert om het ondernemerschap te ontdekken. Matexi is regelmatig gastheer voor de certificatiesessies van YouthStart. Daarbij ontvangen we jongeren die het businessplan van hun virtueel bedrijf voorstellen aan een panel. Na afloop krijgen de jongeren een officieel certificaat van deelname. In 2024 schonken we 20.000 euro aan YouthStart.

hoplr Hoplr is een sociaal netwerk dat burens dichterbij elkaar brengt. Van bij de start, in 2014, werkt Matexi als investeerder mee aan de uitrol van Hoplr in vele steden, gemeenten en buurten in binnen- en buitenland. Hoplr laat buurtbewoners toe om zich op een laagdrempelige manier te verbinden en activeert daarmee het sociaal kapitaal van de buurt. In 2024 ondersteunden we Hoplr ten belope van 150.000 euro.

MATEXI AWARD Met de Matexi Award belonen we initiatieven die meer verbondenheid en engagement tussen burens stimuleren en buurtprojecten die zorgen voor een groenere leef- en woonomgeving. In 2024 organiseerden we de Matexi Award

al voor de negende keer. En schonken we in totaal 16.000 euro aan verbindende en vergroenende buurtprojecten.



Via de Koning Boudewijnstichting ondersteunen we **Streekfonds**

Oost-Vlaanderen en Streekfonds West-Vlaanderen, non-profit organisaties die lokale projecten met een focus op mens en omgeving versterken. Doel is om schenkers en doeners te verbinden in een inspirerend en actief netwerk en zo concrete impact in buurten te realiseren. Daarnaast engageren we ons ook voor de **vzw G1000**, een onafhankelijke organisatie die ijvert voor meer burgerparticipatie op alle beleidsniveaus. In 2024 schonken we aan de Koning Boudewijnstichting een bedrag van zo'n 76.500 euro.

Gezien de lokale verankering van Matexi in de verschillende regio's waarin we actief zijn, vinden we het belangrijk om ook lokale maatschappelijke initiatieven – van welzijn, over cultuur tot sport – een financieel duwtje in de rug te geven. In 2024 ging dat om een bedrag van meer dan 190.000 euro.

Ook in Polen engageren we ons om sociale impact te creëren, via schenkingen aan lokale goede doelen of via het inzamelen van goederen. In 2024 schonken we meer dan 135.000 PLN, of meer dan 32.500 euro, aan liefdadigheidsinstellingen die hulp bieden aan kinderen of mensen in nood. Ook storten we voor elk verkocht appartement een bedrag aan een regionaal goed doel dat de klant zelf kan kiezen.

Maatschappelijke bijdrage

Willen we in waarde uitdrukken wat we teruggeven aan de maatschappij, dan droegen we in 2024 bijna 15 hectare bouwgrond waarop we buurtvoorzieningen (buurtpark, speelplein, zitgelegenheid) of wegenis (voet-/fietspaden en straten) hebben aangelegd, kosteloos over aan lokale overheden, die vervolgens het beheer ervan opnamen. Dat komt overeen met de oppervlakte van ongeveer 30 voetbalvelden. Voor de inrichting van buurtvoorzieningen en voor de aanleg van wegenis en nutsvoorzieningen ten bate van de gemeenschap investeerde Matexi in 2024 meer dan 17 miljoen euro.

Ook via fiscaliteit dragen we bij aan de financiering van overheidsinitiatieven en openbare voorzieningen die essentieel zijn voor de gemeenschap. Via de betaling van

registratierechten, vennootschapsbelasting, sociale zekerheid, bedrijfsvoorheffing en (on)roerende voorheffing levert Matexi als bedrijf een maatschappelijke bijdrage aan de welvaart in de landen waar we actief zijn, en kan onze toegevoegde waarde in cijfers uitgedrukt worden.

In 2024 betaalde Matexi:

- > 2,3 miljoen euro registratierechten (belasting bij de registratie van notariële aktes)
- > 8,4 miljoen euro vennootschapsbelasting
- > 6,9 miljoen euro sociale zekerheidsbijdragen (werkgever en werknemer)
- > 4,9 miljoen euro bedrijfsvoorheffing
- > 3 miljoen euro (on)roerende voorheffing.

22 jaar geleden stak YouthStart het licht aan door me de grondbeginselen van een goed businessplan uit te leggen. Een keerpunt in mijn jeugd en de start van mijn ondernemersreis. Trots om ambassadeur te zijn!

Miguel Garcia,
CEO LiquidFloors

Een woning kopen? Soms is het liefde op het eerste gezicht! In een uitdagende vastgoedmarkt is slim kiezen belangrijk. **Klant Edit** vond haar droomappartement in de buurt **4 Fonteinen** in **Vilvoorde** dankzij de combinatie van locatie, flexibiliteit en slimme aanpassingen: "Ik wist meteen dat ik hier graag zou wonen."



Onze klanten

Als buurtontwikkelaar willen we bijdragen aan inclusieve buurten waar sociale interactie vlot tot stand komt dankzij buurtvoorzieningen die we toevoegen aan onze ontwikkelingen. Kortom, aan buurten waar mensen zich welkom voelen. Matexi streeft ernaar om zijn klanten, in alle vertrouwen, een energiezuinige en betaalbare woning aan te bieden naar hun behoeften, in een omgeving waarin ze zich herkennen en goed voelen en die mooi aansluit bij wat ze van het leven verlangen. Een woning van betrouwbare kwaliteit, die verrassend veel biedt voor het budget van de klant en waarvan de waarde gegarandeerd blijft, dankzij de duurzame benadering en de kwaliteit van zowel de woning als de omgeving.

Bij Matexi behandelen we elke klant met evenveel zorg en respect, of hij nu een woning koopt voor eigen gebruik (bewoners) of om te verhuren (particuliere beleggers) dan wel meerdere woningen koopt voor de ruimere verhuurmarkt (institutionele beleggers). Bij de kopers van onze woningen zien we dat in 2024 de dertigers met 32,4% het grootste aandeel van onze klanten vormden, op de voet gevolgd door de leeftijdscategorie 40-49 en 50-64, met respectievelijk 22,3% en 20,0%. In 2024 kochten vooral koppels zonder kinderen een woning bij Matexi (34,6%), gevolgd door koppels met kinderen (33,5%) en singles (17,9%).

HOGTE TEVREDENHEIDSSCORES

Klantgerichtheid is een van de vier kernwaarden van Matexi. Daarom besteden we uitdrukkelijk aandacht aan klantenenthousiasme.

We willen de verwachtingen van onze klanten niet alleen inlossen, we willen ze overtreffen. Het blijft ons doel om voor alle regio's een klantentevredenheid van 90% te bereiken, wat in twee van de drie Belgische regio's in 2024 ook effectief gelukt is.

Sinds 2024 meten we in België het klantenenthousiasme via digitale pulse surveys. Klanten worden niet langer opgebeld door een externe firma, maar vullen een korte online enquête in – we spreken over een digitale pulse survey – die we bij Matexi zelf beheren. We sturen de klant op verschillende, weloverwogen momenten een e-mail:

- > nadat de verkoopovereenkomst werd getekend. Hier stellen we vragen over het sales proces.
- > nadat de akte werd verleden. Hierbij polsen we naar de dienstverlening bij de voorbereiding van maar ook bij het verlijden van de akte bij de notaris.

- > net na de voorlopig oplevering. We vragen naar de opvolging van het bouwproces en tevredenheid over de voorlopige oplevering.

We vragen onze klanten naar een algemene tevredenheidsscore, op een schaal van één tot zes. Vanaf een score van vier op zes beschouwen we een klant als tevreden en bij zes op zes als enthousiast. We veronderstellen dat enthousiaste klanten niet alleen rationeel, maar ook emotioneel verbonden zijn met onze onderneming. Die klanten zijn volgens ons loyaal en wij geloven dat zij Matexi actief zullen aanbevelen bij vrienden en familie. Het aandeel enthousiaste klanten in 2024 bedroeg 39% (maar liefst +14% ten opzichte van 2023) en het aandeel tevreden klanten 88% (een mooie stijging van 3% ten opzichte van 2023).

De evolutie van deze cijfers moeten we uiteraard in perspectief plaatsen van de gewijzigde manier van bevragen waarbij de klant niet langer onverwacht telefoon krijgt op een ongepast moment maar de bevraging kan invullen op het moment dat het wél past. Daarenboven houden we de vragen ook beperkt waardoor de klant minder tijd moet investeren in het beantwoorden.

Omdat we nu ook sneller na het beëindigen van een bepaalde fase in de customer journey bevragen én omdat het capteren van de gegevens geautomatiseerd kan verlopen (en er dus geen verkeerde interpretatie van de interviewer mogelijk is), is de feedback van de klant ook veel accurater. Wanneer klanten verbeterpunten aanbrengen, bestuderen en implementeren we die indien haalbaar. Zo bouwen we continu verder aan onze reputatie.

In Polen, waar we units casco opleveren, behaalden we in 2024 een tevredenheidsscore van 99%.

In de schaduw van Château d'Hélécine organiseerden we onze jaarlijkse **Family Day**, een moment om collega's en hun gezin te waarderen. Zo erkennen we niet alleen de inzet en het engagement van collega's, maar onderstrepen we ook het belang van familie in een evenwichtige werkbeleving.



Onze medewerkers

Elke dag opnieuw gaan we overtuigd op zoek naar manieren om onze werking te verbeteren. Onze KING-waarden (Klantgericht, Integer, Nauwkeurig en Gedreven) fungeren daarbij als anker en kompas voor alle (toekomstige) medewerkers. Ze vormen een stevige onderbouw voor onze beslissingen en geven richting aan onze activiteiten. We streven deze waarden dan ook consequent na en dragen ze enthousiast uit.

Waarden 'KING'

KLANTGERICHT

Bij MATEXI begint en eindigt alles met de wensen en behoeften van elke individuele klant. We leveren kwalitatieve woningen in aangename buurten die de mogelijkheden van elk budget maximaliseren. Enthousiaste klanten zijn onze beste ambassadeurs.

INTEGER

Vertrouwen, respect en integriteit dragen we hoog in het vaandel. We streven ernaar om bewoners van buurten, lokale contacten en alle andere stakeholders meer te bieden dan we beloven. Daarbij zetten we volop onze expertise en knowhow in. Een woord is een woord, bij alles wat we doen. Zo kunnen we zowel onze reputatie als onze relaties op lange termijn uitbouwen.

NAUWKEURIG

Dankzij onze jarenlange ervaring weten we dat een goed afgewerkt resultaat alleen mogelijk is wanneer de juiste fundamenten worden gelegd, onder meer op

stedenbouwkundig, architecturaal, juridisch, financieel, bouwkundig en administratief vlak. Elke dag opnieuw werken we grondig, kritisch, met de grootste nauwkeurigheid en volgens efficiënte processen, want details onderscheiden de beste van de betere.

GEDREVEN

Bij MATEXI kennen we ons metier. We werken altijd als één team met een can-do mentaliteit, geëngageerd, enthousiast en optimistisch, met dezelfde passie als die waarmee onze klanten uitkijken naar hun nieuwe woning. Daarbij streven we te allen tijde naar een omgeving waar het fijn samenwerken is en waar we elkaar op een gezonde manier uitdagen om beter te doen.

Op die manier bestaan onze bedrijfswaarden niet alleen intern, ze komen ook elke buurt ten goede. Onze agenda strookt met die van onze klanten: een goede woning met tevreden bewoners betekent een meerwaarde voor de buurt. En omgekeerd.

Quali
ermit

PRESENTED BY
off De W
& Development Director

n Antwerp

Buurtontwikkeling is een teamsport!
Om teamwork en de verwezenlijkingen
die daaruit voortvloeien in de
schijnwerpers te zetten, reiken we
elk jaar tijdens ons New Year's Event
de **Texi Awards** uit: enerzijds voor
mijlpalen binnen onze business
(bv. Best sales, Most acquisitions),
anderzijds voor mijlpalen binnen
specifieke thema's (vb. Innovation,
Sustainability).



Vastgoed draait om mensen

Samen met onze meer dan 300 medewerkers en meer dan 3.000 indirect tewerkgestelde professionals zijn we als grootste buurtontwikkelaar van België het best geplaatst om buurten te verbeteren en betaalbare energiezuinige woningen te ontwikkelen. Die maatschappelijke bijdrage in het kader van onze just cause 'Everybody deserves a great place to live' vormt een belangrijke drijfveer voor onze (toekomstige) medewerkers, die bij Matexi heel wat expertise kunnen opbouwen en voldoening kunnen halen uit het teamwerk dat onze bedrijfsvoering typeert.

