

**MATEXI**

ACTIVITEITENVERSLAG  
**2022**

ACTIVITEITENVERSLAG  
**2022**

Twaalfde geïntegreerde activiteitenverslag over Matexi Group NV



<b>INLEIDING</b>	<b>4</b>
Woord vooraf	4
Matexi 2022 in 1 oogopslag	9
<b>OVER MATEXI</b>	<b>11</b>
Ethos	13
Just Cause	14
Missie	15
Welkom in de buurt	17
77 jaar ervaring en expertise	19
Duurzaamheidsaanpak	27
Impact van Matexi op de Sustainable Development Goals	27
Matexi Sustainability Matrix	28
Onze ontwerpprincipes	31
Lokale verankering	33
<b>BUURTEN IN DE WERELD - MAYFAIR, LONDEN, VERENIGD KONINKRIJK</b>	<b>34</b>
<b>GOVERNANCE</b>	<b>37</b>
Deugdelijk bestuur	39
Raad van bestuur en comités	40
Raad van bestuur	40
Audit & Risk Committee	41
Benoemings- en remuneratiecomité	41
Finance Committee	42
Investment Committee	42
Operationeel Management	43
Directiecomité	43
Management	45
<b>BUURTEN IN DE WERELD - THE HIGH LINE, NEW YORK, VERENIGDE STATEN</b>	<b>46</b>
<b>ONZE ACTIVITEITEN IN 2022</b>	<b>49</b>
Analyse van de residentiële vastgoedmarkt	51
Verwerven	55
Ontwikkelen	59
Bouwen	63
Verkopen	67
<b>BUURTEN IN DE WERELD - HACKESCHE HÖFE, BERLIJN, DUITSLAND</b>	<b>70</b>
<b>PLANET</b>	<b>73</b>
Zorg voor de planeet	75
Biodiversiteit	77
Circulariteit & afvalbeheersing	79
Energietransitie	81
Zachte mobiliteit	83
Watermanagement	85
<b>PEOPLE</b>	<b>87</b>
Zorg voor de mens	89
Betrokkenheid bij de maatschappij	91
Onze klanten	93
Onze medewerkers	95
Young Professional Program	97
Partnerschap met BOIC	97
Waarden	98
Overtuiging	99
Omwonenden en lokale overheden	101
Participatieve processen	102
Buurtanalyse	105
Onze partners	109
De maatschappij en de centrale overheden	110
Grond- en pandeigenaars	113
Kapitaalverschaffers	115
<b>PROFIT</b>	<b>117</b>
Zorg voor meerwaarde	119
Groepsstructuur	120
De geconsolideerde jaarrekening van Matexi Group NV	123
Risicomanagement	128
<b>CONTACT</b>	<b>131</b>

# Woord namens de aandeelhouders en de voorzitter van de Raad van Bestuur en het Investeringscomité

**We leven niet in een wereld om te bouwen. En we moeten des te meer bouwen aan een wereld om in te leven. Verwoestende menselijke conflicten en natuurrampen openen ons de ogen om zorgvuldiger om te gaan met onze kostbare planeet én maatschappij.**

**We zijn dan ook overtuigd dat Matexi een cruciale bijdrage kan leveren aan een wereld waarin het goed is om te leven, om samen te leven. Een wereld met kwaliteitsvolle woningen en warmmenselijke buurten, die gerealiseerd worden met respect voor milieu en klimaat.**

## DUURZAME SAMENLEVING

Om die reden blijft duurzaamheid, in de meest brede zin van het woord, onze overkoepelende prioriteit: met aandacht voor zowel het milieu en het klimaat (Planet), als voor onze maatschappij en de mens (People) werken we elke dag aan het waarmaken van onze just cause *Everybody deserves a great place to live*. Daarbij is rentabiliteit of winst (Profit) geen doel op zich, maar wel een absolute basisvoorwaarde. Een organisatie moet winstgevend zijn, anders houdt ze op te bestaan. Of stelliger nog: zonder profit geen sustainability!

In dit activiteitenverslag leest u hoe we continu inzetten op het verduurzamen van woningen en buurten, hoe we mensen in het algemeen en burens in het bijzonder verbinden met elkaar in ons streven naar een inclusieve samenleving en hoe we aan al onze stakeholders meerwaarde bieden. Zo willen we buurten beter maken, wonen betaalbaarder, steden en gemeenten leefbaarder en de wereld een aangenamere plek voor de huidige en toekomstige generaties.

## VERBINDENDE DIALOOG

Elke dag blijven we in dialoog gaan met onze stakeholders om deze opdracht te realiseren. Die verbindende dialoog is ook een prioriteit voor Matexi. Het zijn onze gemeenschappelijke ambities en ons gezamenlijk streven naar een duurzamere en inclusievere wereld die ons en onze stakeholders drijven. Elk initiatief - hoe klein ook - om mensen te verbinden, buurten beter en groener te maken draagt

daaraan bij. En we merken dat er steeds meer dergelijke initiatieven genomen worden, door lokale besturen of door burens zelf. Initiatieven die anderen kunnen inspireren en die het verdienen om in de bloemetjes gezet te worden. Twee doelstellingen die de Matexi Award bewerkstelligt. In 2022 kende de zevende editie van de Matexi Award trouwens een record aantal inschrijvingen van lokale besturen en buurtverenigingen, bewijs van de nood aan warme, leefbare, groene buurten, dorpen en steden.

## LEEFBARE BUURTEN, DORPEN, STEDEN EN STREKEN

Dat er nood is aan méér groen in steden en gemeenten kwam ook naar voor uit onze bevraging bij 1.000 Belgen in de hete zomer van 2022. Vooral in steden, waar de temperatuur sneller de hoogte in gaat dan in omliggende landelijke gebieden, en waar niet iedereen over een eigen tuin beschikt, is toegang tot publiek groen essentieel om bv. verkoeling te vinden. Belgen zetten dat buurtgroen steeds hoger op hun prioriteitenlijst, bleek uit ons onderzoek, waarbij 70% aangaf regelmatig een buurtpark te bezoeken. Een andere opvallende vaststelling is dat 45,6% van de Belgen bereid zou zijn om over een minder grote tuin of terras te beschikken wanneer ze zouden verhuizen naar een buurt met nabijgelegen openbaar groen. Experts hameren er al langer op dat lokale besturen doelgerichte ingrepen moeten doorvoeren om hun steden en dorpen aangenamer en koeler te houden. Naast

duurzame woningen in de nabijheid van buurtgroen zijn ook buurtvoorzieningen, zachte mobiliteit, efficiënt waterbeheer, evenals de beleving en verbondenheid tussen bewoners essentiële elementen in de ontwikkeling van kwaliteitsvolle buurten, dorpen en steden.

Als buurtontwikkelaar nemen we al deze aspecten steeds mee in onze buurtontwerpen. Op die manier bieden we meerwaarde voor de bewoners – een van onze prioriteiten naar klanten toe. En natuurlijk meerwaarde voor de buurt, de stad of het dorp. We zijn er daarbij van overtuigd dat kwalitatieve buurten en dorpen op hun beurt de essentiële bouwstenen vormen van leefbare streken.

#### BEHOUD OPEN RUIMTE VERZOENEN MET NOOD AAN MEER WONINGEN

De aanhoudende groei van het aantal gezinnen - o.m. door gezinsverdunding en vergrijzing - en de daarmee gepaard gaande stijgende nood aan woningen beletten ons niet om te blijven inzetten op de vrijwaring van de bestaande open ruimte, waarvoor we al meer dan 25 jaar ijveren. De vele mooie buurtontwikkelingen die in dit activiteitenverslag aan bod komen, zijn daarvan een schoolvoorbeeld.

In het kader van die nood aan meer woningen moeten we een einde maken aan de lintbebouwing en ondoordachte bebouwing, en moeten we compacter wonen. MATEXI pleit er al lang voor om te verdichten bij knooppunten van openbaar vervoer, in de nabijheid van bestaande woningen, zoals in stads- en dorpskernen, en om te ontpitten waar mogelijk. Hierbij is het duidelijk dat een hogere densiteit hand in hand gaat met meer openbare ruimte.

Stedelijk verdichten is mogelijk door buurten te ontwerpen met meer appartementen, zodat er tegelijkertijd meer open ruimte komt voor buurtgroen en sociale integratie. Respectvol verdichten in landelijke gemeenten betekent dan weer kiezen voor meer gesloten bebouwing in

de dorpskernen, eventueel aangevuld met een beperkt aantal lage appartementsgebouwen, georganiseerd rond groene pleintjes en charmante steegjes, naar het model van onze historische dorpen. Zo creëren we niet alleen meer open en publieke ruimte, maar ook gezellige, compacte dorpen om nieuwe bewoners aan te trekken en voldoende draagkracht te genereren voor de leefbaarheid van lokale voorzieningen.

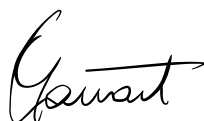
Willen we niet evolueren naar een maatschappij met een tekort aan woningen, waardoor woningprijzen stijgen, dan zullen beleidsmakers zich met de nodige daadkracht moeten houden aan de uitvoering van ruimtelijke plannen.

#### MEERWAARDE BLIJVEN CREËREN

Om al deze ambities te kunnen blijven realiseren, waken we als familiebedrijf over onze regionale en lokale verankering, dichtbij onze stakeholders. In onze steeds sneller evoluerende maatschappij wordt portfoliomanagement nog belangrijker, waarbij we in elk van de lokale markten waarin we actief zijn, onze positie van 'respected local champion' verder uitbouwen en verstevigen. Ons regional management is daarbij onontbeerlijk aangezien dit team de markt, het potentieel en de stakeholders goed kent.

Ook deugdelijk bestuur en rentabiliteit zijn cruciaal om als bedrijf ambities te kunnen waarmaken. We moeten de handen in elkaar blijven slaan met betrouwbare, integere en rendabele partners. Alleen zo kunnen we samen de meerwaarde voor gezinnen, voor de buurt, voor steden en gemeenten, en voor al onze andere stakeholders effectief waarmaken. En natuurlijk zijn de meer dan 350 experts van MATEXI hierbij absoluut onmisbaar.

Ik ben fier dat we samen kunnen bouwen aan een wereld waarin het goed is om te leven. Ik ben oprecht trots dat we samen onze schouders kunnen blijven zetten onder onze just cause!



**Gaëtan Hannecart**  
Voorzitter van de Raad van bestuur & Investeringscomité

# Woord van de CEO

**2022 was een bewogen jaar na een bloeiende periode voor de vastgoedsector. De energiecrisis en de inflatie troffen niet alleen gezinnen. Ook bedrijven stonden voor de uitdaging om rendabel te blijven en zo hun visie en missie te kunnen blijven waarmaken. De vastgoedmarkt werd danig door elkaar geschud. Maar het afgelopen jaar heeft ook aangetoond dat Matexi de juiste strategische en toekomstgerichte keuzes heeft gemaakt. We gaan vol vertrouwen verder op de ingeslagen weg en blijven wendbaar om te kunnen inspelen op verdere evoluties binnen de vastgoedmarkt.**

## BETAALBAAR WONEN

De energiecrisis en klimaatopwarming maken iedereen bewust van het belang van enerzijds de energietransitie en anderzijds de voordelen van een energiezuinige, goed gelegen nieuwbouwwoning. Wie een woning koopt, kiest steeds vaker voor een energie-efficiënte woning. De vastgoedmarkt evolueert zo op twee snelheden: energiezuinige (nieuwbouw) woningen stijgen sneller in prijs dan woningen met een hoge energiekost. Tegelijkertijd stegen vorig jaar ook de prijzen van bouwmaterialen en arbeid, evenals de rente van woonkredieten. Betaalbaar wonen werd een echte maatschappelijke uitdaging.

Als buurtontwikkelaar doen we er dan ook alles aan om duurzame nieuwbouwwoningen betaalbaar te houden voor onze klanten. Zo rekenen we stijgende prijzen niet door aan de klant, eenmaal het compromis bij verkoop getekend is, en wordt onze klant dus niet geconfronteerd met onverwachte kosten. We sensibiliseren toekomstige eigenaars ook over de totale woonkost: de som van de aankoopprijs én de energiekosten van de woning. Want wonen in een energiezuinige woning betekent een zeer lage maandelijkse energiefactuur, vaak ook een lening aan betere voorwaarden en dus meer beschikbaar budget voor de aankoop.

Daarnaast ontwikkelen we steeds meer nieuwbouwwoningen voor de huurmarkt. Zo verkochten we in onze Hasseltse buurt Quartier Bleu een appartementsblok aan Home Invest Belgium, referentiespeler in de verhuur van residentieel vastgoed. Op deze manier wordt energiezuinige nieuwbouw toegankelijker voor steeds meer mensen.

2022 maakte meer dan ooit duidelijk dat Matexi in het brandpunt staat van een cruciaal segment om de vastgoedmarkt te begeleiden naar een duurzame, energie-efficiënte en betaalbare toekomst. Binnen die almaar belangrijkere nieuwbouwmarkt is het onontbeerlijk om de prijsevoluties op de voet te kunnen volgen. Samen met vastgoeddataplatform Realo hebben we het afgelopen jaar hard gewerkt aan een nieuwe tool, de Nieuwbouwbaremeter, die op een objectieve en academisch gevalideerde wijze inzicht geeft in de ontwikkelingen op de Belgische nieuwbouwmarkt. Zo vullen we voortaan een grote leemte binnen de bestaande vastgoedindicatoren!

## DUURZAME OPLOSSINGEN OP BUURTNIVEAU CREËREN MAATSCHAPPELIJKE IMPACT

Bij het verder verduurzamen van woningen wordt het ook steeds duidelijker dat oplossingen op het niveau van de buurt liggen. Want dat buurtniveau biedt veel meer duurzame en bovendien betaalbare mogelijkheden dan dat van de individuele woning. De schaalgrootte van een buurt maakt dat we onder andere groene energie kunnen delen, én betaalbaar kunnen houden.

Denk maar aan een warmtenet dat gebruik maakt van geothermie om een hele buurt duurzaam te verwarmen en te koelen. Het gaat niet alleen om een klimaatvriendelijk, maar ook om een energiezuinig systeem met een stabiele en lage energieprijis voor de bewoners van de buurt.

Met de realisatie van fossielvrije woonbuurten komen we als duurzame buurtontwikkelaar

tegenoet aan zowel het klimaat- als energieprobleem, zonder dat gezinnen moeten inboeten aan comfort. In deze context hebben we vorig jaar de eerste ESCO - Energy Service Company mee opgericht: de ESCO Geiser exploiteert voortaan het geothermische warmtenet onder de buurt Quartier Bleu in Hasselt, mede dankzij onze partners IFTech (expert in geothermie) en drinkwaterbedrijf De Watergroep. In de stad Geel zijn we dan weer gestart met de aanleg van het eerste residentiële warmtenet van de Kempen.

Deze en veel meer duurzame transities blijven we monitoren via een eigen 'duurzaamheidsmeter', onze Sustainability Matrix. Zo kreeg in 2022 92% van de gescreende projecten in ontwerpfase een duurzaam label. En we blijven de lat steeds hoger leggen, wat alleen lukt door constructief samen te werken met al onze stakeholders, van lokale beleidsmakers tot constructiepartners. Het afgelopen jaar konden we samen met onze stakeholders heel wat duurzame mijlpalen realiseren en onze maatschappelijke impact verder vergroten door kwalitatieve en duurzame nieuwbouwwoningen toegankelijker te maken én betaalbaar te houden.

#### UNIEKE POSITIE IN BINNENSTEDELIJKE RECONVERSIE

Een duurzaam woonbeleid betekent voor Matexi ook: blijven inzetten op verdichtende reconversieprojecten in steden en gemeenten, die geen extra open ruimte in beslag nemen. Deze focus onderscheidt Matexi van andere ontwikkelaars en geeft ons een unieke positie.

Zo verwierven we in 2022, na de succesvolle reconversie van Leopold Views in Evere, het aanpalende kantoorgebouw waar de Europese administratie vertrekt. Matexi

zal het duurzaam herontwikkelen naar 177 appartementen. Het woonproject met de naam Everside komt zo tegemoet aan de nood aan extra woonruimte in Brussel.

Als sluitstuk van de reconversie van de iconische Antwerp Tower, ook een voormalig kantorencomplex, verkochten we afgelopen jaar het retailvastgoed in de sokkel aan Baloise Insurance - een belangrijke stap in de verdere activatie van dit Antwerpse stedelijke herontwikkelingsproject.

Ondanks de uitdagende omstandigheden kunnen we met trots terugblikken op tal van mooie buurtontwikkelingen en konden we een bewogen 2022 afsluiten met solide resultaten. Onze omzet bedraagt 438 miljoen euro, nagenoeg stabiel in vergelijking met een jaar eerder. De cijfers kunnen de records van 2021 niet evenaren, wat grotendeels toe te schrijven is aan de fasering van een aantal projecten en aan de afgekoelde vastgoedmarkt. De teller belandde op een totaal van 1.492 opgeleverde huizen en appartementen, waarbij iets meer dan een kwart van de opgeleverde wooneenheden uit het buitenland, voornamelijk Polen, komt. U leest er veel meer over in dit activiteitenverslag.

Deze resultaten konden we alleen maar samen realiseren, als één team, een team van meer dan 350 gedreven collega's. Want in het metier van buurtontwikkeling zijn het mensen die het verschil maken. Daarom stimuleren we (nieuwe) collega's om zich te blijven ontwikkelen. Verder in dit activiteitenverslag leest u meer over onze zorg voor de mens.

Meer dan ooit is het Matexi team klaar voor de volgende uitdagingen. Het is een eer om van dit team deel te mogen uitmaken!



**Olivier Lambrecht**  
CEO Matexi





Samen met partner Ciril transformeren we de oude Leopoldskazerne in **Gent** van een verouderd en gesloten militair complex naar een nieuw, bruisend stadsdeel met 82 appartementen, 10 woningen, een hotel, kinderopvang en het nieuwe Provinciehuis van de Provincie Oost-Vlaanderen. Na een uiterst succesvolle eerste verkoopfase ging in 2022 de tweede en laatste verkoopfase van **De Kazerne** van start.




## Matexi 2022 in 1 oogopslag

- 77 jaar ervaring en expertise
- actief in België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen
- 14 Business Portfolio's gegroepeerd in 4 regio's en centrale teams ter ondersteuning
- 520 projecten in ontwikkeling
- actief in 367 steden en gemeenten
- (inter)nationaal erkende topscores voor duurzame buurtontwikkelingen
- meer dan 350 medewerkers
- meer dan 3.000 indirecte arbeidsplaatsen
- meer dan 20 jaar actief steunende partner van maatschappelijke initiatieven YouthStart en Guberna
- 438 miljoen euro omzet
- balanstotaal 1.115 miljoen euro



**OVER MATEXI**



Met **Eksterlaer** kreeg **Deurne** er een buurt bij waar de aandacht voluit gaat naar woonkwaliteit. Voor Matexi betekent dat: véél groen in de directe omgeving, vlotte toegang tot zachte transportmiddelen en openbaar vervoer, maar ook hernieuwbare energie dankzij zonnepanelen en geothermie. In 2022 verkregen we een vergunning voor 53 bijkomende woningen, op termijn zullen ruim 580 gezinnen hier een nieuwe thuis vinden.



# 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. Reeds vele jaren is dit een onderdeel 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, anders is er ook geen toekomst voor de mensen. Daarbij werken we steeds binnen een helder kader en met twee duidelijke randvoorwaarden. Integriteit: we handelen niet alleen conform de wettelijke normen, we handelen ook consequent naar algemeen aanvaarde sociale, professionele en ethische normen. Veiligheid: we doen geen toegevingen op vlak van veiligheid en gezondheid.

### PLANET

Bij Matexi geloven we dat de zorg voor onze planeet op de eerste plaats komt. 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 zoeken 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 voor de mens, én dragen ze bij tot een gezonde financiële basis en meerwaarde voor al onze stakeholders, onder wie onze klanten. Daarom creëren we duurzame woningen die voldoen aan de noden van het heden, zonder dat ze de noden van de toekomstige generaties in gevaar 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 kunnen meten, riepen 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 27.



## 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 – woning 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.

We mogen niet enkel focussen op de luxe van de private unit, maar moeten een woonmilieu creëren waar we mensen op elkaar betrekken. Zo wordt wonen weer samenwonen, iets wat we een beetje verleerd zijn.

**Erik Wieërs**  
**Vlaams Bouwmeester**

# Missie

## ‘Together, we create great places’

**Bij Matexi zien we het als onze missie, onze opdracht, om aangename woon- en leefplekken te realiseren. Vanuit een nuchtere opvatting combineren we de vereisten van vandaag – betaalbaarheid, comfort, locatie en mobiliteit – met die van morgen: duurzaamheid en kwaliteit.**

In onze buurtprojecten is elke woonst harmonieus ingebed in de ruimere omgeving, met respect voor landschap, buurt en individu. We hebben bijzondere aandacht voor de publieke ruimte en waar mogelijk voegen we ontbrekende voorzieningen toe. Want zo komen buurten echt tot leven. Op die manier draagt Matexi bij aan een wereld waar het beter wonen en (samen)leven is.

We ontwikkelen plekken om buurten beter te maken, met de focus op binnenstedelijke herontwikkelingsprojecten. Onze collega's werken oprecht samen met al onze stakeholders: klanten, omwonenden en lokale besturen, centrale overheden, partners, grond- en pandeigenaars en investeerders.

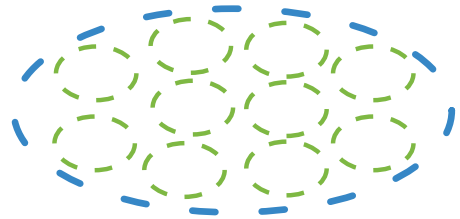
Dankzij onze expertise, ervaring, lokale verankering en kennis zijn wij een ervaren en betrouwbare langetermijnpartner.

Dankzij straf teamwork van onze partners en medewerkers zijn we in staat om een solide koers aan te houden. En dat maakt het dan weer mogelijk om onze maatschappelijke rol ten volle te vervullen.

**Olivier Lambrecht**  
CEO Matexi



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. Toch zit het woord 'buurt' niet in onze just cause 'Everybody deserves a great place to live', of in onze missie 'Together, we create great places'. En daar is een goede reden voor.**

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 voorbij jaren twee buurten: **Campagne du Petit Baulers in Nijvel** en **4 Fonteinen 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, 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, telkens met het doel om de buurten te verbeteren, en steeds met respect voor de lokale autoriteiten en de stedelijke en regionale context. 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 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<sup>o</sup> 110

Opbrengst: minimum 6 % per jaar.

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

Een Beheerder,



Een Beheerder,



## 77 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 77 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 pensioonaat 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 Bostoën (gehuwd met Godelieve Vande Vyvere), Camiel Bostoën, Maurice Verstraete (de lokale schoolmeester) en Jeanne Verstraete zijn eveneens aandeelhouder. Ook de moeder van André Bostoën, Marie-Hélène Vande Kerkhove, bezit een deeltje van de aandelen. Maurice en Jeanne Verstraete verlaten het bedrijf in 1950 en de tak Bostoën 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 Bostoën 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 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 **Bénédicte 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 50ste 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 Jardins de l'Echevinage - Het Schepenhof, die zich vooral richt op binnenstedelijke

herontwikkeling. In de Gentse Molenaarsstraat herontwikkelt Het Schepenhof de textiel fabriek 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 19de eeuw hun oefentekeningen deponeren met de alternatieve versies die ze samen ontwierpen.
- 1999** > De activiteit 'sleutel-op-de-deur woningbouw' wordt ondergebracht in de zelfstandige vennootschap Matexi Woningbouw.
  - > Matexi start in Mechelen met de herontwikkeling van het nieuwe stadsdeel 'Lamot' op het voormalige terrein van brouwerij Lamot aan de Dijle.
- 2000** > Matexi verwerft 50 procent van de aandelen van Wilma, 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. Sinds 2019 is QuaeroQ een naamloze vennootschap.
  - > 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 verwerft 100 procent van de aandelen van Wilma.
- 2005** > Het hoofdkantoor van Matexi verhuist van Meulebeke naar Waregem.
  - > De naam Matexi Woningbouw verandert in Intro.
  - > 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 bedrijven binnen de groep -inclusief Tradiplan 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 houtskeldebouw.
- > Matexi verwerft het project Quartier Bleu in Hasselt, dat het bedrijf, samen met een partner, zal ontwikkelen tot een volledig nieuw en duurzaam stadsdeel.
- 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 verwerft 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 Fontein.
- 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** > 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.





Samen met De Watergroep en IFTech richtten we in 2022 de Energy Service Company (ESCO) Geiser op, die de exploitatie van het duurzame warmtenet in **Quartier Bleu in Hasselt** mogelijk maakt. Dit warmtenet maakt gebruik van ondiepe geothermie om de buurt te verwarmen en te koelen. De bewoners besparen 70% CO<sub>2</sub> in vergelijking met een conventioneel systeem, of maar liefst 747 ton CO<sub>2</sub> per jaar.

voor groene energie  
een stabiele energieprijis  
Strategische samenwerking  
voor exploitatie warmtenet Quartier Bleu

De Watergroep  
IFTech

Quartier Bleu  
CO<sub>2</sub>  
Hasselt

- 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 75ste verjaardag houdt Matexi een festiviteitenjaar.
  - > Matexi Polen bestaat tien jaar.
  - > Matexi neemt meerderheid aandelen Quartier Bleu in Hasselt over.
- 2021** > Als eerste 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).
- 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.



Met **Blankenberge - Parkville** willen we een voorbeeld zijn op het vlak van duurzaamheid. Dit project met 112 appartementen is volledig aardgasvrij dankzij collectieve geothermie, voorziet laadpunten voor elektrische fietsen en wagens en beschikt over 550 m<sup>2</sup> aan groendaken. Dankzij een binnentuin en toegangsplein beschikken de bewoners bovendien over 1.218 m<sup>2</sup> aan gemeenschappelijke groene zones.



# Matexi's duurzaamheidsaanpak

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

## Impact van Matexi op de Sustainable Development Goals

Matexi zet in op duurzame buurtontwikkeling en is uniek gepositioneerd om blijvend bij te dragen aan de realisatie van niet alleen ecologische, maar ook sociaal-maatschappelijke doelstellingen. 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.

De komende jaren zullen we onszelf bovendien blijven uitdagen met het oog op steeds duurzamere buurtontwikkelingen en een duurzamer bedrijf. Via een gestructureerde aanpak streven we ernaar om meetbare vooruitgang te boeken op onze verschillende doelstellingen, waarbij we in onze beslissingsprocessen een voortdurende afweging tussen zorg en winst verankerd hebben. We rapporteren jaarlijks over onze verwezenlijkingen en ambities.