Onze medewerkers brengen een groot deel van hun tijd door bij Matexi. Hun welbevinden op carrièrevlak en onze aandacht voor diversiteit en inclusie zijn cruciaal om het bedrijf goed te laten draaien. Ons personeelsbeleid garandeert daarom zekerheden op het vlak van veiligheid, zorgverzekering en extralegaal pensioen, maar zet ook in op het welzijn van medewerkers.

In 2024 verwelkomden we 43 nieuwe medewerkers met uiteenlopende profielen, die dankzij een onboardingstraject efficiënt begeleid werden in hun opstart.

Al onze medewerkers zijn doordrongen van onze KING-waarden (Klantgericht, Integer, Nauwkeurig en Gedreven). Ze vormen het DNA van Matexi en helpen ons om samen grootse resultaten te bereiken.

KENNIS CENTRAAL IN ONZE LERENDE ORGANISATIE

Matexi is een lerende organisatie waar collega's worden gestimuleerd om zich blijvend te ontwikkelen, zowel professioneel als privé, en dat binnen het kader van onze Matexi Academy. De Matexi Academy wil de zogeheten continuous growth-mindset van collega's ondersteunen en stimuleren. Zo kunnen ze bijvoorbeeld genieten van een waaier aan interne en externe opleidingen, aangevuld met workshops en interactieve sessies.

SUCCESVOLLE PROJECTCENTRISCHE AANPAK

In 2019 veranderde Matexi zijn organisatie naar een projectcentrische structuur, waarbij de projecten centraal staan met daarrond een multidisciplinair team. Bij de projectcentrische aanpak staat het project centraal en zijn zowel de Business Lead, de Construction Lead als de Finance & Administration Lead samen verantwoordelijk voor het succes van het project. Die successen van onze projecten en medewerkers zetten we jaarlijks in de schijnwerpers met de uitreiking van onze Texi Awards.

Dankzij Matexi leerde ik de wereld van buurtontwikkeling beter kennen.

Nathan Bruneel,
Project Developer

Schepenen Bart Julliams en Marlon Pareijn legden in de stad **Geel** de eerste steen van de buurtontwikkeling **Villa Spoorbloem**, samen met de voormalige grond- en pandeigenaar Jan Vranckx. Bart Julliams: "Dit woonproject combineert duurzaamheidsoplossingen met mogelijkheden voor meer sociale cohesie tussen de bewoners."



Omwonenden en lokale overheden

In eigen onderzoek zien we dat maar liefst 80% van de mensen de buurt even belangrijk vindt als de woning zelf. Daarom gaan we al zeer vroeg in het buurtontwikkelingsproces het gesprek aan met onze klanten, maar ook met de omwonenden, buurtbewoners, lokale overheden en lokale handelaars.

Matexi denkt op lange termijn en kiest daarom voor ontwikkeling op weloverwogen locaties. Allerlei factoren spelen een belangrijke rol: mobiliteit, duurzaamheid, verbondenheid met de omgeving, de aanwezigheid van dagelijkse voorzieningen ... We scannen buurten zorgvuldig en verfijnen voortdurend onze methodologie. Zo beoordelen we hoe onze plannen het huidige aanbod van voorzieningen aanvullen of versterken, aangezien deze functies een hecht buurtleven stimuleren en een meerwaarde vormen voor de bestaande omwonenden. Lokale voorzieningen zorgen ook voor een positieve impact op de mobiliteit, doordat korte afstanden kunnen worden afgelegd zonder auto.

De teams in de lokale markten van Matexi besteden bijzondere aandacht aan goede contacten en een constructieve samenwerking met de lokale besturen. We wisselen kennis en ervaring uit met de lokale overheid. Veel medewerkers zetelen in een Gecoro (Gemeentelijke Commissie voor Ruimtelijke Ordening), een verplicht adviesorgaan in elke gemeente dat het ruimtelijk beleid adviseert. Met hun ervaring en expertise

dragen zij bij aan een degelijk beleid van ruimtelijke ordening in hun gemeente.

In het kader van die uitwisseling van kennis maakt Matexi voor elke gemeente in België een interessante ID-fiche, met zeer nuttige informatie zoals de evolutie van de prijzen van het vastgoed en de gronden, het aantal gezinnen, leeftijdscategorieën van de burgers, het aantal instromers en aantal mensen die verhuizen naar andere gemeenten of steden (en zo ja: welke gemeenten of steden). Matexi stelt elk jaar geüpdatete fiches ter beschikking van alle gemeenten en steden om zich zo kenbaar te maken als een betrouwbare partner voor publiek-private samenwerkingen.

Onze bedrijfsactiviteiten leveren ook een aanzienlijke bijdrage aan de lokale economie. Matexi streeft er namelijk naar om, via zijn lokale businesses, maximaal samen te werken met ondernemers die actief zijn in de omgeving van onze buurtontwikkelingen. In 2024 was Matexi actief in 338 gemeenten. Ons bedrijf zet dagelijks circa 3.000 mensen aan het werk in de bouwsector en verwante sectoren.

De centrale ligging van het woonproject vlak bij het trein- en busstation en de fiets-o-strade stimuleert bewoners tot duurzame vervoersalternatieven. Alle voorzieningen zoals winkels, cultuur en sport liggen op wandelafstand. Inzetten op zachte mobiliteit en openbaar vervoer zorgt niet alleen voor meer verkeersveiligheid in de buurt, het verhoogt ook de leefbaarheid van de stad.

Participatieve processen

Buurtontwikkeling is een proces waarbij vele stakeholders betrokken zijn: omwonenden of buurtbewoners, de toekomstige bewoners, de toekomstige gebruikers van het openbaar domein, de lokale overheid en belangengroepen. Om een bruisende buurt te kunnen ontwikkelen, vergaren we de kennis van alle betrokken stakeholders en van experts. Als buurtontwikkelaar vinden we het belangrijk om op het juiste moment ruimte te maken voor een open dialoog met de betrokken personen, en dat al bijna 30 jaar.

Zo was MATEXI de absolute pionier om buurtbewoners mee te laten nadenken over toekomstige buurten. We streven ernaar om een participatieve strategie in te bedden in het ontwikkelingsproces van elke buurt, vanaf de verwerving van een site. Participatie verhoogt de kwaliteit van een buurt: zo creëren we buurten waarmee bewoners zich kunnen identificeren, een buurt waar ze trots op zijn.

MATEXI gelooft in open dialoog met de buurt en wil een draagvlak opbouwen met alle omwonenden. Het opbouwen van dit draagvlak start best aan het begin van een ontwikkelingstraject om zo alle kansen te geven aan de verwerking van inspraak.

We zijn ons ervan bewust dat buurtbewoners bijzondere kennis hebben om van een locatie een betere buurt te maken. Buurtbewoners kennen als geen ander de noden en weten welke kansen en opportuniteiten benut kunnen worden. Zo slagen we erin om positieve kennis te vergaren, om van burens ambassadeurs van een buurtontwikkelingsproject te maken en om buurten met sociale interactie te creëren, niet alleen voor de nieuwe bewoners maar ook voor de omwonenden.

Buurtbewoners kennen de noden in hun omgeving, maar ze zitten vaak ook met bezorgdheden. Het lijkt alsof er niet meer kan gebouwd worden zonder ellenlange

procedures. Openbare onderzoeken garanderen in het vergunningstraject inspraak, maar deze inspraakmomenten bevinden zich laat in het proces en hebben een formeel karakter waardoor burgers dit niet altijd aanvoelen als betrokkenheid. Bovendien worden ontwikkelingstrajecten voor omwonenden niet altijd helder en transparant voorgelegd.

Tijdens inspraakmomenten laten omwonenden vaak het persoonlijk verlies primeren op het maatschappelijk belang. Hierdoor ontstaan de zogenaamde 'klaagburgers': NIMBY (Not In My Backyard), BANANA (Build Absolutely Nothing Anywhere Near Anyone), Cave-men (Citizens Against Virtually Everything), enzovoort. Dit maakt het voor ontwikkelaars niet evident om het emotionele belang te onderscheiden van inhoudelijke argumenten.

Een transparante dialoog met de buurt op het juiste moment is dan ook essentieel in een ontwikkelingstraject. Het is een uitdaging om antwoorden te formuleren op de kwalitatieve input zonder het persoonlijke belang van burgers uit het oog te verliezen.

Participatietrajecten worden vaak gestart met het achterliggende vooroordeel dat men vooral buurtbewoners zal ontmoeten met de NIMBY- of BANANA-ingesteldheid. Vaak is dit omdat het traject pas gestart wordt wanneer een ontwikkelingsproces moeizaam begint te lopen. Bij MATEXI willen we pro-actief inzetten op betrokkenheid en medezeggenschap, op maat van een buurt.

Participatie is een complex traject dat maatwerk vraagt voor elk project. Per project bepalen we bij MATEXI welk ambitieniveau wenselijk en haalbaar is, gaande van een online bevraging tot een co-creatietraject, of charette.

Een charette of ontwerpstudio is een intensief face-to-face werkproces dat ontwikkeld werd om mensen met verschillende standpunten en

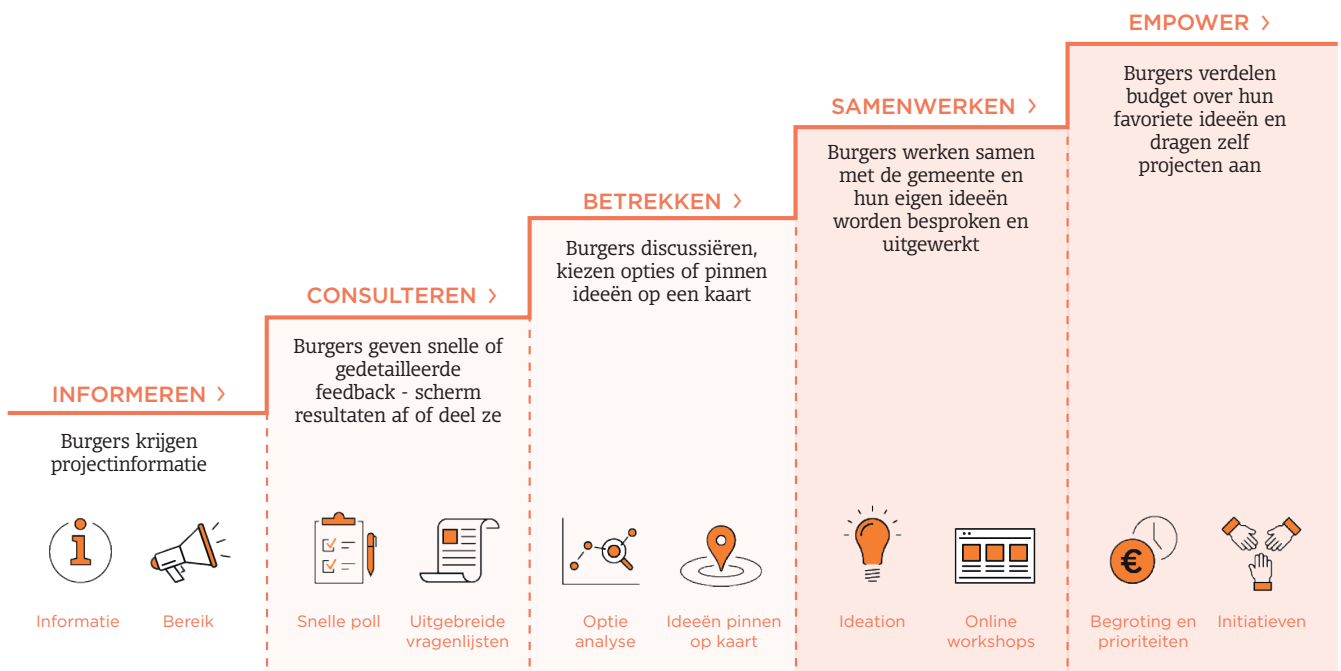
rollen op korte termijn tot een consensus te laten komen. Het biedt mensen met verschillende expertises (planners, ontwerpers, architecten, stedenbouwkundigen, energiedeskundigen, landschapsarchitecten, ...) de mogelijkheid om aan het begin van een ontwerpproces na te denken over integrale oplossingen, over alle disciplines heen. Het eindresultaat is een inrichtingsplan waarbij rekening gehouden wordt met de verschillende randvoorwaarden die door de deelnemers werden geformuleerd.

We organiseren al jaren charettes om de samenwerking met wetgever, adviesorganen en inwoners aan te moedigen. De kruisbestuiving tussen een creatieve, technische, ruimtelijke en economische benadering garandeert een integraal haalbaar project. De Neighbourhood Studio van MATEXI neemt bij de charettes doorgaans de rol op van ontwerper en coördinator. De Neighbourhood Studio is

een strategische partner voor onze Project Developers in hun samenwerking met steden en gemeenten in heel België. Met een focus op co-creatie en dialoog ondersteunt de Neighbourhood Studio de opmaak van masterplannen die niet alleen de waarden en identiteit van de lokale gemeenschap weerspiegelen, maar ook rekening houden met thema's zoals mobiliteit, biodiversiteit, energietransitie, betaalbaarheid... Dankzij diepgaande expertise en praktijkervaring zorgen we ervoor dat visies werkelijkheid worden in de buurt.

Bij een charette kunnen uiteraard ook externe partners aangesteld worden om de coördinatie of het ontwerp op zich te nemen.

Op de volgende bladzijde staat een overzicht van bijna 30 jaar charette- en participatieve processen bij MATEXI.



Buurtontwikkeling is een proces waarbij vele stakeholders betrokken zijn. Als buurtontwikkelaar vinden we het belangrijk om op het juiste moment ruimte te maken voor een open dialoog. Zo organiseerden we in de zomer van 2024 een participatiemoment met de buurtbewoners van ons toekomstig project in de **Bergstraat** in **Rotselaar**.



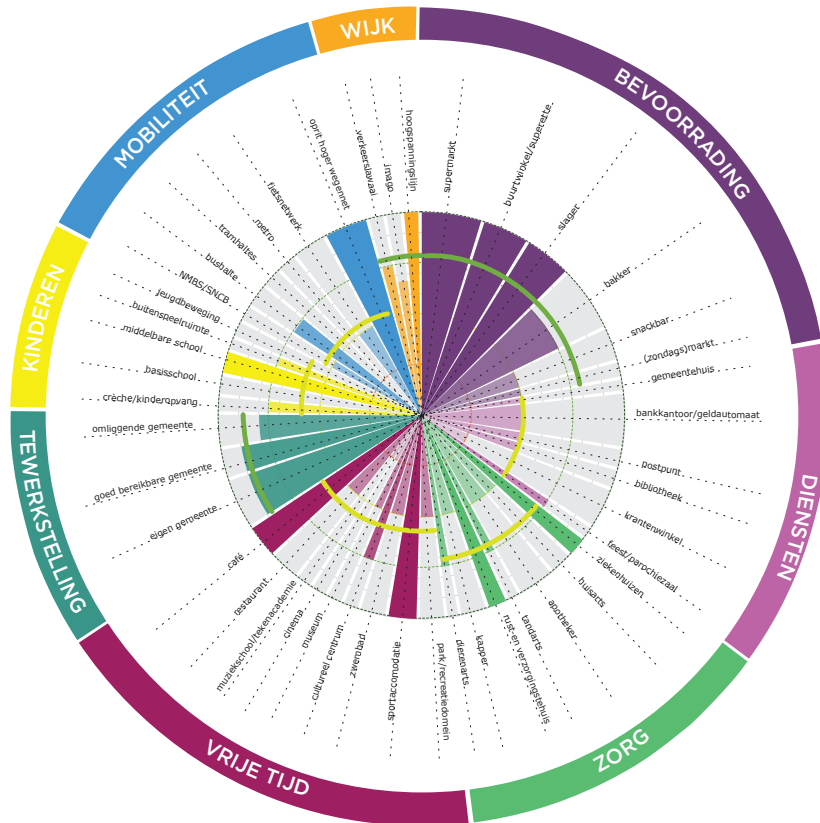
BIJNA 30 JAAR CHARETTE- EN PARTICIPATIEVE PROCESSEN

1997	Knokke – Heulebrug	2018	Gent – De Kazerne
1998	Oostkamp – Fabiolalaan		Kortrijk – Minister Liebaertlaan
1999	Zottegem (Godveerdegem) – De Lelie	2019	Asse – Still
2001	Nijvel – Campagne du Petit Baulers		Boechout – Zuiderdal
2002	Sint-Martens-Latem – Hooglatem		Tienen – Dony (2 trajecten)
2003	Turnhout – Melkhoek		Wommelgem – Kapelaan Staslaan
2004	Vivegnis – Rue Fût-Voie	2020	Ranst – Kapelstraat
	Péronnes-lez-Binche – Chaussée Brunehaut		Wijnegem – Ertbrugge
	Luik – La Chartreuse		Oostkamp – Fabiolalaan
	Bouge – La Clé des Champs		Paal – Heideveldstraat
2006	De Pinte – Moerkensheide		Oostakker – Meerhoutstraat
2007	Borgworm – Site de l'ancienne sucrerie		Kortrijk – Vetex
	Tawern – Plateau 27	2021	Asse – Still
2008	Evergem – Droogte		Kortrijk – Vetex
2009	Izegem – Wallemote		Pelt – Willem II-straat
	Tawern – Plateau 27		Ranst – Laarstraat
2010	Péronnes-lez-Binche – Chaussée Brunehaut		Roeselare – Het Laere
	Overpelt – Zuid		Sint-Pieters-Leeuw – Reysveld
2011	Luik – Bavière		Tienen – Dony
	Borgworm – Site de l'ancienne sucrerie	2022	Vilvoorde – 4 Fonteinen
2012	Saint-Nicolas – Rue des Noyers		Wuustwezel – Hofakker
2013	Kortrijk – Vetex		Cuesmes – Fontaine Saint-Remy
	Ath – Rue des Sports		Deerlijk – Wandelweg
	Genappe – I-Dyle		Everberg – Twee Leeuwenstraat
2015	Roeselare – Gitsestraat		Genk – Bosart
	Beveren – Middenheide		Hennuyères – Rue du Grand Péril
	Torhout – Ruddervoordestraat		Kortrijk – Vetex
	Deinze – Astene		Oostakker – Meerhoutstraat
	Waver – Galerie des Carmes		Pelt – Willem II
2016	Oostkamp – Fabiolalaan		Wuustwezel – Hofakker
	Ottignies – Bétons Lemaire	2023	Antwerpen – Permeke
	Vilvoorde – 4 Fonteinen		Antwerpen – Tijn Uilenspiegel
	Waver – La Promenade		Grimbergen – Beigemveld
2017	Ottignies – Bétons Lemaire		Heusden-Zolder – Dorpshof
	Geel – Laar	2024	Lint – Zevenhuizen
			Merelbeke – Hebbelynck
			Rotselaar – Bergstraat

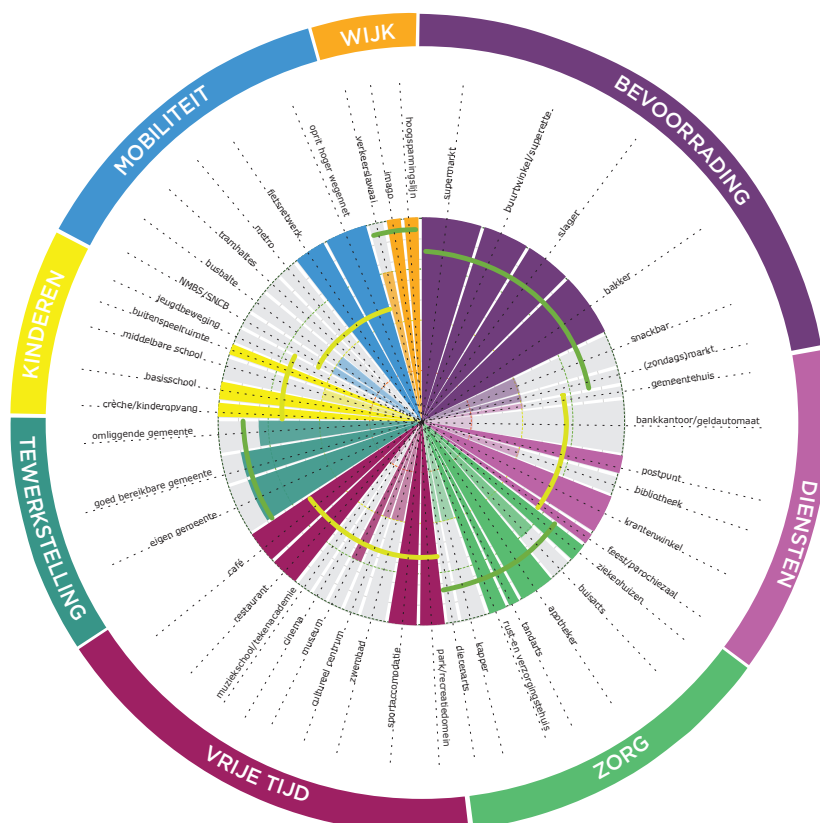


We analyseerden **4 Fonteinen** in **Vilvoorde** én de omgeving via onze Neighbourhood Barometer. Zo konden we gericht voorzieningen, zoals een supermarkt, school of apotheker, toevoegen om de buurt mens- en woonvriendelijker te maken. Hierover gingen we in overleg met alle betrokken stakeholders. De initiële lage score van 60% op de Neighbourhood Barometer evolueerde ondertussen naar 76%.

VOOR



NA



Buurtanalyse

NEIGHBOURHOOD BAROMETER

Vanuit ons langetermijnperspectief kiest Matexi voor ontwikkeling op de juiste locaties. Mobiliteit, duurzaamheid en verwevenheid met de omgeving, maar ook de aanwezigheid van dagelijkse voorzieningen zorgen er mee voor dat de bewoners terechtkomen in een verantwoorde buurt waar het aangenaam wonen is. Al jaren vertrekt Matexi voor zijn vastgoedprojecten vanuit de analyse van de buurt. Daarom ontwikkelde Matexi in 2013, in samenwerking met de Universiteit Gent en op basis van een representatieve steekproef van 1.500 respondenten, de innovatieve Neighbourhood Barometer.

De Neighbourhood Barometer heeft meerdere doelen. De barometer helpt ons niet alleen de juiste plekken te definiëren om duurzaam vastgoed te ontwikkelen, de tool laat ook toe om te analyseren welke voorzieningen nodig zijn om een bepaalde buurt nog mens- en woonvriendelijker te maken. Daarbij analyseren we heel concreet mobiliteit, zorgvoorzieningen, scholen en speeltuinen, tewerkstelling, vrijetijdsmogelijkheden, winkels enzovoort. De aandacht voor al deze diverse aspecten maakt van de Neighbourhood Barometer een meetinstrument op maat: in overleg met lokale besturen kunnen we het gewicht van de deelaspecten aanpassen aan de noden. Op die manier komen we samen tot beter en buurtgerichter beleid.

De barometer bekijkt elke buurt dus vanuit heel wat invalshoeken. Naast een algemene score geeft de Neighbourhood Barometer een score per voorziening én per deelaspect. We streven ernaar dat een buurt na realisatie minstens 65% scoort op onze Neighbourhood Barometer.

Een voorbeeld is hier op zijn plaats. 4 Fontein, een multifunctioneel 'city transforming project' van Matexi, transformeert een oude industriële site

aan het Zeekanaal Brussel-Schelde in Vilvoorde in een nieuwe buurt. Er is plaats voor maar liefst 1.200 gezinnen; een project van ongeziene schaal. Vanaf de acquisitie van de site was de Neighbourhood Studio van Matexi betrokken bij het ontwerp. We analyseerden de buurt en haar omgeving via onze Neighbourhood Barometer. Door het vertrek van activiteiten op de site werd het scheppen van een aanbod aan basisvoorzieningen een belangrijke uitdaging bij de ontwikkeling van de buurt. Een voormalige fabriek voor buskruit – centraal gelegen op de site langs het kanaal – werd omgevormd tot het socio-culturele hart van de nieuwe ontwikkeling: de Kruitfabriek. Die voorzag vanaf de beginfase in een aanbod aan basisfuncties i.v.m. wonen, waaronder een kinderdagverblijf, horeca en ophaalpunt, fietsherstelplaats, dansstudio, meubelateliers, meerdere creatieve ateliers en de mogelijkheid tot stadslandbouw. De initiële lage score van 60% op de Neighbourhood Barometer steeg hierdoor naar 72%.

Met de opening van de nieuwe school Tangram en o.a. een buurtsupermarkt en apotheek in 2021 werd het aanbod aan buurtvoorzieningen verder uitgebreid. Op termijn ondergaat ook de Kruitfabriek een transformatie, met een invulling bestaande uit creatieve bedrijvigheid, horeca en recreatie.

In een volgende fase wordt een avontuurlijke parkzone gerealiseerd als centraal element binnen de ontwikkeling. 4 Fontein groeit zo uit tot een bruisende buurt die een breed en divers publiek aanspreekt, van jong tot oud. De buurt biedt een kindvriendelijk woonaanbod voor gezinnen en diverse innovatieve woontypologieën, geïntegreerd met collectieve en openbare groenruimtes. Wonen, werken en recreatie komen hier samen tot één geheel, en de extra buurtvoorzieningen zorgen ervoor dat de buurt momenteel een score van 76% behaalt op onze Neighbourhood Barometer.