Op dit moment heeft Matexi impact op tien van de zeventien SDG's.



SDG 3 - Gezondheid en welzijn zijn fundamenteel om fijn te wonen en te werken. Bij Matexi focussen wij op de ontwikkeling van veilige en inclusieve buurten, waarin we sociale verbondenheid stimuleren.



SDG 5 - Wij geloven bij Matexi in gelijke kansen voor iedereen, onder meer in ons hr-beleid en samenwerkingen met leveranciers.



SDG 6 - Watermanagement. Een van de vijf pijlers waarmee Matexi zorg draagt voor de planeet. We engageren ons om meer water te besparen en meer regen- en afvalwater te hergebruiken.



SDG 7 - Energietransitie. Een van de vijf pijlers waarmee Matexi zorg draagt voor de planeet. We onderzoeken voor ieder project de beste weg naar een energieoptimaal ontwerp en zetten ons in om het woningbestand op energievlak toekomstbestendig te maken. Ook als bedrijf streven we naar meer energie-efficiëntie, in onze kantoren en op onze werven.



SDG 8 - We dragen bij aan economische groei en creëren waardevolle jobs met veel mogelijkheden. We ondersteunen de vastgoedsector door kennis te delen en bieden kansen aan jongeren met ondernemersambitie via de organisatie YouthStart, waarvan Matexi stichtend partner is.



SDG 11 - We dragen bij tot inclusieve, veilige en groene buurten. Dat doen we door omstandigheden te creëren die de bewoners een hoge levenskwaliteit en sociale stabiliteit bieden, terwijl we ernaar streven om het milieu zo weinig mogelijk aan te tasten.



SDG 12 - Circulariteit & afvalbeheersing. Een van de vijf pijlers waarmee Matexi zorg draagt voor de planeet. Meer hergebruik van materialen en duurzame materiaalkeuzes zijn essentieel in onze duurzame buurtontwikkelingen. We engageren ons voor duurzamere productie en consumptie, zowel in onze projecten, in onze kantoren als in onze samenwerkingen met leveranciers en aannemers.



SDG 13 - We zetten in op het gebruik van hernieuwbare energiebronnen en de reductie van broeikasgasuitstoot. Zachte mobiliteit is dan ook een van de vijf pijlers waarmee Matexi zorg draagt voor een groenere planeet.



SDG 15 - Biodiversiteit. Een van de vijf pijlers waarmee Matexi zorg draagt voor de planeet. We creëren meer groen in de buurt, verbeteren de biodiversiteit en maken al onze stakeholders meer bewust van het belang daarvan.



SDG 17 - Wij zijn ervan overtuigd dat kennisdeling en samenwerkingen essentieel zijn voor een duurzamere planeet en samenleving. Dat uit zich in onze bijdrage aan talrijke maatschappelijke projecten.

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 stabiliteit bieden, terwijl we ernaar streven om onze impact op het milieu te minimaliseren.

## Matexi Sustainability Matrix

Om onze positieve impact op 'Planet People Profit' te kunnen meten, riepen we de 'Matexi Sustainability Matrix' in het leven. Dit meetinstrument bevat concrete initiatieven om onze buurtontwerpen verder te verduurzamen. En omdat we als bedrijf willen voorlopen op de strenge regelgeving die de Europese Unie in de nabije toekomst zal opleggen, houden we in de Sustainability Matrix al maximaal rekening met de criteria van de EU-taxonomie.

De matrix definieert zowel absolute must-do's als nice-to-haves, en wel op vier niveaus: de

buurt; de woning, appartement of retailunit; de organisatie en onze partners. Daarnaast rapporteren we in onze matrix al over 17 criteria van de EU taxonomie. Zo brengen we de positieve impact op de planeet (Planet), op de mens (People) en op de meerwaarde (Profit) in kaart. Op het einde van de rit krijgt elk project zo een duurzaamheidsscore met bijbehorend label: 'sustainable' of 'very sustainable'. In 2022 behaalde 92,2% van onze buurtprojecten in de ontwerpfase een duurzaam label. Daarmee doen we beter dan onze vooropgestelde doelstelling van 90%.

We illustreren onze Sustainability Matrix graag met enkele voorbeelden:

Zo streven we binnen het thema Planet onder meer naar fossielvrije verwarmingssystemen (buurt) en verkiezen we aangeplante hagen als afsluiting van private tuinen (unit).




Ook informeren we de bewoners van onze residentiële projecten over duurzaamheid. Zo reiken we hen duurzame tips en tricks aan om een steentje bij te dragen aan een lage milieu-impact (organisatie).

Tot slot voorzien we waar mogelijk alternatief transport van materialen (bv. per boot) om onze transportemissies drastisch te kunnen verlagen (partners).

Om een positieve impact op mens en maatschappij (People) te garanderen, voorzien we vaak plaats voor recreatie, sport, spel en ontmoeting, zoals een sportveld of speeltuin (buurt). Op unitniveau installeren we onder meer fietsenstallingen om duurzame mobiliteit zo veel mogelijk te stimuleren. Om omwonenden zo veel mogelijk te betrekken,

organiseren we nog tijdens de ontwikkeling participatietrajecten (organisatie). Ook stellen we verschillende van onze leegstaande gebouwen of terreinen ter beschikking van partners voor een tijdelijke invulling of pop-up, wat bijdraagt aan de creatie van een levendige buurt (partners).

Binnen het thema Profit voorzien we in verschillende van onze projecten de mogelijkheid om aan te koppelen aan een warmte- of koudenet (buurt). Deze vorm van duurzame energie leidt tot een goedkopere energierekening voor onze bewoners. Ook de aanwezigheid van zonnepanelen op appartementsgebouwen, die hernieuwbare energie opwekken voor de gemeenschappelijke delen, hebben een gelijkaardig effect (unit). Daarnaast passen we BIM-technologie toe om het verlies van materiaal zo veel mogelijk te beperken (organisatie). Met een gesloten grondbalans tot slot beperken we niet alleen onze transportemissies, we vermijden ook de bijbehorende kostprijs om vrachtwagens grond van of naar de site te laten vervoeren (partners).

	 <b>PLANET</b>	 <b>PEOPLE</b>	 <b>PROFIT</b>
Neighbourhood			
Unit / house / apartment			
Organisation			
Partners			



Op een boogscheut van het centrum van **Doornik** ontwikkelen we de komende jaren het project **Corne-Saint-Martin**. We voorzien er 107 woningen, van eenslaapkamerappartementen tot penthouses met drie slaapkamers, in twee appartementsgebouwen. Dankzij het slimme ontwerp heeft het volledige project zicht op het toekomstige park Plaine des Manœuvres, een groene long die sterk verbonden is met de geschiedenis van de stad.



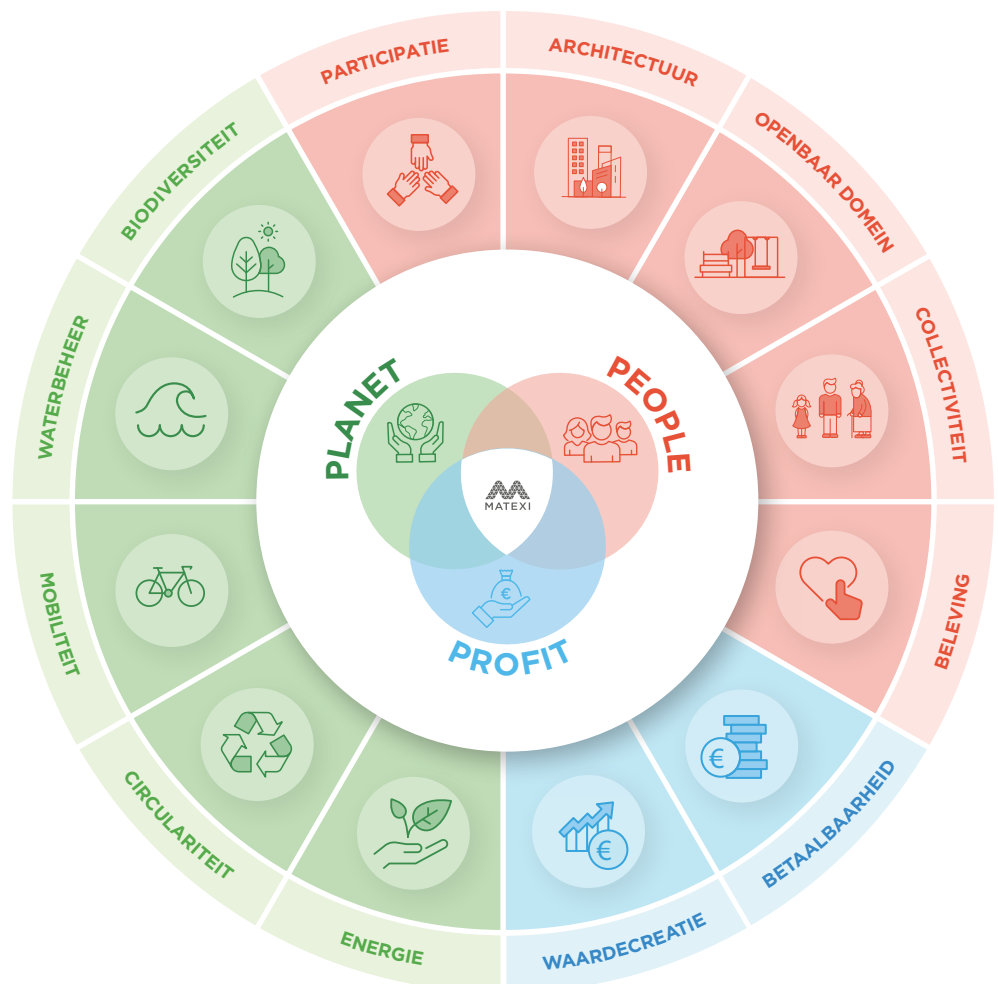
## Onze ontwerpprincipes

Voor de creatie van elke gebiedsontwikkeling hanteren we bij Matexi twaalf duurzame ontwerpprincipes, opgesteld door ons centrale team Urban Planning & Design. We passen die principes toe op zowel buurt- als woningniveau en trachten steeds onze partners te betrekken bij de keuzes die we maken.

We bekijken hoe we duurzaam kunnen omspringen met de beschikbare ruimte door te verdichten en compacter te bouwen, evenwel zonder afbreuk te doen aan de ruimtelijke kwaliteit en de woonkwaliteit. We hebben

oog voor sociologische ontwikkelingen op het gebied van (samen) wonen en we streven naar een harmonieuze architectuur, die rekening houdt met de omgeving en die de identiteit van de buurt versterkt.

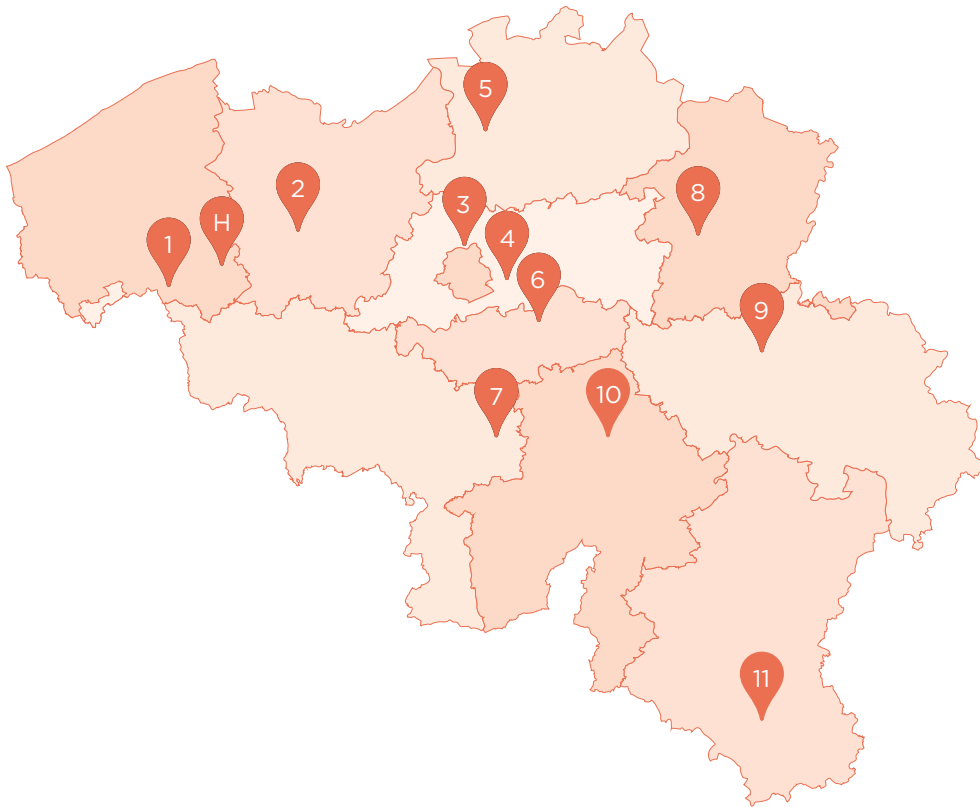
De twaalf principes zijn opgebouwd vanuit het ethos 'Planet People Profit' en vertrekken vanuit de volgende thema's: Participatie, Architectuur, Openbaar Domein, Collectiviteit, Beleving, Betaalbaarheid, Waardecreatie, Energie, Circulariteit, Waterbeheer, Biodiversiteit en Mobiliteit.





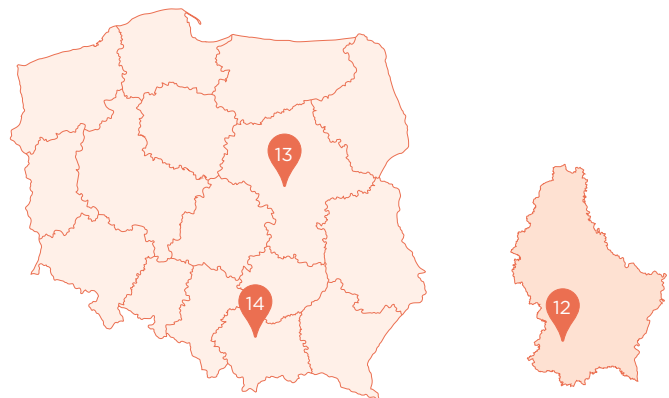


Bij Matexi kiezen we zeer bewust voor een directe en lokale verankering van onze organisatie. We werken vanuit 14 lokale markten in vier regio's verspreid over België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen. Voor elk van de lokale markten waarin we actief zijn, is het onze ambitie om onze positie als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



#### LOKALE MARKTEN

- 1 West-Vlaanderen vanuit Kortrijk
- 2 Oost-Vlaanderen vanuit Eke
- 3 Vlaams-Brabant vanuit Grimbergen
- 4 Brussel vanuit Watermaal-Bosvoorde
- 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 Mamer
- 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.**

Daarom hebben we bij Matexi zeer bewust geopteerd voor een directe én lokale verankering van onze organisatie. Zowel onze Business Managers als onze medewerkers kennen de gemeenten en steden, buurten en mensen van de regio waarin ze opereren als geen ander. De Business Managers zijn de ambassadeurs van Matexi in hun lokale markt.

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 350 medewerkers en een indirecte tewerkstelling aan meer dan 3.000 werknemers die dagelijks aan de slag zijn op onze werven.

We hebben 14 lokale markten in vier regio's verspreid over België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen.

Vanuit de hoofdzetel in Waregem ondersteunen de centrale teams de lokale markten en de vier regio's: Oost- en West-Vlaanderen; Antwerpen, Limburg, Vlaams-Brabant; Brussel, Wallonië, Groothertogdom Luxemburg; Polen.

Matexi wil een 'respected local champion' zijn in elke markt waar we actief zijn. Ik vergelijk onze aanpak graag met een V12-motor, waar de goed functionerende cilinders compenseren als de ene of de andere cilinder kortstondig niet tot zijn volle potentieel komt. De werking van Matexi is identiek.

**Gaëtan Hannecart**  
Voorzitter Raad van Bestuur & Investeringscomité

## BUURTEN IN DE WERELD

# MAYFAIR, LONDEN, VERENIGD KONINKRIJK

**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.**

**Wat hebben Oxford Street, Regent Street, Piccadilly en Park Lane gemeen? Het zijn niet alleen toeristische trekpleisters in Londen die erg goed scoren in de Britse versie van het bordspel Monopoly, ze omzomen ook de meest exclusieve buurt van het Verenigd Koninkrijk: Mayfair. Het succesrecept van dit historische stadsdeel in de City of Westminster werd beetje bij beetje verfijnd vanaf het midden van de zeventiende eeuw en is doorheen de jaren uitgegroeid tot een wereldberoemde publieksliefeling, met statige gebouwen, extravagante straten en een bruisende functiemix als cruciale ingrediënten. Matexi bezocht deze bijzondere buurt tijdens een studiereis in Londen om haar sterke stedenbouwkundige en sociale punten in de praktijk te bestuderen.**

Dat Mayfair al meer dan driehonderd jaar een magneet is voor invloedrijke personen en vermogende toeristen, is in belangrijke mate te danken aan de efficiënte stedenbouwkundige lay-out van de buurt. Het originele stratenpatroon, dat in de eerste helft van de achttiende eeuw werd uitgetekend door landmeter Thomas Barlow (in opdracht van de Grosvenor-familie), is grotendeels intact gebleven. Hij opteerde voor lange, rechte assen, met Grosvenor Square als middelpunt. Dit maakte dat deze doorwaadbare buurt op mensenschaal zich doorheen de jaren optimaal kon ontwikkelen. Zo ontstonden er naast rustige residentiële zones ook 'subkernen' met een concentratie van verschillende functies en voorzieningen, zoals Park Lane, West Mayfair, Central Mayfair, East Mayfair en Shepherd Market.

Ook de algemene beeldkwaliteit, de monumentale architectuur en de hoge erfgoedwaarde zijn belangrijke succesfactoren. Mayfair staat vol statige georgiaanse herenhuisen, die zich kenmerken door een strakke symmetrie in de positionering van de ramen en de deuren. Naast wit en oker wordt het straatbeeld vooral gekleurd door de rode bakstenen die in de gevels van deze herenhuisen zijn verwerkt, wat resulteert in

een bijzondere architectonische harmonie. In combinatie met de weelderige tuinen, publieke grasvelden en elegante pleinen, die een overvloed aan zitgelegenheid bieden, maakt dit dat het er heerlijk wonen, werken en winkelen is. Dat heel wat andere Londense topbestemmingen in de onmiddellijke nabijheid liggen – bekende groene longen zoals Hyde Park, Green Park en St James's Park, Buckingham Palace, Westminster Abbey, de Big Ben en het British Museum – draagt eveneens bij tot de populariteit van Mayfair.

### PLACE TO BE

'Beleving' is altijd al het kernwoord geweest in deze buurt, die reeds in de zeventiende eeuw tot bloei kwam. Het is dan ook geen toeval dat ze haar naam ontleent aan een jaarlijkse traditie die er vanaf 1686 plaatsvond: de May Fair, een vijftiendaagse kermis waar de inwoners van Londen zich collectief konden ontspannen en die erg geliefd was bij de lagere klasse. In 1764 werd het evenement echter afgeschaft in opdracht van George I, die de May Fair beschouwde als een publiek schandaal. Ironisch genoeg was dit een van de voornaamste redenen voor de verdere opwaardering van de buurt, die een geëerde uitvalsbasis werd voor de upper class.



Tweeënhalve eeuw later is Mayfair nog steeds 'the place to be', zowel voor Londenars als toeristen. Heerlijk flaneren door de authentieke straten, lekker verpozen in een van de vele 'communal gardens', de koninklijke sfeer opsnuiven in St James's Palace, je vergapen aan de etalages van vermaarde modemerken in Bond Street, van de afternoon tea genieten in een stijlvolle bar of karakteristieke pub, heerlijk dineren in een van de vele (sterren) restaurants ...: het lijstje bucketlistactiviteiten en -bezienswaardigheden is er eindeloos. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat de toeristische aantrekkingskracht van de buurt erg groot is en dat er tal van kwalitatieve hotels gevestigd zijn.

#### VAN RESIDENTIEEL NAAR COMMERCIEEL

Hoewel Mayfair deze dagen dus ook veel 'buitenstaanders' lokt, was ze in de eerste plaats ontworpen als woonbuurt, op initiatief van de familie Grosvenor (sinds 1874 de Dukes of Westminster). In de twintigste eeuw onderging ze echter een gedaanteverwisseling, waarbij het residentiële karakter sterk afnam. Na de Eerste Wereldoorlog raakte de Britse bovenklasse in verval en werden veel huizen omgetoverd tot buitenlandse ambassades. Na

de Tweede Wereldoorlog en de bijbehorende 'Blitz', die dood en verderf zaaiden in de Londense binnenstad, kreeg de buurt een sterke commerciële impuls en vestigden heel wat bedrijven er hun hoofdkantoren. Sinds de jaren negentig kwamen er opnieuw meer woningen op de markt, al zijn en blijven de huurprijzen er torenhoog. Mayfair is dan ook een van de duurste plekken in Londen – en bij uitbreiding in de hele wereld.

Dit laatste blijkt ook uit de cijfers. Mayfair telt slechts een 5100-tal permanente inwoners, afkomstig uit meer dan 42 landen – goed voor een bevolkingsdichtheid van 39,3 inwoners per hectare. Meer dan 80% van de woonoppervlakte wordt ingenomen door appartementen en meer dan de helft van de huishoudens die gevestigd zijn in de 4348 wooneenheden bestaat uit slechts één persoon. 26% van alle eigendommen zijn privaat bezit, terwijl 46% privaat gehuurd wordt. Het mag duidelijk zijn: Mayfair is en blijft een gegeerd stukje stad om te koesteren. Een rechtstreeks gevolg van doordachte buurtontwikkeling en een ideale combinatie van stedenbouwkundige succesfactoren, die unieke sociale en commerciële mogelijkheden creëerden.



# GOVERNANCE



Op een boogscheut van het centrum van **Wijnegem** en vlak bij het gekende shoppingcentrum ontwikkelen we de komende jaren **Ertbrugge**, een uitgebreid project met diverse woonvormen. Met 28.000 m<sup>2</sup> publiek domein blijft meer dan de helft van de site groen. Tijdens een cocreatieweek dachten 200 omwonenden mee na over het uiteindelijke masterplan. In 2022 verkregen we de vergunning voor 145 woningen.



## 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 macht en verantwoordelijkheid over de raad van bestuur, managers, aandeelhouders, vennootschappen en andere beheerders. Wereldwijd wordt deugdelijk bestuur een steeds belangrijker factor om de mate van duurzaamheid binnen een bedrijf te meten.**

Reeds 77 jaar is Matexi een familiebedrijf, met anno 2022 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. Eind 2022 bestond de raad van bestuur voor meer dan de helft uit externe bestuurders. Naast de raad van bestuur beschikt Matexi daarnaast over een auditcomité om toe te zien op de integriteit van de financiële informatiestrekking, en over een benoemings- en remuneratiecomité, 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.

Voor ons is het bedrijf er niet voor de familie, wel integendeel. De familie stelt zich volledig ten dienste van de onderneming.

**Gaëtan Hannecart**  
**Voorzitter Raad van Bestuur & Investeringscomité**



# 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. Eind 2022 bestaat de raad van bestuur van Matexi NV uit acht leden, onder wie vijf externe bestuurders en drie vertegenwoordigers van de familie. De raad van bestuur van Matexi vergaderde negen keer in 2022.

Met ingang van 08/02/2023 neemt Gaëtan Hannecart het voorzitterschap over van Jo Van Biesbroeck.

- > **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)
  - bestuurder en voorzitter raad van bestuur Abacus Group, Matexi; bestuurder Matexi Group (voorzitter raad van bestuur Matexi en Abacus Group tot 08/02/2023)
  - andere mandaten: bestuurder Patrinvest/SFI Luxembourg; bestuurder Inno.com; bestuurder en voorzitter raad van bestuur Etex; bestuurder, voorzitter auditcomité en lid remuneratiecomité Telenet; bestuurder Franklinia Swiss Fund, Arboretum Wespelaar, Anti Cancer Fund en Kick Cancer; bestuurder en voorzitter strategisch comité Puratos NV
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
  - gedelegeerd bestuurder Abacus Invest, Abacus Group; bestuurder Matexi, Matexi Group, Sibomat; voorzitter en bestuurder QuaeroQ (voorzitter raad van bestuur Matexi en Abacus Group vanaf 08/02/2023)
  - andere mandaten: bestuurder Group Louis Delhaize, N-Side, SIPEF; voorzitter Financière de Tubize; bestuurder en medeoprichter Itinera Institute vzw; voorzitter en medeoprichter YouthStart vzw; voorzitter Guberna vzw; lid KU Leuven senaat; oprichter 4ounder40
- > **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)
  - bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi
- > **Bruno Vande Vyvere** (voor Brunim NV)
  - bestuurder Abacus Invest, Abacus Group, Matexi
- > **Bernard Delvaux** (voor BCConseil BV)
  - bestuurder Matexi (tot 15/05/2023)
  - andere mandaten: CEO Etex Group, voorzitter HEC ULiège Management School; bestuurder Carmeuse; bestuurder ArdentGroupe/Gamingi; bestuurder Floridienne
- > **Karel Van Eetvelt** (voor Dorebor BV)
  - bestuurder Matexi
  - andere mandaten: voorzitter Sporta vzw; bestuurder Eyckerheyde vzw; bestuurder Vlaamse Wielerschool vzw; bestuurder Syntra AB
- > **Sonja Rottiers** (voor SdL Advice BV)
  - bestuurder Matexi en Matexi Group
  - andere mandaten: bestuurder en lid van auditcomité bpost; bestuurder Kinopolis
- > **Walter de Boer** (voor NG 53 Consult BV)
  - bestuurder Matexi
  - andere mandaten: CEO BPD Europe BV; 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

## 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. Eind 2022 bestond het Audit & Risk Committee uit drie leden van de raad van bestuur, onder wie twee externe bestuurders.

Een externe bestuurder wordt door de leden aangewezen als voorzitter.

- > **Sonja Rottiers** (voor SdL Advice BV)  
– voorzitter
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
- > **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)

Het Audit & Risk Committee rapporteert op kwartaalbasis aan de raad van bestuur en kwam vijf keer samen in 2022.

## Benoemings- en remuneratiecomité

Het benoemings- en remuneratiecomité is een adviserend orgaan van de raad van bestuur van MATEXI.

Het benoemings- en remuneratiecomité 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 directiecomité
- > het vergoedingsbeleid voor de leden van de raad van bestuur
- > het algemeen remuneratiebeleid en de individuele verloningspakketten van de leden van het directiecomité
- > de successieplanning betreffende de functies binnen het directiecomité

Het benoemings- en remuneratiecomité bestaat uit minstens drie leden van de raad van bestuur, waarbij de meerderheid moet bestaan uit externe bestuurders. Een externe bestuurder wordt door de leden aangewezen als voorzitter.