Als buurtontwikkelaar geloven we in duurzame oplossingen op buurtniveau. Zo werken we samen met betrouwbare partners om de collectieve duurzame verwarming van woningen mogelijk te maken. **Noven** is een van onze partners. Het is een Energy Service Company of kortweg ESCO. **CEO Jeroen Rabaey**: "Het efficiënte beheer van een collectieve installatie is de kerntaak van een ESCO."



Onze partners

Matexi werkt samen met vele, vaak lokale aannemers en leveranciers, waardoor we indirect maar liefst 3.000 banen creëren. Ingegeven door ons ethos gaan we daarbij steeds voor duurzame samenwerkingen, want we dragen een verantwoordelijkheid tegenover een volledige economische keten. We bouwen professionele langetermijnrelaties uit als een betrouwbare én uitdagende partner. Het doel? Een succesvolle samenwerking op basis van duidelijke afspraken die voldoen aan de verwachtingen en de eisen van alle betrokkenen.

Matexi gaat al tientallen jaren samenwerkingen op lange termijn aan met preferred partners. Dit zijn onder meer ontwerppartners (zoals stedenbouwkundige bureaus, architecten en studiebureaus), uitvoerende partners (zoals landmeters, aannemers en onderaannemers), producenten (zoals materiaalfabrikanten), financiële partners (zoals bankiers en verzekeringsmaatschappijen), juridische partners (zoals notarissen en advocaten) en commerciële partners (zoals makelaars en marketingbureaus). Voor grote werven doen wij een beroep op regionale en nationale actoren. Maar we hechten ook veel belang aan de lokale verankering van onze leveranciers, want dat brengt ons dicht bij de klant en maakt het mogelijk om snel te schakelen. Op die manier zet Matexi als ontwikkelaar en bouwheer een hele economische keten in gang.

In dialoog met onze honderden competente en betrouwbare partners zoeken we actief naar mogelijkheden om samen een duurzamer proces en eindresultaat neer te zetten. Matexi vindt het belangrijk dat fundamentele verantwoordelijkheden op het gebied van mensenrechten, arbeid, milieu en anticorruptie verweven zijn in onze samenwerkingscontracten. We leggen concreet vast wat we van onze partners verwachten op het vlak van mobiliteit, water, biodiversiteit, circulariteit, afvalbeheer en energiegebruik. Tot slot bestuderen we hoe we sociaal-maatschappelijke verantwoordelijkheden kunnen vastleggen.

We hanteren daarbij een charter, waarmee we onze leveranciers en aannemers wijzen op hun verantwoordelijkheden ten opzichte van de mens en de planeet. Dit alles weerspiegelt onze duurzaamheidsaanpak en de toepassing van onze Matexi Sustainability Matrix.

Onze partners stellen ook nieuwe diensten, producten, materialen en technieken voor en wij informeren hen op onze beurt regelmatig over onze (referentie)projecten, onze visie op buurtontwikkeling en onze ambities. Op die manier kunnen onze partners met ons meedenken en delen ze hun vernieuwende inzichten met ons. Zo is het mogelijk om de kwaliteit van buurten te verbeteren.

We maken met onze partners langlopende afspraken over prijszettingen. Dat biedt stabiliteit en zekerheid en het is tevens voordeliger voor de klant, zo bleek de voorbije jaren meermaals, toen de inflatie toenam en bouwkosten sterk stegen. Daarnaast zijn kwaliteit, betrouwbaarheid over de leveringen, ondersteuning en innovatie van primordiaal belang om samen aan onze toekomst te bouwen. Op geregelde tijdstippen evalueren we de samenwerking. Matexi heeft een beoordelingssysteem uitgewerkt dat leveranciers op basis van objectieve, meetbare criteria waardeert en de prestaties van onze belangrijkste fabrikanten en aannemers evalueert.

Het succes van een partnership wordt vaak bepaald door gedeelde waarden. Zowel bij Atrio als Matexi streven we naar persoonlijke begeleiding en ontzorging van onze klanten.

Andries Schepers,
Commercial Director, Atrio

De maatschappij en de centrale overheden

Matexi houdt continu de vinger aan de pols van wat er leeft in de vastgoedsector. Betaalbaar wonen, energiezuinig wonen, duurzaam bouwen, ruimtelijke ordening, sociale huisvesting ... Wij volgen de materie op de voet, formuleren er onze standpunten over en bespreken deze met beleidsmakers, academici en maatschappelijke belangengroepen.

ACTUELE UITDAGINGEN

Onze maatschappij staat onder grote druk om verdere acties te ondernemen om ons ecologisch, sociaal en economisch welvaartsniveau te behouden en te vergroten. Alleen op deze manier kunnen we ervoor zorgen dat ook toekomstige generaties het even goed zullen hebben als wij nu.

Zo zijn er de aanhoudende demografische evoluties, waaronder een algemene bevolkingsgroei, een aanhoudende gezinsverdunding en de vergrijzing. Per jaar is er in België nood aan meer dan 30.000 bijkomende woningen.

In 2024 werd het structurele onevenwicht tussen vraag en aanbod van woningen zeer duidelijk, waardoor de betaalbaarheid van wonen sterk onder druk kwam te staan. Komen er geen structurele maatregelen om energiezuinige nieuwbouw te stimuleren, dan zal het onevenwicht de komende jaren alleen maar toenemen door het lage volume aan afgeleverde vergunningen en het lage aantal bijkomende vergunningsaanvragen. Het structurele onevenwicht heeft gevolgen voor zowel het aantal beschikbare koopwoningen als huurwoningen, waardoor er ook op de huurmarkt zeer lange wachtrijen zijn ontstaan.

Ons huidige Belgisch woningpark is verouderd: driekwart van onze woningen dateert van voor 1985 en voldoet niet meer aan de duurzaamheidsvereisten. Bovendien behoren de Belgische woningen tot de slechtst geïsoleerde woningen van de EU. 90% van de woningen voldoet niet aan de Europese eisen van 2050. Uit onderzoek blijkt ook dat meer dan 10% van de bevolking in de winter kou heeft in hun woning omdat die niet voldoende geïsoleerd is.

Iedereen beseft dat de druk op de open ruimte toeneemt en dat er een einde moet komen aan lintbebouwing. Meer nieuwbouw betekent geenszins dat er meer open ruimte wordt ingepalmd. Door in te zetten op verdichtende

reconversie- en brownfieldprojecten in steden en dorpscentra kunnen we het bestaande woningpark sneller vernieuwen en energiezuiniger maken.

Bovendien kunnen we vastgoedontwikkeling dankzij reconversie niet alleen duurzaam, maar ook regeneratief aanpakken. Door verloederde industriële sites te saneren, oude panden op te waarderen, bestaande verharding te ontpitten enzovoort creëren we een positieve impact op het milieu en de omgeving.

Duurzaamheid heeft ook een maatschappelijke dimensie. Socio-economische spanningen in onze samenleving laten de roep naar verbonden en inclusieve buurten steeds luider klinken. Vastgoedontwikkelaars hebben een verantwoordelijkheid om te zorgen voor inclusiviteit, diversiteit en gelijkheid in de residentiële projecten die ze ontwikkelen.

STANDPUNTEN EN AANPAK

Als marktleider op de Belgische vastgoedmarkt treden we in dialoog met onze stakeholders, om samen aan concrete oplossingen voor bovenstaande uitdagingen te werken. Hieronder vindt u een beknopt overzicht van onze voornaamste standpunten en aanpak.

Stimuleren van een gedifferentieerd, toegankelijk en betaalbaar aanbod

Bijkomend aanbod zorgt voor meer betaalbaarheid. Het principe van vraag en aanbod gaat ook op om woningprijzen onder controle te houden. Daarnaast pleiten we voor versterking van de private huurmarkt en aanmoediging van ontwikkelaars en investeerders om extra betaalbare woongelegenheden te ontwikkelen, te bouwen en te financieren. Hierbij is er behoefte aan een duurzamer regelgevingskader voor minimale oppervlakten van woningen en parkeernormen.

Versneld inzetten op de renovatie of hernieuwbouw van het bestaand verouderd vastgoedpatrimonium

Als we het aanbod willen verhogen en het woonbestand willen verduurzamen, moeten we inzetten op renovatie, sloop & hernieuwbouw én nieuwbouw. Het federale regeerakkoord van januari 2025 bestendigde één uniform verlaagd btw-tarief van 6% voor sloop & hernieuwbouw voor iedereen. Terecht, want vooral projectontwikkelaars kunnen de vernieuwing van het woningpark versnellen. Daarnaast streven we naar een betere balans tussen de (energie) normen voor nieuwe en bestaande woningen.

Werken aan een evenwichtigere fiscaliteit

Omdat wonen volgens onze just cause een basisrecht is, pleiten wij voor een verlaagd btw-tarief van 6% voor de aankoop van een gezinswoning (in plaats van 21%). We blijven in Vlaanderen ook pleiten voor lagere registratierechten op de bouwgrond waarop de gezinswoning wordt gebouwd. Tot slot ijveren we voor een uniforme, redelijke en proportionele normering voor stedenbouwkundige lasten en de evaluatie van de 'gratis afstandspolitiek'.

Werken aan een flexibel ruimtelijk planningskader

We moeten ons blijven richten op de herontwikkeling van brownfields en stadsverdichtende projecten om open ruimte te behouden. Binnenstedelijke overheidsgronden moeten maximaal worden geactiveerd, kwalitatieve projecten moeten gestimuleerd worden en lintbebouwing ontmoedigd. Verdichten kan enkel wanneer we ook oplossingen zoeken voor het versnipperde eigendom. Pas na het nemen van dergelijke maatregelen kunnen we ruimte voor woonaanbod schrappen, waarbij er een marktconforme vergoeding voorzien wordt voor de beperking van ontwikkelingsrechten.

Zorgen voor een sneller en rechtszekerder vergunningsproces

Dit kan door de creatie van een veilig, vereenvoudigd, duidelijk en consistent juridisch kader voor het vergunningsproces, dat bestand is tegen wijzigingen bij overheden. Daarbij moeten we de rechten van het individu en van de maatschappij weer in balans brengen en maatregelen invoeren om roekeloze beroepsprocedures tegen te gaan.

Stimuleren van een verdere professionalisering van de vastgoedsector

Binnen de wet Breyne streven we naar de invoering van één enkele opleveringsgarantie voor alle actoren (erkende aannemers en projectontwikkelaars) om de onduidelijkheid en onzekerheid voor gezinnen weg te nemen.

Het is duidelijk dat acties binnen één domein een invloed kunnen hebben op meerdere maatschappelijke uitdagingen. Het is echter pas door een consequente combinatie van acties in verschillende domeinen dat we de maatschappelijke uitdagingen ten gronde kunnen aanpakken.

SAMEN UITDAGINGEN AANPAKKEN

Binnen deze context is Matexi actief lid van diverse regionale, nationale en internationale beroepsfederaties, zoals de Beroepsvereniging van de Vastgoedsector (BVS), de Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers (FOW als deel van Embuild), de Confederatie van Immobiliënberoepen (CIB) en Voka. Enkele van onze medewerkers zetelen ook in de raad van bestuur of zijn voorzitter en/of expert in werkgroepen (bijvoorbeeld bij BVS en FOW). Matexi is partner/lid van een aantal vakorganisaties, waaronder Infopunt Publieke Ruimte, de Vlaamse Vereniging voor Ruimte en Planning (VRP) en de Chambres des Urbanistes Belges (CUB).



In **Geel** herontwikkelt Matexi naast het treinstation het voormalige tuinbouwbedrijf van de familie Vranckx die er ook woonde en een buurtwinkel uitbaatte. **Jan en Agnes Vranckx**: “We hadden als grond- en pandeigenaar een goed gevoel. Matexi gaf ons heel wat informatie en had regelmatig overleg met alle betrokkenen.”



Grond- en pandeigenaars

Als financieel gezonde marktleider biedt Matexi grondeigenaars een goede, professionele valorisatie aan van hun grond met een concreet en duurzaam engagement. Matexi heeft in alle omstandigheden de creativiteit en de gedrevenheid om tot optimale en specifieke oplossingen te komen voor alle betrokkenen. Bovendien biedt Matexi grond- en pandeigenaars de gemoedsrust dat de gronden worden benut voor projecten die een kwaliteitsvol antwoord bieden op belangrijke noden in de hedendaagse samenleving.

ZOEKTOCHT NAAR OPPORTUNITEITEN

Gronden en panden worden vaak aangeboden door eigenaars of makelaars. Matexi gaat echter ook zelf op zoek naar opportuniteiten om nieuwe buurtontwikkelingen te realiseren. We zoeken naar plekken binnen de steden, naar interessante invullingen aan de rand van steden of dicht bij knooppunten van openbaar vervoer. Dat kunnen zowel kleine projecten als middelgrote of grote reconversieprojecten zijn.

Wij analyseren onder meer braakliggende terreinen, leegstaande fabriekspanden, stadskankers, meerdere aaneengrenzende percelen grond met verschillende eigenaars en bestaande verkavelingen.

In samenwerking met een grond- of pandeigenaar analyseren we de mogelijkheden en de beperkingen van de grond of het pand. De ontwikkelaar houdt daarbij rekening met wat mag en wat kan.

PROJECTEN IN

SAMENWERKINGSVERBAND

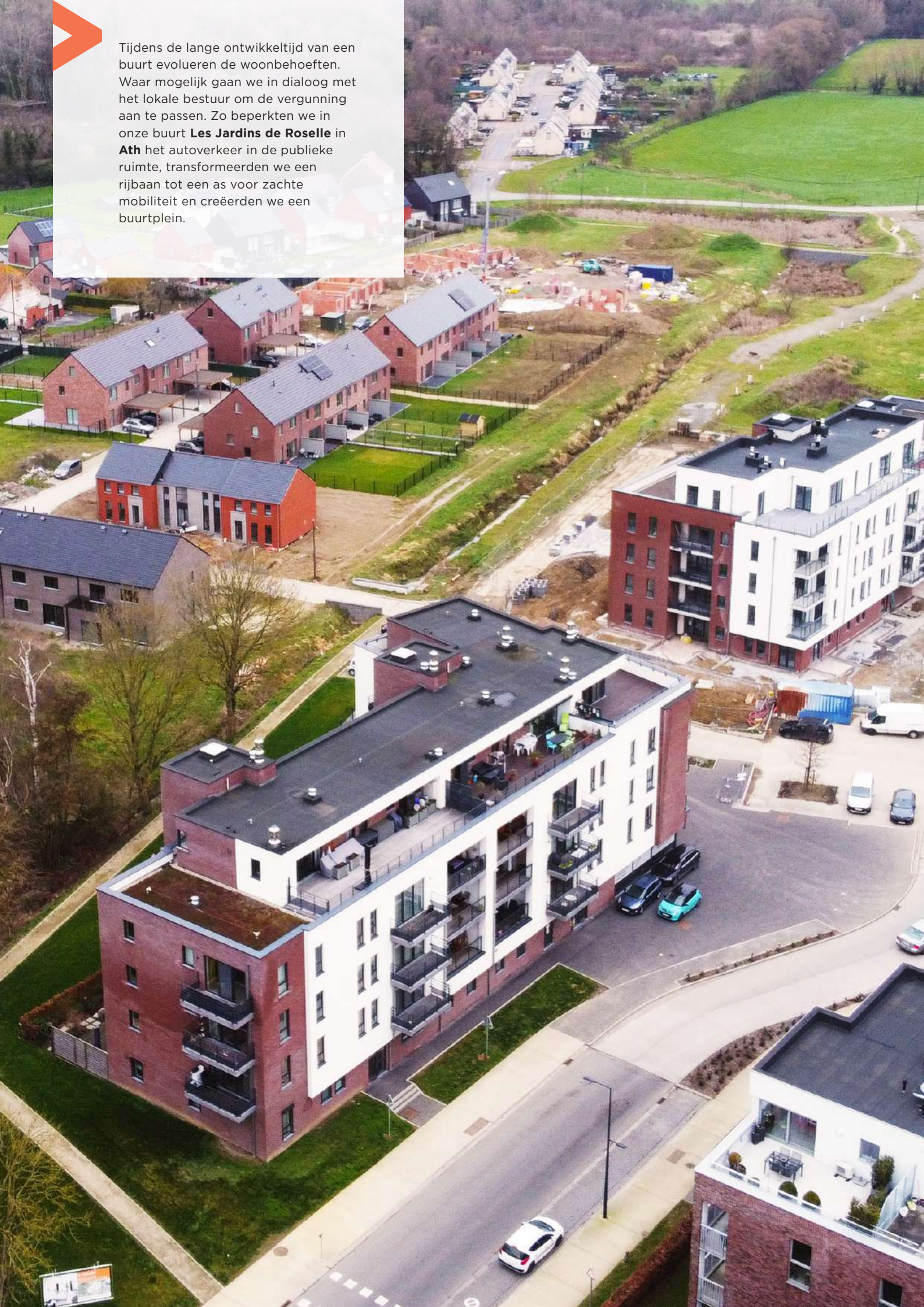
Soms ontwikkelt Matexi een project samen met de grond- of pandeigenaar. Dit kunnen zowel overheden als bedrijven of private eigenaars zijn. Zo leverden we in 2024 binnen de publiek-private samenwerking (PPS) voor de vernieuwing van de gemeentekern van **Machelen** 25 woonunits op, op de derde van vier sites die we transformeren.

Ook de herontwikkeling van de 'site **Hebbelynck**' in **Merelbeke** is een publiek-private samenwerking. Nadat we in 2023 de ontwerpwedstrijd van de gemeente wonnen, organiseerden we in 2024 een participatietraject.

In 2024 investeerde Matexi 90 miljoen euro in onder andere de verwerving van nieuwe gronden en panden.

Voor een uitgebreider overzicht van onze verwervingen en ontwikkelingen verwijzen we u graag door naar het hoofdstuk over onze activiteiten vanaf pagina 57.

Het reconversieproject dat Matexi realiseert, past in de tijdsgeest om zorgvuldig om te springen met de beschikbare ruimte. In het centrum hebben we op zo'n 2 hectare meer woongelegenheden én groen kunnen creëren, met respect voor de identiteit van onze gemeente.



Tijdens de lange ontwikkeltijd van een buurt evolueren de woonbehoeften. Waar mogelijk gaan we in dialoog met het lokale bestuur om de vergunning aan te passen. Zo beperkten we in onze buurt **Les Jardins de Roselle** in **Ath** het autoverkeer in de publieke ruimte, transformeerden we een rijbaan tot een as voor zachte mobiliteit en creëerden we een buurtplein.



Kapitaalverschaffers

Dankzij zijn jarenlange expertise, gediversifieerde projectenpijplijn en financiële reserves is Matexi een betrouwbare en uitgelezen partner voor partijen die hun middelen op lange termijn willen toevertrouwen aan een ondernemer die lokale projecten ontwikkelt.

FINANCIËLE RESERVES

Als leider in onze sector met 79 jaar ervaring en expertise kunnen wij een uitzonderlijk trackrecord voorleggen en beschikken we bovendien over financiële middelen in onze verschillende portfolio's om de meest uitdagende duurzame residentiële projecten te verwezenlijken in binnen- en buitenland. Deze financiële reserves laten ons toe te blijven investeren, ook in moeilijke(re) tijden.

Zo zette Matexi, als een van de eerste Belgische vastgoedontwikkelaars, een groen thesauriebewijzenprogramma op poten (Green Bond), ter waarde van 50 miljoen euro. Het is gebaseerd op ons Green Finance Framework en een perfect voorbeeld van de manier waarop we duurzaamheid steeds meer verweven in onze organisatie.

RISICOSPREIDING

Matexi spreidt de projecten geografisch over de verschillende portfolio's. Ook binnen de portfolio's wordt een spreiding over verschillende projecten met onderscheidende kenmerken nagestreefd: binnen- of buitenlandse, kort- of langlopend, uitsluitend residentieel

of met een gemengd karakter. Bovendien staan de grote landbank en de bestaande projectenportefeuille, alsook de bijkomende verwervingen garant voor een toekomst met een stevig gevulde projectportfolio.

INVESTERING IN EEN DUURZAME TOEKOMST

Maar vooral bieden we de mogelijkheid om kapitaal te investeren in projecten die een kwaliteitsvol antwoord bieden op belangrijke noden in de hedendaagse samenleving. Voor Matexi betekent een duurzame toekomst zorg dragen voor de planeet én voor de samenleving. Daarom ontwikkelen we duurzame woningen die voldoen aan de noden van het heden, zonder dat ze de noden van de toekomstige generaties in gevaar brengen.

We rapporteren jaarlijks over onze verwezenlijkingen en ambities, niet alleen om tegemoet te komen aan de informatienoden van onze verschillende stakeholders, maar ook om te voldoen aan de verschillende wetgevende vereisten in de regio's waar we buurten ontwikkelen.

PROFIT



In onze woonbuurt **Het Laere** in **Roeselare** gaat veel aandacht naar meerwaarde voor de buurt. Door het aanpalende stadspark te vergroten, creëerden we bijkomende groene ruimte en een nieuwe doorsteek. Buurtvoorzieningen, zoals een buurtsupermarkt, thuiszorgdienst en een pakketbrievenbus, bieden een meerwaarde voor de ruimere omgeving.



Zorg voor meerwaarde

Vastgoedontwikkeling draait voor Matexi volledig rond meerwaarde creëren. Naast meerwaarde voor onze eigen organisatie, creëren we ook op de eerste plaats meerwaarde en welvaart voor de buurten waar we ontwikkelen, voor onze klanten - die verrassend veel voor hun budget ontvangen - en de partners waar we mee samenwerken. Op die manier geven we als marktleider iets terug aan de maatschappij.

Bij Matexi zijn we ervan overtuigd dat de beste initiatieven niet alleen goed zijn voor mens en planeet, maar ook (financiële) meerwaarde en welvaart genereren voor al onze stakeholders. Daarom verweven we de zorg voor meerwaarde via de volgende vier thema's in onze projecten en in Matexi als bedrijf.

BETAALBAARHEID

We bieden onze klanten een betaalbare en energiezuinige woning van betrouwbare kwaliteit en maximaliseren daarbij de mogelijkheden van elk budget. 'Verrassend veel voor je budget', dat is ons motto. Door onze duurzame benadering en de kwaliteit van de gebruikte materialen blijft de waarde bovendien gegarandeerd over de jaren heen.

TWERKSTELLING

De Belgische vastgoedsector, waartoe de bouwsector behoort, vertegenwoordigt 13% van het bruto binnenlands product en stelt niet minder dan 369.000 mensen tewerk. Met meer dan 300 Matexi-medewerkers en zo'n 3.000 indirecte arbeidsplaatsen – van stedenbouwkundigen, architecten en studiebureaus over aannemers infra, aannemers bouw, afwerkingsbedrijven tot nutsmaatschappijen – levert Matexi alvast een mooie bijdrage.

MEERWAARDE VOOR DE BUURT

Elk project is een gelegenheid om meerwaarde te creëren voor de buurt. Al jaren vertrekken we voor onze vastgoedprojecten vanuit

de analyse van de buurt, met onze Neighbourhood Barometer. We analyseren welke voorzieningen nodig zijn om de buurt nog mens- en woonvriendelijker te maken en voegen die toe waar mogelijk.

Willen we in waarde uitdrukken wat we teruggeven aan de maatschappij, dan droegen we in 2024 bijna 15 hectare bouwgrond waarop we buurtvoorzieningen (buurtpark, speelplein, zitgelegenheid) of wegenis (voet-/fietspaden en straten) hebben aangelegd, kosteloos over aan lokale overheden, die vervolgens het beheer ervan opnamen. Dat komt overeen met de oppervlakte van ongeveer 30 voetbalvelden. Voor de inrichting van buurtvoorzieningen en voor de aanleg van wegenis en nutsvoorzieningen ten bate van de gemeenschap investeerde Matexi in 2024 meer dan 17 miljoen euro.

WINSTGEVENDHEID

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 winst kan een bedrijf geen duurzame impact creëren. Kortom, een duurzaam bedrijf dat onvoldoende rendabel is, is op lange termijn niet duurzaam.

Groepsstructuur

Dit activiteitenverslag heeft betrekking op de geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV en zijn dochtervennootschappen. Samen met zijn dochterondernemingen is Matexi Group NV actief in grond- en projectontwikkeling.

In totaal telt de consolidatiekring “Matexi Real Estate” met moedervernootschap Matexi Group NV 67 vennootschappen per 31 december 2024. De groep werd in 2024 uitgebreid door de oprichting van 10 nieuwe vennootschappen: Wijnegem Grondmaatschappij NV, Wijnegem Development NV, Chartreux Properties NV, Permeke Development NV, Uilenspiegel Grondmaatschappij NV, Hoboken Grondmaatschappij NV, Beaulieu Properties I NV, Beaulieu Properties II NV, Saint Joseph Properties NV en Immo B-Hive NV.