Het benoemings- en remuneratiecomité van MATEXI bestaat uit:

- > **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)  
– voorzitter
- > **Bénédicte Vande Vyvere** (voor Nimmobo NV)
- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)
- > **Bernard Delvaux** (voor BCConseil BV)
- > **Walter de Boer** (voor NG 53 Consult BV)

Het benoemings- en remuneratiecomité kwam zeven keer samen in 2022.

## Finance Committee

Het Finance Committee is een adviserend orgaan van de raad van bestuur van Matexi. De scope van het Finance Committee bestaat uit het financieringsbeleid, de kapitaalstructuur en belangrijke beslissingen rond externe project- of corporate financiering en buitenbalansverplichtingen (bijvoorbeeld garantielijnen).

Het Finance Committee kwam tien keer samen in 2022.

Het Finance Committee van Matexi bestaat uit:

- > **Gaëtan Hannecart** (voor Vauban NV)  
– voorzitter
- > **Jo Van Biesbroeck** (voor JoVB BV)
- > **Sonja Rottiers** (voor SdL Advice BV)

## 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 uit:

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

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

- > **Olivier Lambrecht** (voor Realize BV)  
– CEO
- > **Didier Delplanque** (voor Kalius BV)  
– Chief Construction Officer
- > **Ivan Van de Maele** (voor De Blauwhoeve BV)  
– Secretary General

- > **Kristoff De Winne** (voor DW Consulting BV)  
– Acquisition & Development Director
- > **Matthijs Keersebilck** (voor Loupau BV)  
– Sales, Marketing & Communication Director
- > **Philip Goris** (voor PG Consulting CommV)  
– Chief Financial Officer

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 2022 bijna wekelijks samen, zo'n 47 keer in totaal.

# Operationeel management

## Directiecomité

Het directiecomité is verantwoordelijk voor de formulering van voorstellen over de strategie en het beleid, de uitvoering van de businessplannen en de goedkeuring en opvolging van de operationele projecten ter uitvoering van de strategie en het beleid.

Het directiecomité bestaat uit:

- > **Olivier Lambrecht** (voor Realize BV)
  - CEO MATEXI - voorzitter
- > **Didier Delplanque** (voor Kalibus BV)
  - Chief Construction Officer
- > **Frederik Van Damme** (voor Fortjen BV)
  - Regional Business Director Regio Oost- en West-Vlaanderen
- > **Ivan Van de Maele** (voor De Blauwhoeve BV)
  - Secretary General
- > **Jimmy Sterckx** (voor Sterckx Business Services BV)
  - Regional Business Director Regio Antwerpen - Limburg - Vlaams-Brabant
- > **Kristoff De Winne** (voor DW Consulting BV),
  - Acquisition & Development Director
- > **Matthijs Keersebilck** (voor Loupau BV)
  - Sales, Marketing & Communication Director
- > **Mirosław Bednarek**
  - Regional Business Director Regio International
- > **Philip Goris** (voor PG Consulting CommV)
  - Chief Financial Officer
- > **Régis Ortman** (voor R. Ortman BV)
  - Regional Business Director Regio Brussel-Wallonië-Luxemburg
- > **Silvia Brouwers** (voor Movens BV)
  - Chief People & Technology Officer (van 01/01/2022 tot 30/12/2022)

A group of cyclists, including men and women of various ages, are gathered on a cobblestone street. They are wearing helmets and jackets, and many have their bicycles parked or are sitting on them. In the foreground, a man in a red jacket and khaki pants is pointing towards the buildings. The background features a mix of white and brick buildings with multiple windows. The scene is set in an urban environment, likely in London as mentioned in the text.

In onze zoektocht naar best practices op het vlak van buurtontwikkeling laten we ons jaarlijks inspireren door buurten in binnen- en buitenland. In 2022 namen zo'n 40 collega's van het management de stedenbouwkundige en de buurtverbindende elementen van de Londense buurten Mayfair, Notting Hill, Islington, Greenwich & Camden Town onder de loep. In het verleden bezochten we reeds 's Hertogenbosch, Amsterdam, Rotterdam, Maastricht en Eindhoven (NL), Freiburg, Stuttgart, Hamburg en Tübingen (DUI), Kopenhagen (DEN) en Parijs, Bordeaux en Lille (FR).

## 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.

- > **Bart Van Caenegem** (voor Cevima BV)
  - Business Manager BP West-Vlaanderen
- > **Caroline Franz**
  - Business Manager BP Vlaams-Brabant
- > **Didier van Ingelgem** (voor BeetoBe BV)
  - Business Manager BP Brussel
- > **Florence Leroy** (voor FCC Consulting CommV)
  - Business Manager BP Oost-Vlaanderen
- > **Gil Lavend'Homme** (voor Mamédo BV)
  - Business Manager BP Henegouwen
- > **Luc Van Rysseghem** (voor Varires BVBA)
  - Business Manager BP Antwerpen

- > **Monika Perekitko**
  - Business Manager BP Warschau
- > **Piotr Byrski**
  - Business Manager BP Krakau
- > **Philippe Rusak**
  - Business Manager BP Luik, Namen, provincie Luxemburg
- > **Régis Ortman** (voor R. Ortman BV)
  - Business Manager BP Groothertogdom Luxemburg
- > **Renaud Naiken** (voor INMOVE BV)
  - Business Manager BP Waals-Brabant
- > **Sanne Schepers**
  - Business Manager 'A+ Project'
- > **Tom Van Becelaere** (voor AnnTo BV)
  - Business Manager BP Limburg

Vanuit de hoofdzetel in Waregem ondersteunen de centrale teams in de knowledge clusters de regio's. Via de centrale teams 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.

## BUURTEN IN DE WERELD

# THE HIGH LINE, NEW YORK, VERENIGDE STATEN

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.



**Binnenstedelijke gebieden aangenamer maken en vergroenen: het is een van de voornaamste prioriteiten – en tegelijk ook een van de meest complexe uitdagingen – voor stedenbouwkundigen en buurtontwikkelaars. The High Line in New York bewijst dat er zelfs in de drukste metropolen plaats kan worden gemaakt voor natuurlijke parkomgevingen en aangename publieke ruimtes. Op de restanten van een oud spoorviaduct in Manhattan verrees een ‘levend park’ van 2,33 kilometer lang. Of hoe creatieve community-initiatieven, interdisciplinaire samenwerking en wilde dromen ook in de meest verstedelijkte omgevingen tot wonderlijke resultaten kunnen leiden ...**

Idyllische wandelpaden, comfortabel zitmeubilair, fraaie kunstwerken en meer dan vijfhonderd soorten planten en bomen. En dat midden in een drukke binnenstad! Het mag duidelijk zijn: ‘The High Line’ in Manhattan is een project uit de duizend. In 1999 richtten twee locals een non-profitorganisatie op die de restanten van het voormalige spoorviaduct in de befaamde ‘West Side’ wilde omvormen tot een nieuwe publieke ruimte, zoals in Parijs zes jaar eerder ook al gebeurd was met de iconische ‘Promenade Plantée’. Na een internationale ideeënwedstrijd kregen landschapsarchitectenbureau James Corner Field Operations, ontwerpstudio Diller Scofidio + Renfro en de Nederlandse tuin- en landschapsontwerper Piet Oudolf in oktober 2004 groen licht om de transformatie in goede banen te leiden. ‘Kikker van een spoorweg

wordt prins van een park’, kopte The New York Times triomfantelijk.

### BRUISENDE COMMUNITY

De rest is intussen geschiedenis. In 2009 werd het eerste deel van het buurtpark geopend voor het grote publiek. In de jaren nadien volgden nog twee andere secties en in 2019 de ‘Spur’, het laatste overgebleven deel van de oorspronkelijke infrastructuur, inclusief geïntegreerde treinsporen die herinneren aan het rijke verleden van deze bijzondere plek. Vandaag is The High Line een doorlopende ‘greenway’ met een lengte van 2,33 kilometer en een echte trekpleister voor lokale bewoners én toeristen (meer dan 8 miljoen bezoekers per jaar!). De uitzichten op de stad en de Hudsonrivier zijn dan ook adembenemend, net als de vele bloemen, planten, struiken en bomen die er doorheen de jaren zijn verzeen.

Wat The High Line eens zo bijzonder maakt, is dat er aan de lopende band sociale gemeenschapsinitiatieven, buurt evenementen, kunsttentoonstellingen en theatervoorstellingen plaatsvinden die het plaatselijke communitygevoel cultiveren en versterken. 'High Line Teens' voorziet in betaalde studentenjobs die kaderen in het beheer en de verdere ontwikkeling van het park, 'High Line Wellness' biedt sessies mindfulness, yoga en andere gezondheidsactiviteiten aan en er lopen educatieve partnerships met lokale scholen. Ook het promoten van moderne kunst – van intrigerende sculpturen en imposante muurschilderingen tot gecureerde tentoonstellingen en publieke performances – past in dit plaatje. Tot slot worden er geregeld pop-opevents georganiseerd en is er in de 'food court' aan Chelsea Market en bij diverse foodtrucks gezond, kwalitatief en democratisch geprijsd eten te verkrijgen. Deze nadrukkelijke focus op duurzame sociale beleving maakt de aantrekkingskracht van The High Line eens zo groot.

#### DREAM BIG

De meerwaarde van The High Line voor de rest van de stad is enorm. De lokale economie kreeg een forse boost, in de nabije omgeving verrezen heel wat nieuwe (luke) woningen, winkels en kantoorgebouwen, de aanpalende Chelsea-buurt herleefde en de fraaie natuur doet wonderen voor het duurzaamheidsbewustzijn en het psychologisch

welzijn van de New Yorkers. Ook de gezondheidseffecten zijn niet min. In het najaar van 2014 bleek reeds uit een doelgerichte wetenschappelijke studie dat de luchtvervuiling en de geluidsoverlast er gemiddeld 37% lager lagen dan op de begane grond. Luchtbeelden van de NASA toonden bovendien aan dat het park eveneens bijdraagt aan de reductie van het hitte-eilandeffect, waar het dichtbebouwde Manhattan erg veel last van heeft.

Zoals het een 'levend ecosysteem' betaamt, blijft dit attractieve buurtpark zich inmiddels verder ontwikkelen. Zo wordt er volop werk gemaakt van verbindingen met andere belangrijke locaties in de stad, zoals de Moynihan Train Hall ten oosten van The High Line. De 370 meter lange connector die dit voor elkaar brengt – bestaande uit twee bruggen – is sinds mei 2023 klaar. Ook het noordwestelijke uiteinde van The High Line zou binnenkort uitgebreid worden in de richting van het Hudson River Park. Kortom: 'The City That Never Sleeps' blijft investeren in kwalitatieve publieke ruimte en inspireert op die manier heel wat andere binnen- en buitenlandse steden, die op gelijkaardige plannen broeden (het zogeheten 'High Line-effect'). De boodschap voor ontwerpers, stedenbouwkundigen en buurtontwikkelaars elders ter wereld is dan ook duidelijk: Dream big. If you can make it there, you can make it anywhere ...







# **ONZE ACTIVITEITEN IN 2022**



Op de voormalige fabriekssite van Bruynooghe's Koffie startten in 2022 de werken van de tweede fase van het inbreidingsproject **De Branderij in Kortrijk**. Daarbij hechten we veel belang aan duurzaamheid. Dankzij zonnepanelen en collectieve geothermie kunnen alle woningen gebruikmaken van 100% hernieuwbare energie. Daarnaast voorzien we een kwalitatief openbaar domein met graspleinen, een waterpartij en een gedeeltelijk overdekte ontmoetingsplaats.



# Analyse van de residentiële vastgoedmarkt in België, Polen en Luxemburg in 2022

Na de uitzonderlijk sterke inhaalbeweging vanaf medio 2020 koelde de residentiële vastgoedmarkt in 2022 licht af in de verschillende landen waar wij opereren – België, Polen en het Groothertogdom Luxemburg. Deze afkoeling hangt natuurlijk nauw samen met de stijgende interestvoeten en de hoge inflatiecijfers, die op hun beurt voornamelijk gedreven werden door hoge energieprijzen. Vooral in de tweede helft van het jaar zagen we dat het aantal transacties beduidend lager lag dan in 2021 en dat de opwaartse druk op de prijzen afnam. De hoge energieprijzen zorgden op hun beurt voor een toenemende dichotomie binnen de markt, waarbij enerzijds de vraag naar energetisch performante woningen verder toenam en energieverslindende woningen anderzijds minder gegeerd werden.

## RESIDENTIËLE VASTGOEDMARKT IN BELGIË

De Belgische residentiële vastgoedmarkt koelde in 2022 na enkele uitzonderlijke jaren licht af. Het aantal vastgoedtransacties in 2022 lag volgens de Notarisbarometer 2% lager dan in 2021. Waar de daling gedurende de eerste jaarhelft nog beperkt was (-1,8%), onder meer als gevolg van de verlaging van de registratierechten in Vlaanderen van 6% naar 3% vanaf 1 januari 2022, lag het aantal transacties in het tweede semester volgens de notarissen beduidend lager (-7%) als gevolg van de sterk gestegen hypothecaire rentevoeten en economische onzekerheid.