De gronden en panden die zich in verschillende fasen van ontwikkeling bevinden, zijn ondergebracht in dochtervennootschappen van Matexi NV – de zogenaamde regionale grondbankvennootschappen – en opgedeeld in regio's naargelang hun ligging:

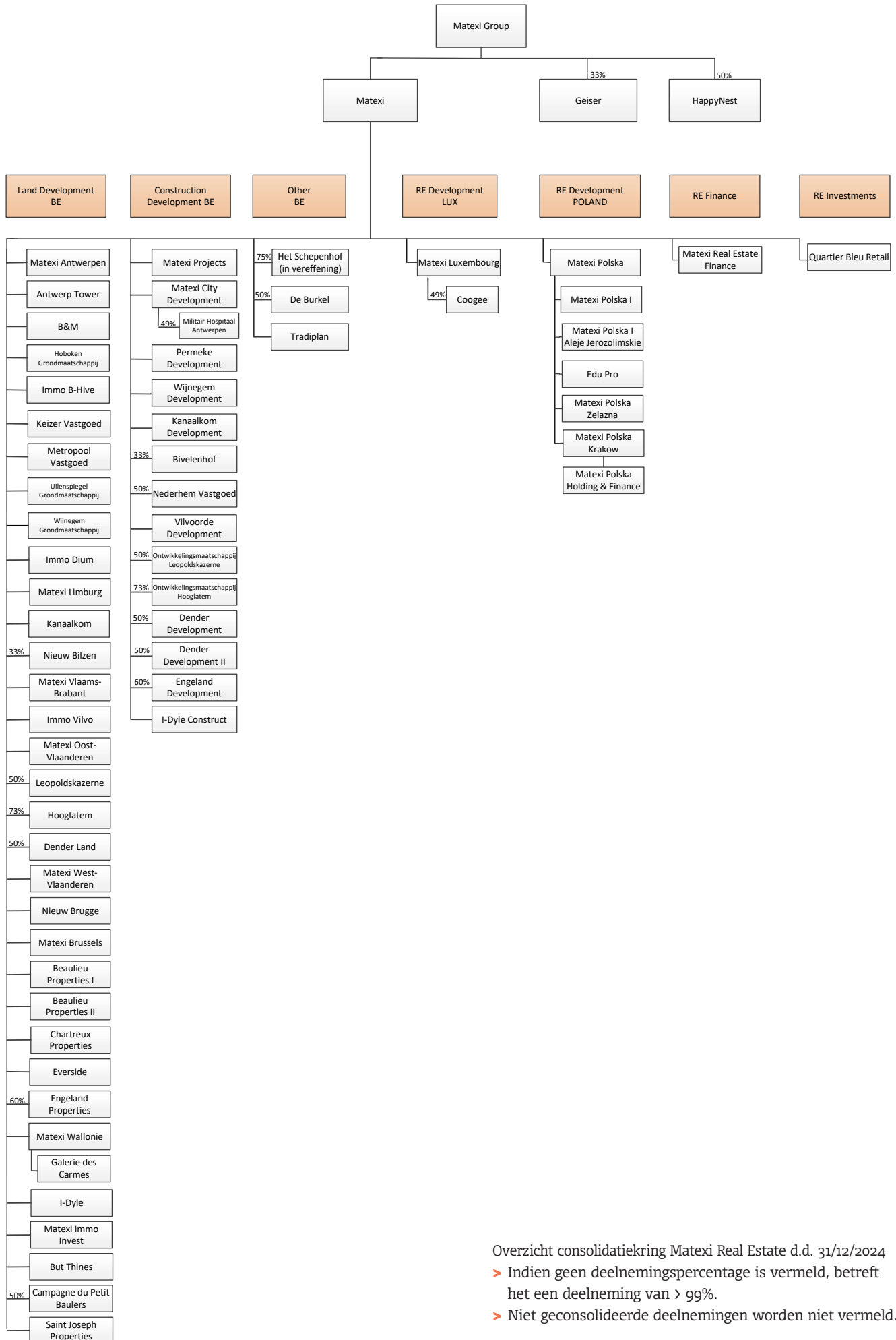
- > Matexi Antwerpen NV is actief in grondontwikkeling in de provincie Antwerpen.
- > Matexi Wallonie NV is actief in grondontwikkeling in het Waals Gewest.
- > Matexi Brussels NV is actief in grond- en projectontwikkeling in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.
- > Matexi Limburg NV is actief in grondontwikkeling in de provincie Limburg.
- > Matexi Oost-Vlaanderen NV is actief in grondontwikkeling in de provincie Oost-Vlaanderen.
- > Matexi Vlaams-Brabant NV is actief in grondontwikkeling in de provincie Vlaams-Brabant.
- > Matexi West-Vlaanderen NV is actief in grondontwikkeling in de provincie West-Vlaanderen.

Matexi Projects NV is actief in de ontwikkeling van vastgoedprojecten – dat omvat het

ontwerpen, bouwen en verkopen van gebouwen (koopwoningen, appartementen, parkeergelegenheden, winkels enz.), evenals de aanleg van infrastructuur. Meer en meer gaat het om binnenstedelijke herontwikkelingsprojecten, zowel op gronden van derden als op gronden die toebehoren aan verbonden ondernemingen en soms in publiek-private samenwerking.

- > Matexi City Development NV is actief in binnenstedelijke projectontwikkeling. De activiteiten van deze vennootschap worden gaandeweg verder geïntegreerd in die van Matexi Projects NV.
- > Matexi Luxembourg SA is actief als ontwikkelaar in het Groothertogdom Luxemburg.
- > Matexi Polska Sp.z.o.o. en zijn dochterondernemingen ontwikkelen residentiële projecten in Warschau en Krakau (Polen).

Daarnaast zijn er diverse projectvennootschappen, al dan niet in joint venture, zoals Kanaalkom Development NV (ontwikkeling van een grootschalig binnenstedelijk project in Hasselt), Quartier Bleu Retail NV (verhuur en exploitatie van de retail en de horeca in het project Quartier Bleu in Hasselt), Hooglatem NV (residentiële gebiedsontwikkeling in Sint-Martens-Latem), Vilvoorde Development NV (ontwikkeling van het project ‘4 Fontainen’ in Vilvoorde), Campagne du Petit Baulers NV (residentieel project in Nijvel), Engeland Development NV (ontwikkeling van het project Les Promenades d’Uccle in Ukkel), Dender Development NV (ontwikkeling van de buurt Pier Kornel op de site van de oude Tupperwarefabriek in Aalst) en Ontwikkelingsmaatschappij Leopoldskazerne (renovatie en herontwikkeling van De Kazerne in het stadscentrum van Gent).





In **Grimbergen** ontvingen we de vergunning voor de eerste 109 wooneenheden van de eerste en tweede fase in onze nieuwe buurt **Beigemveld**. De eerste 71 woningen gingen in de loop van 2024 ook al in verkoop. Een nieuw buurtpark wordt het groene hart van de autoluwe buurt.



De geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV

Een correcte toepassing van de Belgische boekhoudprincipes (BE GAAP) impliceert dat de boekwaarde van de grondenvoorraad de historische aanschaffingswaarde weerspiegelt en niet de reële waarde of de marktwaarde. Dit resulteert in een balans die een onvolledig beeld geeft van de vastgoedwaarde van de groep. Om een vollediger en getrouwer beeld weer te geven, wordt sinds medio 2000 een interne versie van de jaarrekening gemaakt.

Hierna volgt de interne versie van de geconsolideerde balans en resultatenrekening van Matexi Group NV.

De interne versie van de geconsolideerde jaarrekening geeft een beeld van het geherwaardeerd vermogen. De herwaardering is het resultaat van een optelling van de geraamde waarde van de individuele activa en passiva. Jaarlijks vindt systematisch een interne waardebepaling van de voorraad onroerende goederen plaats, rekening houdend met de toestand van de grond, de ligging, de stedenbouwkundige status, het potentieel om deze plek te ontwikkelen en het verwacht programma dat gerealiseerd kan worden.

De gehanteerde waarderingsregels zijn, op enkele details na, doorheen de jaren dezelfde gebleven.

Hierbij primeert voorzichtigheid. Ter controle wordt jaarlijks door de commissaris een steekproef van een 25-tal gronden aangeduid, waarvan de waarde vervolgens door een externe onafhankelijke landmeter-expert geschat worden. De marktwaarde bepaald door de externe schatter blijkt stelselmatig hoger te liggen dan de interne waardering die door Matexi is bepaald. Op de latente meerwaarden wordt een belastinglatentie in mindering gebracht. Het resultaat van alle herwaarderingsmeerwaarden wordt niet in de resultatenrekening verwerkt, maar komt rechtstreeks in het eigen vermogen.

De statutaire geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV met correcte toepassing van de BE GAAP-boekhoudprincipes werd neergelegd bij de Nationale Bank van België en kan daar geraadpleegd worden.

Zowel de interne versie als de statutaire versie van de geconsolideerde jaarrekening werden gecontroleerd door de commissaris Ernst & Young Bedrijfsrevisoren BV.

ACTIVA in €	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Kosten van oprichting, kapitaalverhoging	416.943	1.340.299	1.184.956
Vaste activa	115.613.140	102.764.095	117.754.635
Immateriële vaste activa	390.278	399.717	412.318
Consolidatieverschillen (goodwill)	0	0	0
Materieel vaste activa	80.160.829	75.931.751	88.564.231
Terreinen en gebouwen	7.628.815	4.607.199	4.399.951
Installaties, machines	108.839	118.908	91.482
Meubilair en rollend materiaal	226.985	269.279	266.395
Andere materiële vaste activa	68.976.017	67.701.444	80.732.271
Consolidatie-goodwill op andere materiële vaste activa	3.216.633	3.076.779	2.936.926
Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	3.541	158.143	137.205
Financiële vaste activa	35.062.033	26.432.627	28.778.086
Deelneming in verbonden ondernemingen	0	0	0
Vorderingen op verbonden ondernemingen	635.357	660.598	787.796
Deelneming in ondernemingen met deelnemingsverhouding	63.307	67.177	54.506
Andere deelnemingen	8.924	8.924	8.924
Overige vorderingen en participaties	18.017.953	11.791.856	8.093.906
Borgtochten in contanten	16.336.492	13.904.072	19.832.954
Viottende activa	999.105.357	1.025.697.344	1.131.041.965
Vorderingen op meer dan 1 jaar	2.512.650	1.626.102	1.470.226
Actieve belastinglatenties	10.303.478	3.879.473	4.512.763
Vorraden onroerende goederen	934.491.789	960.613.531	1.079.247.457
Vorraad Vastgoed	910.923.096	934.424.153	1.058.520.582
Vorraad gronden, infrastructuur en bestaande gebouwen	668.279.878	674.215.383	765.866.637
Constructies	222.820.277	242.245.259	276.759.463
Consolidatie-goodwill op voorraad	19.822.942	17.963.511	15.894.482
Vooruitbetalingen aankopen voorraden	6.262.044	9.404.221	5.062.699
Werken in uitvoering	17.306.649	16.785.157	15.664.176
Vorderingen op minder dan 1 jaar	35.784.825	27.381.851	23.125.766
Handelsvorderingen	17.805.303	20.011.070	16.957.517
Overige vorderingen	17.979.522	7.370.780	6.168.249
Geldbeleggingen en liquide middelen	14.161.612	30.690.674	21.463.262
Overlopende rekeningen	1.851.004	1.505.715	1.222.491
TOTAAL	1.115.135.440	1.129.801.738	1.249.981.555

PASSIVA in €	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Geconsolideerd eigen vermogen	397.146.803	376.254.939	358.653.996
Kapitaal	339.105.915	309.105.915	309.105.915
Herwaarderingsmeerwaarden	339.105.915	309.105.915	309.105.915
Voorschot aandeelhouders (Abacus Group)	185.822.057	173.949.586	201.794.401
Geconsolideerde reserves	-5.361.618	-5.620.442	-5.916.583
Negatieve consolidatieverschillen	-118.954.936	-102.462.982	-148.966.419
Omrekeningsverschillen	-3.464.616	1.282.862	2.636.682
Belangen van derden	113.501	116.838	118.163
Belangen van derden	113.501	116.838	118.163
Voorzieningen en uitgestelde belastingen	20.297.056	20.491.049	33.039.263
Voorzieningen	774.209	2.635.825	14.415.488
Uitgestelde belastingen en belastinglatenties	8.642.393	6.400.673	2.557.304
Belastinglatenties op latente meerwaarden	10.880.455	11.454.551	16.066.471
Schulden	697.578.080	732.938.912	858.170.132
Schulden op meer dan 1 jaar	385.278.654	411.646.274	587.401.034
Achtergestelde obligatielening	0	0	0
Achtergestelde leningen verbonden ondernemingen	4.978	0	752.528
Niet achtergestelde leningen	37.314.228	67.999.080	88.295.109
Leasingschulden en soortgelijke schulden	0	0	0
Kredietinstellingen	340.799.171	337.264.110	489.764.784
Andere leningen	6.682.088	5.634.148	5.161.128
Handelsschulden	220.000	0	0
Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	0	0	0
Overige schulden	258.189	748.935	3.427.485
Schulden op minder dan 1 jaar	308.000.289	316.136.135	266.008.691
Schulden > 1 jaar die binnen het jaar vervallen	122.510.695	132.120.477	59.270.475
Achtergestelde leningen verbonden ondernemingen	0	0	0
Niet-converteerbare obligatielening	50.000.000	17.249.310	0
Kredietinstellingen	67.271.553	114.096.192	58.233.000
Overige schulden	5.239.142	774.975	1.037.475
Financiële schulden < 1 jaar	51.632.925	60.982.323	51.449.102
Kredietinstellingen	795.155	1.356.664	900.922
Andere leningen	50.837.771	59.625.659	50.548.180
Handelsschulden	85.752.475	67.041.562	75.804.024
Fiscale en sociale schulden	15.193.208	15.161.827	17.428.139
Ontvangen vooruitbetalingen	28.343.299	36.891.646	48.592.618
Overige schulden	4.567.688	3.938.301	13.464.333
Overlopende rekeningen	4.299.136	5.156.503	4.760.407
TOTAAL	1.115.135.440	1.129.801.738	1.249.981.555

RESULTATENREKENING in €	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2024
Bedrijfsopbrengsten	446.835.085	426.866.708	348.099.940
OMZET (incl. mutatie WIU)	437.516.334	416.273.598	330.319.112
Zelf geproduceerde vaste activa	319.653	2.909.385	7.820.287
Andere recurrente bedrijfsopbrengsten	8.996.425	7.683.725	8.688.336
Andere niet-recurrente bedrijfsopbrengsten	2.674	0	1.272.205
Bedrijfskosten	-395.200.502	-383.197.387	-343.475.059
Aankopen en voorraadwijzigingen	-318.795.771	-301.653.172	-248.889.487
Afschrijvingen consolidatie-goodwill immobiëlen en projecten	-2.113.906	-1.859.431	-2.069.029
Diensten en diverse goederen	-43.892.105	-41.188.564	-47.832.470
Bezoldigingen en sociale lasten	-26.206.364	-26.289.675	-24.169.712
Afschrijvingen, waardeverminderingen en voorzieningen	-1.370.061	-8.056.092	-16.464.971
Afschrijvingen consolidatieverschillen (goodwill)	-139.854	-139.854	-139.854
Andere recurrente bedrijfskosten	-2.682.441	-4.007.260	-3.875.237
Andere niet-recurrente bedrijfskosten	0	-3.340	-34.299
BEDRIJFSRESULTAAT (EBIT)	51.634.584	43.669.321	4.624.881
Financiële opbrengsten	1.217.448	7.788.143	6.645.076
Recurrente financiële opbrengsten	1.217.448	7.788.143	6.645.076
Niet-recurrente financiële opbrengsten	0	0	0
Financiële kosten	-16.279.338	-27.810.430	-35.866.860
Recurrente financiële kosten	-16.279.293	-27.810.430	-35.866.860
Niet-recurrente financiële kosten	-45	0	0
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	36.572.694	23.647.035	-24.596.903
Belastingen op het resultaat	-7.654.571	-7.151.743	-3.905.209
Belastingen : acuut	-4.553.459	-3.247.828	-8.433.033
Belastingen : latent	-3.101.112	-3.903.915	4.527.824
GECONSOLIDEERD RESULTAAT	28.918.123	16.495.291	-28.502.112
Deel groep in geconsolideerd resultaat	28.917.363	16.491.954	-28.503.437
Mutatie herwaarderingsmeerwaarde	-1.577.777	-11.872.471	27.844.815
Mutatie in CTA en badwill	-843.672	4.747.477	1.353.820
SHAREHOLDERS' VALUE CREATION	26.495.914	9.366.961	695.198

ACTIVA

Het totaal der activa bedraagt 1,2 miljard euro en is met 10% gestegen tegenover 2023. De voorraad vastgoed is in 2024 gestegen met 124 miljoen euro (door een stijging van de gronden met 90 miljoen euro en een stijging van de constructies met 34 miljoen euro) en vormt met een totale waarde van 1.059 miljoen euro het voornaamste bestanddeel van de balans. Hiermee blijft het projectenportfolio stevig gevuld voor de toekomst.

De andere materiële vaste activa bestaan in hoofdzaak uit terreinen en gebouwen bestemd voor retail en horeca binnen het binnenstedelijk project "Quartier Bleu" in Hasselt. Daarnaast omvat deze rubriek de terreinen en residentiële gebouwen aangehouden in het kader van de HappyNest formule 'huur nu, koop later' voor een bedrag van 15,5 miljoen euro.

De financiële vaste activa zijn met 2 miljoen euro gestegen in 2024 en bedragen 29 miljoen euro. De werken in uitvoering bedragen 16 miljoen euro.

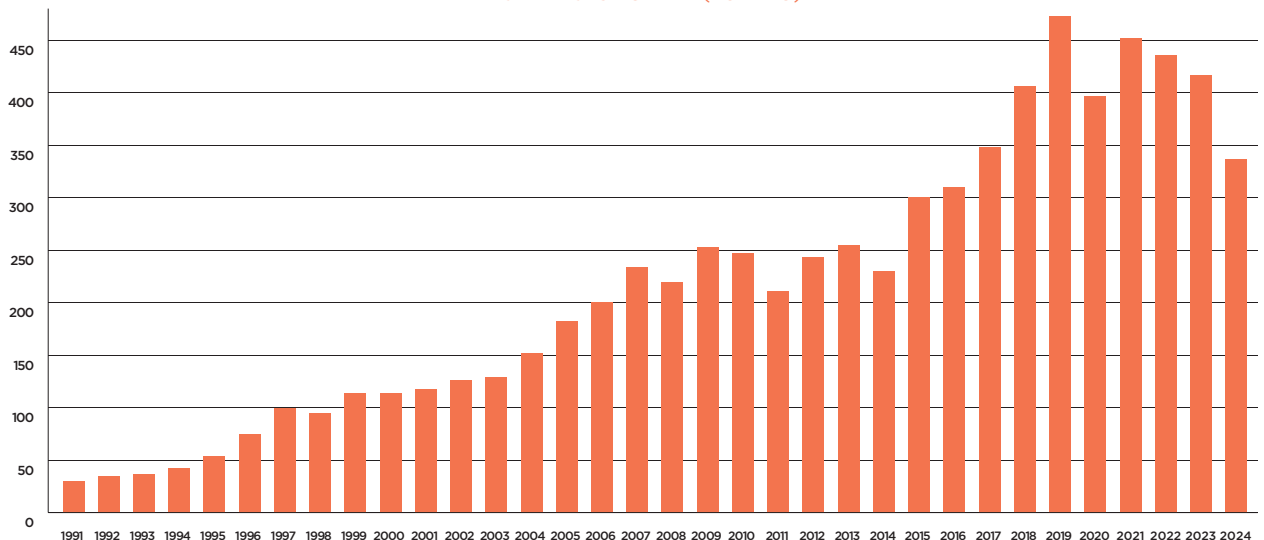
PASSIVA

Het geconsolideerd geherwaardeerd eigen vermogen bedraagt 358,7 miljoen euro. Dit is een daling met 17,6 miljoen euro ten opzichte van het voorgaande jaar. De schulden op meer dan een jaar zijn gestegen van 412 miljoen euro naar 587 miljoen euro en bestaan voornamelijk uit obligatieleningen (88 miljoen euro) en bankschulden (490 miljoen euro).

RESULTATENREKENING

De geconsolideerde omzet (inclusief zelfgeproduceerde vaste activa) bedraagt 338 miljoen euro in het boekjaar 2024, wat overeenkomt met een daling van 81 miljoen euro tegenover 2023. Het operationeel resultaat (EBITDA) daalt van 53,7 miljoen euro in 2023 naar 23,3 miljoen euro in 2024. De EBIT daalt van 43,7 miljoen euro naar 4,6 miljoen euro. Het resultaat 2024 sluit af met een geconsolideerd verlies – na boeking van afschrijving gerelateerd aan consolidatieverschillen (goodwill) en na belastingen – van 28,5 miljoen euro.

JAARLIJKSE OMZET (EUR MIO)



Risicomanagement

Matexi is actief als buurtontwikkelaar en bouwonderneming binnen de residentiële vastgoedsector. Die sector is zowel rechtstreeks als onrechtstreeks sterk afhankelijk van het heersende economische klimaat. Ook regelgeving en beleid beïnvloeden de bedrijfsomgeving en het gedrag van de actoren op de markt. De sector wordt verder gekenmerkt door de lange doorlooptijd van de vastgoedontwikkelingen. Dat verplicht Matexi ertoe ver vooruit te kijken en langetermijninschattingen te maken op operationeel, commercieel, financieel en regelgevend vlak en op basis van de gegevens die nu voorhanden zijn. Het is immers belangrijk voor een onderneming om haar primaire risico's te identificeren. Enkel zo kunnen we tijdig de nodige mitigerende maatregelen nemen. De geïdentificeerde primaire risico's kunnen opgedeeld worden in vier categorieën.

Marktrisico's:

- > achteruitgang van de economie
- > dalende vastgoedprijzen
- > toenemende concurrentie
- > sterke toename van de inflatie

Operationele risico's:

- > verkeerde investeringen
- > onvoorziene problemen in het ontwikkelingsproces
- > onverwachte problemen tijdens het bouwproces
- > natuurrampen, overmacht of ongewilde schade

- > onvoldoende liquiditeit van de portefeuille
- > ontoereikend management van de groei
- > verloop van medewerkers op sleutelposities
- > wangedrag door medewerkers of leveranciers
- > falen van contractanten
- > onderbreking of uitvallen van het IT-systeem
- > reputatieschade
- > conflicten bij joint ventures

Financiële risico's:

- > liquiditeitsrisico
- > niet voldoen aan de schuldverplichtingen
- > niet voldoen aan de voorwaarden voor waarborgen
- > renterisico
- > stijging van risicopremies
- > volatiele wisselkoersen
- > onvoldoende waarborgen

Risico's verbonden aan het regelgevende kader:

- > niet voldoen aan stedenbouwkundige voorschriften
- > niet voldoen aan milieuvoorschriften
- > wijzigingen in de wetgeving of in de administratieve regelgeving
- > onteigening
- > juridische procedures en schadeclaims
- > verhoging van de directe en indirecte belastingen
- > onvoorziene uitkomsten van juridische geschillen en belastingaudits

Waar mogelijk zijn diverse maatregelen getroffen om de risico's in kaart te brengen, te beheersen, te beperken of uit te schakelen. Risicobeheersing – op alle terreinen – behoort tot onze dagelijkse praktijk. Dankzij de inzet van een professionele organisatie en de jarenlange expertise van de groep menen wij te mogen stellen dat de onvermijdelijke risico's eigen aan onze business zoveel mogelijk onder controle zijn.

Matexi volgt de conjunctuur op de voet en maakt bij al zijn investeringsbeslissingen, commerciële lanceringen en eventuele desinvesteringen een inschatting van de toekomstige economische bewegingen, met de bedoeling erop te anticiperen en de impact ervan te verminderen. Onze decennialange ervaring biedt daarbij sterke referenties. Het Investment Committee beoordeelt alle vastgoedontwikkelingen aan de hand van zes checkpunten doorheen het ontwikkelingsproces. Om de bij de activiteiten horende risico's te beperken, ziet Matexi er nauwlettend op toe dat zijn portfolio aan vastgoedoperaties voldoende gediversifieerd is.

Het Investment Committee en de raad van bestuur zorgen ervoor dat elk project het algemene financiële beleid van de groep volgt, de financiële evenwichten respecteert en dat de goede uitvoering ervan gebeurt met inachtneming van de onderschreven verbintenissen.

Matexi hecht altijd bijzondere aandacht aan de ligging van de buurten. Voorafgaand aan elke buurtontwikkeling voert Matexi stedenbouwkundige, commerciële, technische, milieugebonden en financiële haalbaarheidsstudies uit. Matexi beschikt daarvoor zelf over gespecialiseerde teams die, zo nodig in samenwerking met derde partijen en/of externe adviseurs, de uitvoering van de buurtontwikkeling maximaal verzekeren.

Bijzondere aandacht gaat naar de financiële situatie en de schuldenpositie. In het kader van de terbeschikkingstelling van kredieten op lange termijn – zowel wat projectfinanciering als grote investeringen betreft – dekt Matexi zich in tegen de gevolgen van schommelende rentevoeten.

Via zijn personeelsbeleid streeft Matexi ernaar om de best mogelijke medewerkers te rekruteren en voert het bedrijf een actief retentiebeleid. Matexi ageert actief tegen al wie zijn reputatie in het gedrang zou brengen door wangedrag of andere.