In een context van algemene hoge inflatie zagen we dat de vastgoedprijzen van nieuwbouw ook verder stegen. In 2022 ontwikkelde Matexi samen met vastgoeddataplatform Realo de Nieuwbouwbarometer om meer inzicht te verwerven in onder andere prijsontwikkelingen op de markt. Op basis van een substantieel en representatief staal van data en een academisch gevalideerd model observeerden we dat de prijzen van nieuwbouwappartementen het afgelopen jaar met 6,3% stegen. Een gemiddeld nieuwbouwappartement in België kostte

in het vierde kwartaal van 2022 € 282.574. Nieuwbouwhuizen stegen zelfs met 7,7% in 2022 tot € 370.161 in het laatste kwartaal voor een gemiddeld nieuwbouwhuis. Hierbij moet wel bemerkt worden dat deze stijgingen lager liggen dan de inflatie van 10,4% en dat de prijzen in reële termen lager liggen dan een jaar eerder. Een opvallende tendens volgens de notarissen hierbij was dat het aandeel jonge kopers toenam tot ongeveer 30%. De verwachting dat de rentevoeten nog verder kunnen stijgen speelde in dit opzicht een belangrijke rol. Waar de hypothecaire rentevoet volgens de Nationale Bank van België nog 1,38% bedroeg in januari 2022, was deze reeds opgelopen tot 2,91% in december 2022, met een significante daling van de ontleningscapaciteit tot gevolg (-13,6%).

Tot slot werden in 2022 bouwvergunningen uitgereikt voor 51.567 woningen (bijna 8,3 miljoen vierkante meter), een daling met 10,5% ten opzichte van een jaar eerder. Bijna exact de helft van de bouwvergunningen (50,4%) werd uitgereikt voor appartementen.



### In **Warschau - Żeromskiego**

bezorgden we 153 gezinnen een nieuwe thuis in 2022. Het U-vormige appartementsgebouw is gelegen in het centrale deel van het district Bielany, in de nabijheid van de metro. Moderne architectuur, winkels en diensten op de begane grond en een groene voetgangerszone onderscheiden het gebouw van het stedelijke weefsel van Bielany. Kenmerkend zijn ook de nestkastjes voor vogels die in de gevel werden geplaatst.



### RESIDENTIËLE VASTGOEDMARKT IN POLEN

De Poolse vastgoedmarkt kende in 2022 eveneens een sterke terugval in activiteit als gevolg van onder meer de gestegen rentevoeten en de oorlog in het naburige Oekraïne. Cijfers van Eurostat tonen aan dat de residentiële vastgoedprijzen in het vierde kwartaal van 2022 19,3% hoger lagen dan een jaar eerder, wat ruim het Europese gemiddelde overschreed (3,5%). Specifiek voor nieuwbouw bedroeg deze prijsstijging zelfs 10,4%.

Hoewel deze toename zeer hoog is in het licht van de eveneens sterk gestegen hypothecaire rentevoeten, moeten we bemerken dat de inflatie in Polen (14,3% in 2022) eveneens hoger ligt dan in België en dat ook in Polen sprake is van een lichte prijsdaling in reële termen.

In 2022 werden in Polen 238.584 wooneenheden opgeleverd, goed voor een stijging van 1,7% ten opzichte van het voorgaande jaar. Projectontwikkelaars waren met een aandeel van 143.809 woningen, ofwel 60,3%, verantwoordelijk voor het leeuwendeel van de totale woningproductie. Gezien de totale bijkomende bewoonbare oppervlakte van 22,1 miljoen vierkante meter bedroeg de gemiddelde oppervlakte van een bijkomende woning 92,5 vierkante meter.

### RESIDENTIËLE VASTGOEDMARKT IN HET GROOTHERTOEGDOM LUXEMBURG

Net zoals in België en Polen kende de residentiële vastgoedmarkt in het Groothertogdom Luxemburg een terugval in activiteit en uitgereikte bouwvergunningen, gecombineerd met stijgende vastgoedprijzen. Volgens het Nationaal Bureau voor de Statistiek en Economische Studiën lag het aantal verkopen van appartementen – nieuw en bestaand – in 2022 zo'n 14,4% lager dan een jaar eerder. Hierbij daalde vooral het aantal nieuwbouwtransacties sterk (-26,4%), terwijl de afname van het aantal transacties op de secundaire markt eerder beperkt bleef (-7,8%). Deze daling was, net als in de andere markten, te wijten aan een sterke toename van de hypothecaire rentevoeten. Net als in vele andere Europese landen stegen de vastgoedprijzen in het Groothertogdom Luxemburg in 2022 met ongeveer 9,6%. Deze stijging kwam vooral op het conto van de nieuwbouwmarkt, die een stijging van 11,3% liet noteren in vergelijking met 'slechts' 8,9% voor huizen en appartementen op de secundaire markt. In het Groothertogdom Luxemburg werden gedurende 2022 bouwvergunningen uitgereikt voor 4.709 bijkomende wooneenheden. Dit betekende een daling van 22,9% ten opzichte van dezelfde periode in 2021, toen er 6.105 bouwvergunningen werden uitgereikt. Met 3.084 bouwvergunningen, ofwel 65%, werd de meerderheid toegekend aan meergezinswoningen.

Om meer inzicht te verwerven in prijsevoluties ontwikkelden Matexi en Realo in 2022 de Nieuwbouwbarometer.

In **Antwerpen** kochten we in 2022 de site van de iconische **Permekegarage**. In afwachting van het verdere participatietraject en de concrete plannen geven we het leegstaande gebouw een maatschappelijke meerwaarde aan de hand van tijdelijke invullingen. Tien ondernemers en kunstenaars richtten er hun tijdelijke atelier of werkplek in en centraal in de garage is er een ontmoetingsplaats voorzien. Renske maakt en restaureert meubelen met haar bedrijfje Dons.



# Verwerven

**Het ontwikkelingsproces heeft dikwijls een lange tot soms zeer lange doorlooptijd. Daarnaast vergen de Matexi-projecten ook steeds zeer belangrijke financiële investeringen. Gezien deze lange doorlooptijden en grote investeringen is het dan ook cruciaal om op de beste plekken het juiste product tegen een scherpe prijs te ontwikkelen. Een goede lokale kennis is hierbij primordiaal. Kleine details kunnen grote consequenties hebben.**

De eerste stap in het ontwikkelingsproces is de verwerving van gronden en gebouwen. Steeds vaker zijn dat braakliggende industriële terreinen, oude fabriekspanden en leegstaande kantoorgebouwen. Dat zijn de grondstoffen voor het ontwikkelingsproces. Daarna volgt het buurtontwerp, het proces van de vergunningen, de bouw en de verkoop. Met als eindresultaat enthousiaste bewoners die leven in aangename buurten.

Verwerven is vaak een ingewikkeld proces. De te verwerven site is meestal verdeeld over meerdere eigenaars. De waarde van een grond of een pand is afhankelijk van de ontwikkelingsmogelijkheden, de doorlooptijden en de aan het proces verbonden risico's. We evalueren de site niet louter financieel, maar vanzelfsprekend onderzoeken we haar ook grondig in functie van de visie van Matexi: is er voldoende potentieel om een nieuwe, aangename buurtontwikkeling te creëren of een bestaande buurt te verbeteren? Dat alles maakt van het verwerven een creatief en complex traject.

Voor elk van de lokale markten waarin we actief zijn, is het onze ambitie om onze positie van 'respected local champion' verder uit te

bouwen en te verstevigen. In 2022 investeerde Matexi dan ook 94 miljoen euro in onder andere de verwerving van nieuwe gronden en panden, goed voor meer dan 2.500 wooneenheden. Bij meer dan 90% van deze acquisities gaat het om brownfields of binnenstedelijke gronden of panden. De pipeline is daarmee alweer goed gevuld met toekomstige projecten voor de komende jaren. Een volledig overzicht van onze verwervingen is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. We vermelden hieronder de belangrijkste verwezenlijkingen van onze portfolio's.

## ANTWERPEN

In **Antwerpen** kocht Matexi de voormalige **Permeke**-garage aan de Jan Van Rijswijcklaan 298. De plannen moeten nog vorm krijgen, maar vast staat dat we met de herontwikkeling van de site verder inzetten op duurzame stadsontwikkeling en de opwaardering van de buurt. Het gaat daarbij niet alleen om woongelegenheid.

## BRUSSEL

In **Evere** kochten we het kantoorgebouw Everegreen, dat we zullen herontwikkelen tot de residentiële woontoren **Everside** met zo'n

Ook zonder recordcijfers tonen onze resultaten dat Matexi goed gepositioneerd is om met zijn ruime projectpijplijn tegemoet te komen aan de toekomstige verwachtingen op de vastgoedmarkt.





Op een boogscheut van de hoofdstad  
ontspringt in **Asse** het project **Still**. We  
voorzien er een mix van gezinswoningen,  
appartementen en handelsruimtes en  
laten maar liefst 65% van de site groen.  
In 2022 sloopten en ontharden we  
20.000 m<sup>2</sup> aan fabrieksterreinen op de  
oude site.

175 appartementen, en dat in een omgeving waar veel nood is aan extra woningen.

#### HENEGOUWEN

Ook in Henegouwen rijzen de Matexi-projecten als paddenstoelen uit de grond. Dankzij doorgedreven acquisitie zullen we de komende jaren projecten kunnen ontwikkelen in **Doornik, Cuesmes, Hennuyères en Bouffioulx**.

#### OOST-VLAANDEREN

In **Gentbrugge** werd de publiek-private samenwerking (PPS) voor een woonproject op de industriële site **De Porre** toegewezen aan Matexi. In totaal komen er 60 woningen, waaronder 12 budgetkoopwoningen. Het bestaande buurtpark breidt uit en er gaat aandacht naar het textielverleden van de site. Zo wordt de centrale middengang in het historische gebouw opgevat als een permanente, open en groene leefstraat.

#### VLAAMS-BRABANT

In **Asse** verwierven we extra gronden in het toekomstige project **Asse – Still**, een autoluwe woonbuurt die verrijst op de voormalige fabrieksterreinen van kunststoffenfabrikant

Stillemans. Nog in Vlaams-Brabant werd de publiek-private samenwerking (PPS) voor de herontwikkeling van het gewezen kinderdagverblijf op de **Grote Markt** in **Vilvoorde** toegewezen aan Matexi.

#### WAALS-BRABANT

We verwierven enkele mooie projecten in **Nijvel** en **Jodoigne**.

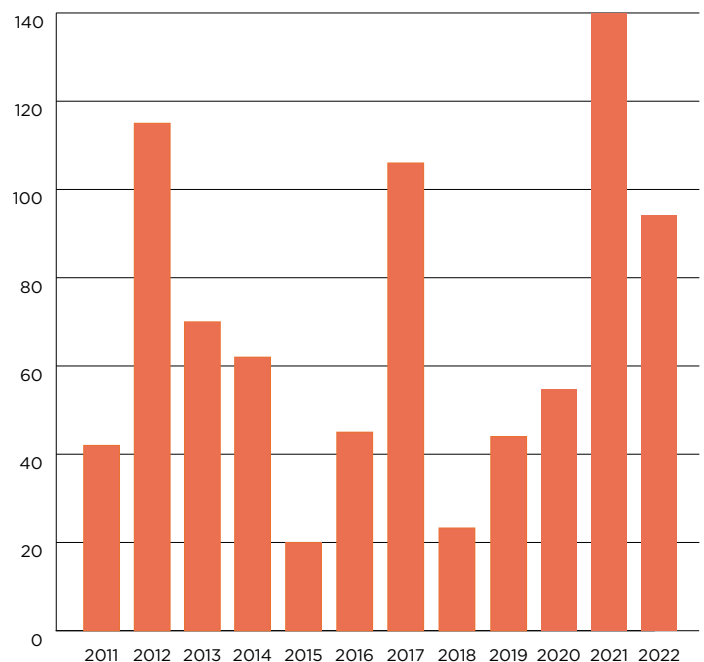
#### WARSCHAU

In Polen hanteren we een strategie van gestage groei door acquisities, versterking van het team ter plaatse en de aantrekking van lokale financiering. In **Warschau** verwierven we met **Zelazna, Woloska** en **Krasinskięgo** alvast enkele mooie projecten. Ook **Sowinskięgo**, goed voor meer dan 700 woningen, wordt een project om naar uit te kijken. Zo wordt Polen meer dan ooit onze tweede thuismarkt. De Poolse activiteiten zijn zonder twijfel de motor van onze verdere groei.

#### WEST-VLAANDEREN

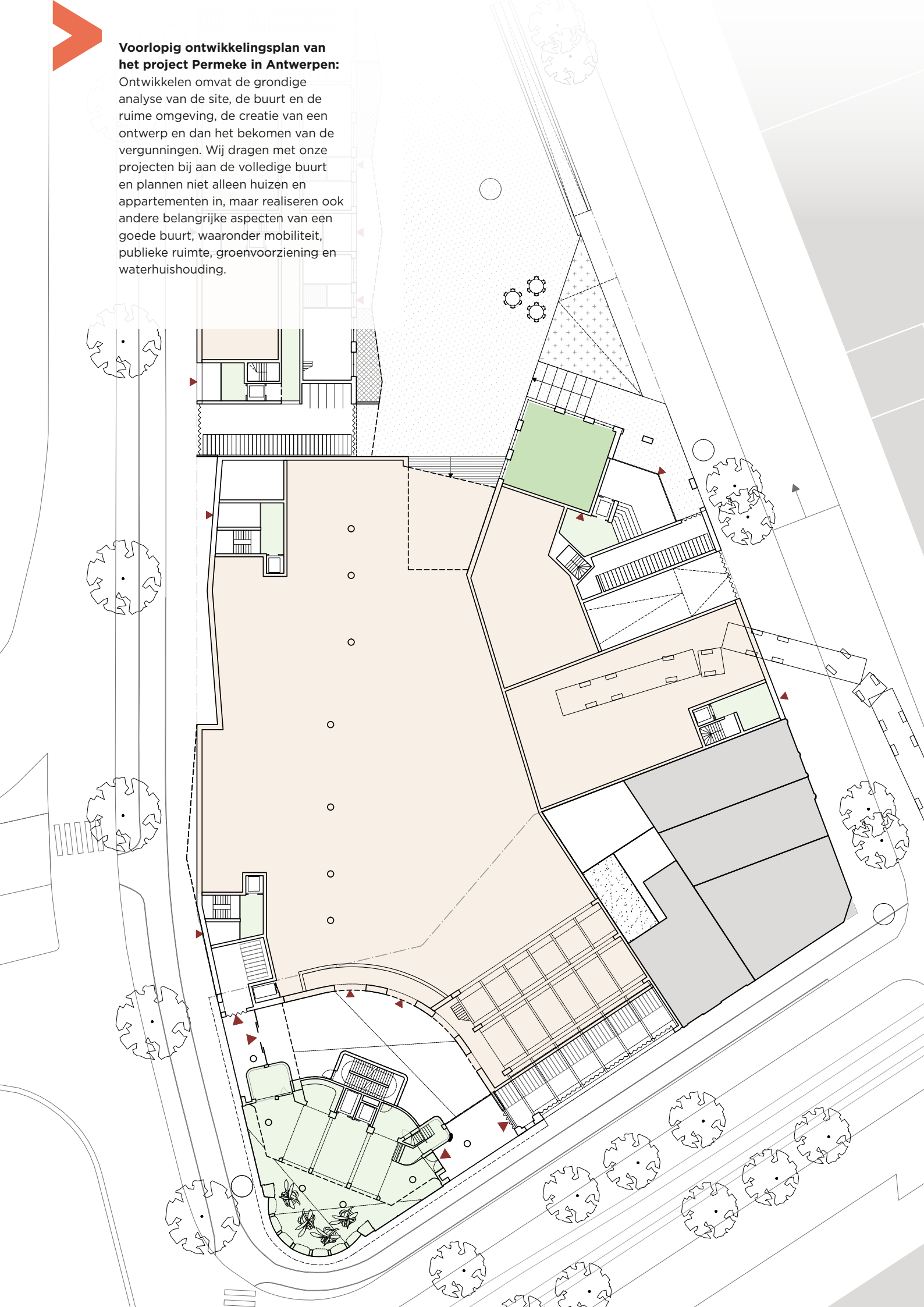
In de **Vlasgaardstraat** in **Izegem** kunnen we het bestaande project van 74 woningen uitbreiden met nog eens 5 woningen.

INVESTERINGEN IN ACQUISITIES - M€



## Voorlopig ontwikkelingsplan van het project Permeke in Antwerpen:

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 de grondige analyse van de site, de buurt en de ruime omgeving, en de creatie van een ontwerp, in samenspraak met de omwonenden en lokale mandatarissen. Vervolgens bekomen we de nodige vergunningen.**

Als buurtontwikkelaar met visie en ervaring dragen we met onze projecten bij aan de opwaardering van de volledige buurt. We plannen niet alleen de huizen en appartementen optimaal in, maar houden ook rekening met de andere aspecten van een goede buurt zoals mobiliteit, stedenbouw, waterhuishouding, ecologie, groenvoorziening, publieke ruimte en infrastructuur. In deze fase verkrijgen we ook de noodzakelijke vergunningen om het ontwerp te realiseren.

In 2022 verkreeg Matexi een stedenbouwkundige vergunning voor 1.647 wooneenheden. We stellen vast dat er een algemene vertraging is in het afleveren van vergunningen, iets wat bevestigd wordt door onderzoek van de Beroepsvereniging van de Vastgoedsector (BVS). Gemiddeld duurt het in België meer dan vier jaar om een stedenbouwkundige vergunning te verkrijgen vanwege de 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. Een volledig overzicht van de verkregen vergunningen is binnen het opzet van

dit activiteitenverslag onmogelijk. We sommen de belangrijkste verwezenlijkingen van onze portfolio's op.

## ANTWERPEN

In de woonbuurt **Eksterlaer** in **Deurne** verkregen we een vergunning voor 53 bijkomende wooneenheden. De site van 15 ha bestaat uit verschillende autoluwe woonerven, waar op termijn ruim 580 gezinnen een nieuwe thuis zullen vinden. Nog in Antwerpen verkregen we de vergunning voor het project **Ertbrugge** in **Wijnegem**, met 145 woningen en 2,8 ha robuust groen.

## BRUSSEL

In Brussel gaf de stad groen licht voor 19 woningen in het project **Jette – Chaussée de Jette** en voor een uitbreiding van het project **Ukkel – Les Promenades d'Uccle**, dat er 16 appartementen en 22 woningen bij krijgt. Op termijn zullen niet minder dan 300 gezinnen zich hier thuis voelen.

## HENEGOUWEN

In Henegouwen reikte de stad **Doornik** de vergunning uit voor 100 woningen in ons project **Corne-Saint-Martin**.

Door de recente evoluties is de vastgoedmarkt meer dan ooit gefocust op energie- en kostenefficiënt wonen. Matexi's blijvende inzet op duurzame (her)nieuwbouw in binnenstedelijke omgevingen biedt een uitstekend antwoord.



Drie jaar na de aanvraag kregen we in **Borgworm** de vergunning voor 234 woningen in onze nieuwe buurt **Quartier des Hirondelles**. De komende jaren saneren we de oude site van de suikerfabriek en transformeren we ze tot een ecobuurt waar duurzaamheid troef is. Dankzij dichte begroeiing en een uitgestrekt park geven we de site een stukje terug aan de natuur. Ook stellen we een moestuin ter beschikking van een buurtvereniging.



**LIMBURG**

Nadat MATEXI in 2021 de PPS binnenhaalde voor de ontwikkeling van het voormalige woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk**, verkregen we reeds in 2022 de vergunning voor 74 woningen in duurzaam ontwerp. Het project zal verder ontwikkeld worden onder de naam **Bosart**.

**LUIK**

In **Borgworm** kregen we drie jaar na de aanvraag de vergunning voor 234 woningen in ons nieuw project **Quartier des Hirondelles**. Duurzaamheid troef in deze ecobuurt op de plaats van de voormalige suikerfabriek: woningen krijgen een groendak, er komt een uitgestrekt park en we stellen een moestuin ter beschikking aan de buurtbewoners.

**OOST-VLAANDEREN**

In **Evergem**, bij Gent, groeit de buurt **Droogte**. De stad reikte een vergunning uit voor extra woningen in onze woonbuurt met park, vijver en veilige wandel- en fietspaden.

**VLAAMS-BRABANT**

In **Machelen** leverde de stad de vergunning af voor 43 woningen in het project **Machtig Wonen in 1830**. Deze duurzame buurt met bijna-energieneutrale woningen, groene pleinen en een mooie collectieve binnentuin bevindt zich in het nieuwe hart van Machelen. Ook het

project **Zaventem – Diegemstraat** kreeg groen licht, goed voor 19 woningen.

**WAALS-BRABANT**

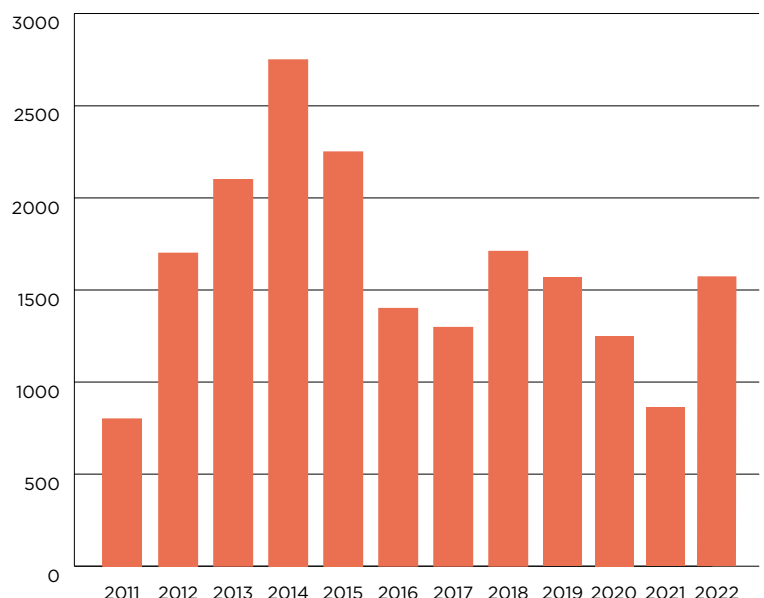
In Waals-Brabant krijgt de nieuwe woonbuurt **Belle Vallée** in **Geldenaken** verder vorm. De huizen van de eerste fase zijn bewoond en op termijn zullen 300 gezinnen zich hier thuis voelen. We verkregen de vergunning voor 41 extra woningen.

**WARSCHAU**

In **Warschau**, Polen, werden voor het project **Anny German** 116 appartementen vergund. Ook **Okrzei**, een appartementsgebouw met 120 appartementen van verschillende grootte, een binnenplein, commerciële ruimtes op het gelijkvloers en een ondergrondse parking, kreeg groen licht.

**WEST-VLAANDEREN**

Ook ons inbreidingsproject **De Branderij** in **Kortrijk**, op de voormalige fabriekssite van Bruynooghe's Koffie, breidt uit. Daar kregen we de vergunning voor 48 extra appartementen en 17 extra woningen. In **Oostkamp**, bij Brugge, verkregen we een vergunning voor 179 woningen in het project **De Wastine**. Een prachtig project waar iedereen nog in de natuur kan wonen omdat we twee derde van de site groen laten.

**VERGUNDE UNITS**



In **Diekirch - Dräieck**, in het Groothertogdom Luxemburg, startten we in 2022 met de afbraakwerken van de oude administratiegebouwen van de AB InBev-brouwerij, die Matexi herontwikkelt met respect voor het aanwezige erfgoed. De komende jaren brengen we de historische buurt weer tot leven dankzij de realisatie van huizen, appartementen, kantoren, winkels, een openbare ondergrondse parkeergarage en omliggende groenzones.



# 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 aannemers en onderaannemers.**

Voor onze grote werven doen wij een beroep op regionale en nationale actoren. Daarnaast hechten we ook veel belang aan de lokale verankering van onze leveranciers, want dat brengt ons dichterbij de klant en maakt het mogelijk om snel te schakelen.

Onze meer dan 70 Project Engineers, Construction Planners, Construction Managers en Customer Advisors volgen dagelijks de aannemers op onze werven op. Ze blijven continu in contact met hen en monitoren op die manier de kwaliteit van onze werven.

In 2022 leverden we 1.492 units op, waarvan 546 woningen, 874 appartementen, 72 retail & kantoorunits en in totaal iets meer dan een kwart in Polen. De balans helt zo steeds meer over naar meergezinswoningen. Een volledig overzicht van onze constructieactiviteiten in 2022 is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. We sommen de belangrijkste verwezenlijkingen van onze portfolio's op.

## ANTWERPEN

In de woonbuurt **Geel - Laar** startten we in 2022 met de werken van de eerste fase: twee appartementsblokken, samen goed voor 45 appartementen. Op termijn zullen 118

gezinnen zich thuis voelen in de duurzame buurt. Er komen twee grote doordacht ontworpen parkzones en centraal ligt er een buurtplein, met een buurtlokaal dat verbindend zal werken voor alle inwoners van de buurt. Bovendien startten we er in 2022 ook met de geothermische boringen voor het lokale warmtenet. Zo kreeg Geel het eerste residentiële warmtenet van de Kempen.

## BRUSSEL

In **Les Promenades d'Uccle**, een groene woonbuurt in de Brusselse metropool, leverden we tientallen woningen op in 2022. Op termijn zullen niet minder dan 300 gezinnen zich hier thuis voelen. De buurt ligt vlak bij een "Natura 2000"-gebied, een Europees netwerk dat de diversiteit van natuurgebieden wil verbeteren. Dat vertaalt zich ook in het ontwerp: dankzij de ingezaaide bloemenweides voelen bijen zich hier meer dan welkom. Bovendien werden er nestkastjes voor vogels en vleermuizen ingemetseld in de woningen.

## GROOTHERTOGDOM LUXEMBURG

In **Diekirch**, in het Groothertogdom Luxemburg, startten we dan weer met de afbraakwerken van de oude administratiegebouwen van de AB InBev-brouwerij. De komende jaren brengen we de

Onze teams werkten in 2022 met hart en ziel aan tientallen duurzame residentiële projecten en slaagden erin bijna 100 woningen meer af te werken dan gepland. Knap!

**Didier Delplanque**  
Chief Construction Officer





Architecturaal gedurfd, zo kan je het in 2022 opgeleverde project **Świtezianki** in **Krakau** omschrijven. Dit gebouw met 70 appartementen over vijf verdiepingen, vlak bij de rivier Prądnik en met zicht op het park, is uniek dankzij zijn gevel met keramische klinkersteen in drie tinten groen. De bewoners beschikken over een ondergrondse parkeergarage, oplaadpunten voor elektrische auto's en overdekte fietsenstallingen.



historische buurt weer tot leven dankzij de realisatie van huizen, appartementen, kantoren, winkels en een openbare parkeergarage.