Matexi volgt nauwgezet de regelgeving op het vlak van veiligheid, gezondheid en hygiëne van zijn werknemers en neemt alle nodige maatregelen om schade aan het milieu te voorkomen. Ook op de bouwerven is veiligheid onze eerste zorg.

Matexi heeft momenteel projecten in deze steden en gemeenten

- Aalst
- Aarlen
- Aarschot
- Aarsele
- Aartrijke
- Aartselaar
- Aat
- Affligem
- Aiseau
- Amay
- Andenne
- Anderlecht
- Anderlues
- Anhée
- Ans
- Antwerpen
- Anzegem
- Arendonk
- Asse
- Assenede
- Attert
- Bachte-Maria-Leerne
- Baelen
- Balen
- Barchon
- Beaufays
- Beernem
- Beerse
- Belsele
- Beringen
- Berlare
- Berneau
- Bertrange
- Beveren
- Roeselare
- Beveren-Waas
- Beyne
- Bièrges
- Bilzen
- Binche
- Blankenberge
- Blégny
- Boechout
- Boom
- Boortmeerbeek
- Borgloon
- Borsbeek
- Bouffiuulx
- Bouge
- Brecht
- Broechem
- Brugge
- Brussel
- Céroux
- Charleroi
- Chastre
- Chaudfontaine
- Cheratte
- Court-Saint-Etienne
- Cuesmes
- De Klinge
- De Pinte
- Deinze
- Destelbergen
- Deurne
- Diekirch
- Diepenbeek
- Dilbeek
- Dilsen
- Doornik
- Drogenbos
- Drongen
- Ecaussinnes
- Eigenbrakel
- Ekeren
- Elsene
- Emines
- Eppegem
- Erembodegem
- Erpent
- Ertvelde
- Esch
- Essen
- Etterbeek
- Eupen Nussfeld
- Evere
- Evergem
- Familleureux
- Fleurus
- Fléron
- Florenville
- Fosses
- Franière
- Geel
- Geldenaken
- Genappe
- Genk
- Gent
- Gentbrugge
- Grâce Hollogne
- Grez Doiceau
- Grimbergen
- Grivegnée
- Haacht
- Haaltert
- Haccourt
- Halen
- Halle
- Hennuyères
- Hamme
- Haren
- Hasselt
- Heist
- Herent
- Herentals
- Herk-de-Stad
- Herstal
- Herzele
- Hesperange
- Heule
- Heusden-Zolder
- Heusden (Destelbergen)
- Hillegem
- Hoboken
- Hoeilaart
- Holsbeek
- Hoogstraten
- Hornu
- Hotton (Fronville)
- Houthalen
- Hove
- Hubermont
- Huldenberg
- Humbeek
- Ingelmunster
- Izegem
- Jabbeke
- Jemeppe
- Jette
- Jumet
- Kachtem
- Kampenhout
- Kapellen
- Kasterlee
- Keerbergen
- Kessel
- Kluisbergen
- Koekelberg
- Koningslo
- Kontich
- Kooigem
- Koolkerke
- Kortenberg
- Kortrijk
- Krakau
- Krombeke
- Kuurne
- La Hulpe
- La Louvière
- Laarne
- Lanaken
- Landen
- Lebbeke
- Leefdaal
- Lembeek
- Lendeledede
- Leopoldsborg
- Les Fossés
- Leudelange
- Leuven
- Lichtervelde
- Liedekerke
- Lier
- Limal
- Limelette
- Lint
- Lochristi
- Loenhout
- Lokeren
- Lommel
- Loncin
- Londerzeel
- Luik
- Lummen
- Luxembourg Ville
- Maaseik
- Machelen
- Maldegem
- Malmédy
- Marche-en-Famenne
- Marcinelle
- Mariakerke
- Mazenzele
- Mechelen
- Meise
- Melsele
- Membach
- Menen
- Merchtem
- Merelbeke
- Merksplas
- Meslin-l'Évêque
- Meulebeke
- Middelkerke
- Modave
- Mons
- Mont-Saint-Guibert
- Moorsele
- Mortsels
- Namen
- Nazareth
- Neder-Over-Heembeek
- Neerijse
- Niel
- Nieuwerkerken
- Nieuwpoort
- Nijvel
- Olsene
- Oostakker
- Oostende
- Oostkamp
- Oostmalle
- Oostwinkel
- Orbais
- Orp-Jauche
- Ottignies
- Oud-Turnhout
- Oudergem
- Overijse
- Overpelt
- Paal
- Péronnes
- Perwez
- Profondsart
- Pulle
- Putte
- Puurs
- Quaregnon
- Ranst
- Reet
- Rekkem
- Relegem
- Remonval
- Bernister
- Retinne
- Rixensart
- Rocourt
- Roeselare
- Roosbeek
- Rosport
- Rouvrex (Liège)
- Rumst
- 's Gravenbrakel
- Saint-Nicolas (Liège)
- Sart-Melin
- Schaarbeek
- Schelle
- Scherpenheuvel
- Schoten
- Schriek
- Seraing
- Sijsele
- Silly
- Sint-Agatha-Berchem
- Sint-Amandsberg
- Sint-Andries-Brugge
- Sint-Baafs-Vijve
- Sint-Eloois-Vijve
- Sint-Denijs-Westrem
- Sint-Gillis
- Sint-Lambrechts-Woluwe
- Sint-Lievens-Houtem
- Sint-Martens-Latem
- Sint-Niklaas
- Sint-Pieters-Leeuw
- Sint-Truiden
- Sleidinge
- Soignies
- Steenokkerzeel
- Stekene
- Sterrebeek
- Strassen
- Strombeek-Bever
- Suarlée
- Temse
- Tenneville
- Tervuren
- Thorembais
- Tielrode
- Tielt
- Tielt Winge
- Tienen
- Torhout
- Trazegnies
- Trooz
- Tubeke
- Tuntange
- Turnhout
- Turpange
- Ukkel
- Varsenare
- Vichte
- Vilvoorde
- Vivegnis
- Voeren
- Vorst
- Vosselaar
- Waardamme
- Waarloos
- Wachtebeke
- Walhain
- Waregem
- Waremmes
- Warschau
- Waver
- Wemmel
- Wenduine
- Wespelaar
- Wetteren
- Wichelen
- Wieze
- Wijnegem
- Wijtschate
- Willebroek
- Wilrijk
- Wingene
- Wolvenstem
- Wommelgem
- Wortegem
- Wuustwezel
- Zandhoven
- Zaventem
- Zellik
- Zelzate
- Zemst
- Zoerle
- Zoersel
- Zonhoven
- Zottegem
- Zulte
- Zwevegem
- Zwijsrecht
- ...

Contact

Hoofdzetel

Franklin Rooseveltlaan 180
8790 Waregem
België

T +32 56 62 74 00

BELGIË

Antwerpen

Grotesteenweg 214
2600 Antwerpen
+32 3 320 90 70
info@matexi.be

Brussel

Ravensteingalerij 4
1000 Brussel
+32 2 761 70 60
info@matexi.be

Henegouwen

Rue du Berlaimont 1
6220 Fleurus
+32 71 87 01 90
info@matexi.be

Limburg

Broekermolenplein 2
3500 Hasselt
+32 11 260 740
info@matexi.be

Luik, Namen

& prov. Luxemburg
Rue Visé Voie 81 bte 1
4000 Luik
+32 4 361 18 04
info@matexi.be

Oost-Vlaanderen

Eedstraat 47
9810 Eke
+32 9 280 20 20
info@matexi.be

Vlaams-Brabant

Brusselsesteenweg 146
1850 Grimbergen
+32 2 270 07 45
info@matexi.be

Waals-Brabant

Rue de Champles 50
1301 Waver
+32 10 23 79 50
info@matexi.be

West-Vlaanderen

Franklin Rooseveltlaan 180
8790 Waregem
+32 56 36 99 99
info@matexi.be

GROOTHERTOOGDOM LUXEMBURG

Parc d'Activités 77-79
L-8308 Capellen
+352 26 108 525
info@matexi.lu
www.matexi.lu

POLEN

Krakau

ul. Limanowskiego 5
30-551 Krakau
+48 530 100 501
office@matexipolska.pl
www.matexipolska.pl

Warschau

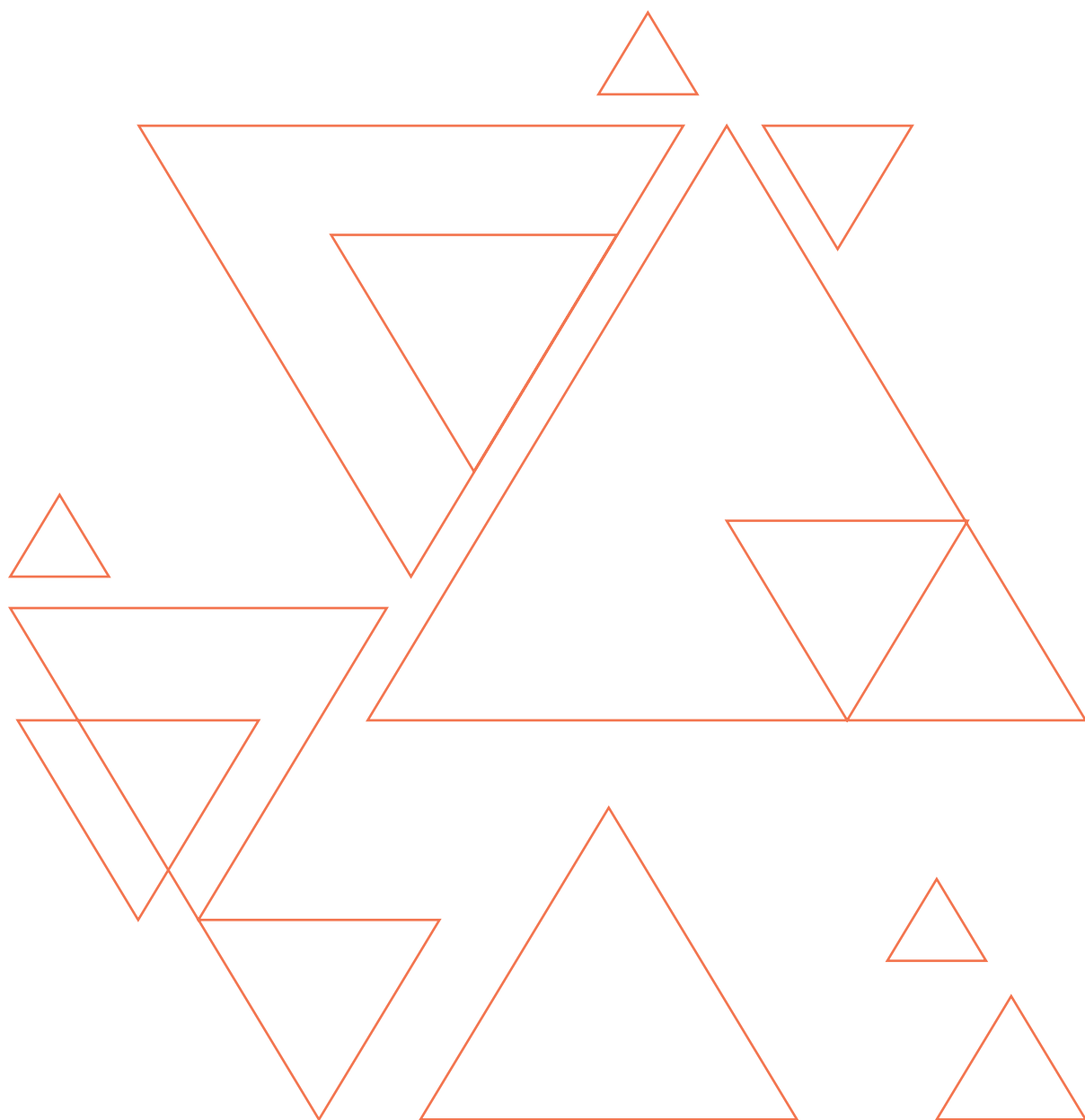
Al. Jana Pawła II 29
00-867 Warschau
+48 22 653 92 92
office@matexipolska.pl
www.matexipolska.pl

Wij verwelkomen uw feedback en staan steeds open voor vragen, ideeën en suggesties, ook voor projecten. Aarzel dus zeker niet om contact op te nemen met:

Jeroen Gaudissabojs
jeroen.gaudissabojs@matexi.be

Dit activiteitenverslag is beschikbaar in het Nederlands, Frans en Engels. De Nederlandse versie is het origineel; de versie in de andere talen is een vrije vertaling. We hebben al het redelijke gedaan om discrepanties tussen de verschillende taalversies te voorkomen. Mochten er toch verschillen zijn, dan heeft de Nederlandse versie voorrang.





Welkom
in de
buurt.