#### KRAKAU

In het project **Facimiech** leverden we 71 appartementen op, verspreid over drie gebouwen, naar een duurzaam ontwerp. Zo stimuleren we zachte mobiliteit met behulp van fietsenstallingen en wordt de site volledig autoluw om de aanwezige beschermde bomen alle kansen te geven. Daarnaast voorzien we in een ondergrondse parking en elektrische oplaadpunten. Ook het project **Świtezianki** werd opgeleverd. Dit appartementsgebouw met 70 appartementen is uniek dankzij zijn gevel met keramische klinkersteen in drie tinten groen. Gemakkelijke toegang tot verschillende fietspaden en goede verbindingen met het openbaar vervoer zijn belangrijke voordelen voor de bewoners.

#### OOST-VLAANDEREN

In **Aalst – Pier Kornel**, de nieuwe woonbuurt voor 450 gezinnen op de voormalige Tupperwaresite, startten we in 2022 met de renovatie van de sheds. De sheddaken zijn

typerend voor de uitgestrekte fabriekshallen en houden het industriële verleden van de stad maximaal in stand. Na de renovatie zullen ze overgedragen worden aan het openbaar domein.

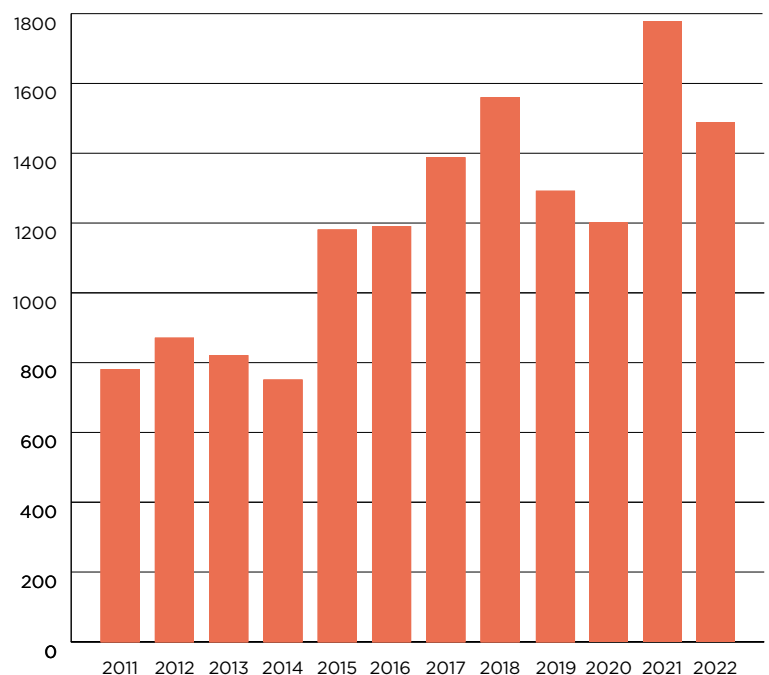
#### WARSCHAU

In **Żeromskiego** bezorgden we 153 gezinnen een nieuwe thuis. Het appartementsgebouw is gelegen in het centrale deel van het district Bielany, in de nabijheid van de metro. Moderne architectuur, winkels en diensten op de begane grond en een groene voetgangerszone onderscheiden het gebouw van het stedelijke weefsel van Bielany. Kenmerkend zijn ook de nestkastjes voor vogels die in de gevel werden geplaatst.

#### WEST-VLAANDEREN

In het inbreidingsproject **De Branderij** in **Kortrijk**, op de voormalige fabriekssite van Bruynooghe's Koffie, startten we de eerste werken op. In deze autovrije omgeving hechten we veel belang aan zachte mobiliteit en duurzaamheid. Dankzij zonnepanelen en collectieve geothermie kunnen alle woningen gebruikmaken van 100% hernieuwbare energie.

#### OPGELEVERDE UNITS





Hoogkwalitatieve en energie-efficiënte nieuwbouw beschikbaar stellen voor de huurmarkt: dat is waarom we in verschillende van onze projecten woningen of appartementsblokken integraal verkopen aan een institutionele investeerder. Deze 'bloc sales' bedroegen in 2022 11,5% van de totale verkopen in België. Zo verkochten we in **Quartier Bleu** in **Hasselt** een appartementsblok met 37 appartementen aan Home Invest Belgium.



# Verkopen

Tijdens de vierde en laatste stap in ons bedrijfsproces zorgen we ervoor dat elke klant een gepaste duurzame 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 het moment van oplevering. Sinds de oprichting van Matexi in 1945 maakten we op die manier al zo'n 45.800 gezinnen gelukkig met een kwalitatieve woning in een aangename buurt.

In 2022 implementeerden we ons Sales Excellence-programma, dat van onze Sales Consultants owners maakt van het hele klantentraject. Ze maximaliseren de efficiëntie van het traject en kunnen onze klanten meer dan ooit informeren en adviseren, meer bepaald via een sales playbook en verschillende opleidingsmomenten.

Dankzij onze positie van 'respected local champion' slaagden we erin om in 2022 opnieuw een fantastisch aantal wooneenheden te verkopen: we verwezenlijkten de woondroom van 1.316 gezinnen. Een volledig overzicht van de verkopen is binnen het opzet van dit activiteitenverslag onmogelijk. We sommen de belangrijkste verwezenlijkingen van onze portfolio's op.

## ANTWERPEN

In **Antwerpen** verkochten we het retailvastgoed in de iconische **Antwerp**

**Tower** aan Baloise Insurance. De verkoop betreft zowel het gelijkvloers met horeca – onder andere Wagamama en Hawaiian Poké Bowl – als de eerste verdieping die gehuurd wordt door Mediamarkt, goed voor zo'n 4.200 m<sup>2</sup> in totaal.

## HENEGOUWEN

In het project **Quaregnon – Venelle Randour** realiseerden we een bloc sale, waardoor deze kwalitatieve drieslaapkamerwoningen beschikbaar komen op de huurmarkt.

## LIMBURG

In **Quartier Bleu**, het hippe nieuwe stadskwartier in **Hasselt**, toonden we de flexibiliteit van ons businessmodel door een appartementsblok integraal te verkopen aan Home Invest Belgium. Op die manier wordt hoogkwalitatieve en energie-efficiënte nieuwbouw ook beschikbaar voor de huurmarkt.

2022 werd op het vlak van verkoop gekenmerkt door enkele belangrijke mijlpalen. Zo werd net voor Kerstmis het retailvastgoed in de iconische Antwerp Tower verkocht aan Baloise Insurance. Een belangrijke stap in het verder activeren van dit ambitieuze stedelijke reconversieproject.



Ons project **Victor Hugo**, in de groene omgeving van **Eigenbrakel**, mocht in 2022 zijn allerlaatste bewoner ontvangen. We transformeerden de verloederde site van het voormalige internaat van het Kardinaal Mercier-college tot 70 appartementen, lofts en penthouses te midden van een park en omgeven door opmerkelijke bomen. Dankzij een slimme materiaalkeuze gaat het project volledig op in het omringende landschap.



**LUIK**

Na de start van de residentiële werken in 2021 brachten we in **Luik** extra appartementen op de markt in ecobuurt **Paradis Express**. Op één jaar tijd verkochten we er 35 appartementen, een record voor de portfolio Luik en bij uitbreiding de regio Brussel-Wallonië. Paradis Express was overigens de eerste buurt waar we augmented reality inzetten om toekomstige bewoners hun nieuwe woonomgeving te laten ontdekken.

**OOST-VLAANDEREN**

Na een uiterst succesvolle eerste verkoopfase ging in **Gent** de tweede verkoopfase voor **De Kazerne** van start. Het succes van De Kazerne is onder meer te verklaren door de unieke ligging en de verschillende woontypologieën, die zowel jongere als oudere bewoners aantrekken.

**VLAAMS-BRABANT**

In **Haacht** startte de verkoop van ons project **Brouwerskwartier**.

**WAALS-BRABANT**

In Waals-Brabant verkochten we de laatste woningen in onze projecten **Eigenbrakel – Victor Hugo** en **Tubeke – Les Jardins de l'Elia**.

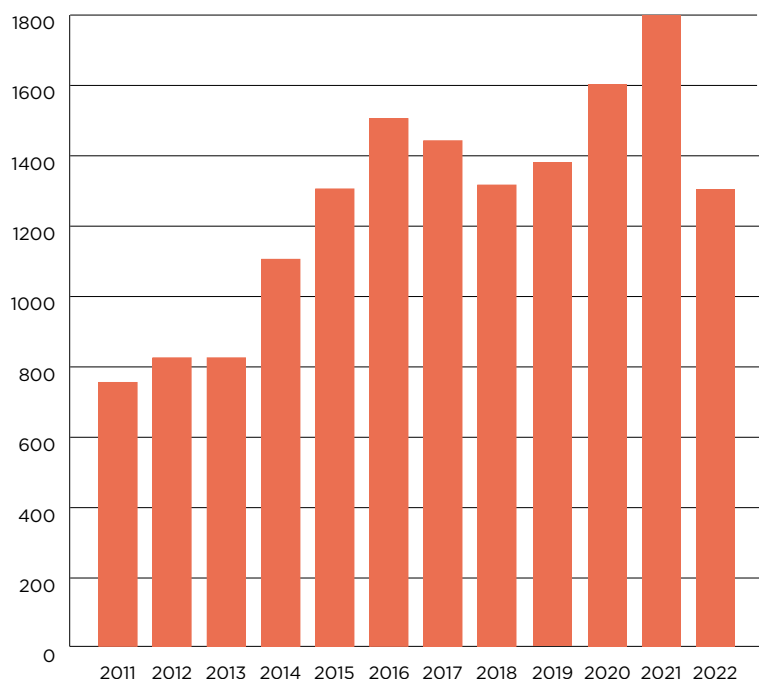
**WARSCHAU**

In **Warschau** gingen met **Okrzei, Sokratesa** en **Heroldow** drie grote projecten (van meer dan 100 woningen) in verkoop. Sokratesa komt op de plaats van een voormalige autoshowroom met werkplaats en bevat meerdere duurzame elementen, zoals een publiek beschikbare laadpaal voor elektrische wagens, parkeerplaatsen voor autodelen, bloemenvelden en oplossingen voor slim waterbeheer.

**WEST-VLAANDEREN**

In West-Vlaanderen brachten we tientallen nieuwe woningen op de markt, onder meer in de projecten **Anzegem- Stientjesstraat, Moorslede – Stationsstraat** en **Kuurne – Rijksweg**, en verkochten we ook meerdere projecten uit, zoals het project **Desselgem – Hof ter Mote**.

VERKOCHTE UNITS



## BUURTEN IN DE WERELD

# HACKESCHE HÖFE, BERLIJN, 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.**

**Doordachte stadsontwikkeling biedt een tijdloze meerwaarde voor bewoners, gebruikers en bezoekers. Dat dit allerm minst loze woorden zijn, blijkt onder meer in de 'Hackesche Höfe', een unieke buurt in het hart van Berlijn. Ze bestaat uit acht aaneengeschakelde woonblokken die stuk voor stuk zijn opgetrokken rond gezellige binnenplaatsen, met een hoge stedelijke densiteit tot gevolg. Deze gemengde, multifunctionele buurt bevindt zich tussen de Rosenthaler Straße, de Sophienstraße en de Hackescher Markt – pal in het toeristisch centrum van de Duitse hoofdstad – en bestrijkt een oppervlakte van 27.000 vierkante meter. Bijna 120 jaar na datum is het architecturale en stedenbouwkundige concept nog steeds bijzonder aantrekkelijk en vooruitstrevend.**

Als je vandaag door de Hackesche Höfe flaneert en er met volle teugen geniet van het bruisende stadsleven, doet niets vermoeden dat deze inspirerende en fascinerende plek een woelige geschiedenis achter de rug heeft. De buurt is genoemd naar Hans Christoph Friedrich von Hacke (stadscommandant in het midden van de achttiende eeuw), net als de aanpalende Hackescher Markt. Ze maakt deel uit van de Spandauer Vorstadt in het district Mitte. De eerste aanzet voor de realisatie van de Hackesche Höfe kwam van glasfabrikant Hans Quilitz en zijn nazaten, die vanaf 1858 de omringende percelen aanschafte. Dit vergemakkelijkte het ontwikkelingsproces, dat in 1906 uitmondde in de bouw van een iconisch binnenhovencomplex – het grootste in zijn soort in Berlijn, destijds de dichtstbevolkte stad ter wereld.

### TOONBEELD VAN MODERN EN GEZOND LEVEN

Drie aspecten maken deze buurt niet alleen uniek voor zijn tijd, maar ook meteen tijdloos. Ten eerste is de bebouwing er opgetrokken in de hoogte en gegroepeerd rond acht doorwaadbare binnenhoven, die op het

gelijkvloers met elkaar verbonden zijn via strategische doorsteken. Dit maakte het mogelijk om een hoge stedelijke densiteit te garanderen – geen overbodige luxe gezien de grote vraag naar kwalitatieve huisvesting – en toch ook aantrekkelijke ruimtes met voldoende licht en lucht te creëren.

Daarnaast combineerde het visionaire ontwerp van architect Kurt Berndt verschillende functies. De commerciële ruimtes (circa 16.000 m<sup>2</sup> voor kantoren, opslagruimtes en winkels) bevonden zich aan de straatzijde. Dankzij innovatieve technieken zoals centrale verwarming en volledige autonomie op energetisch vlak boden ze ultramoderne arbeids- en productieomstandigheden. Ook culturele en recreatieve functies – waaronder enkele banktruimtes en balzalen – kregen een prominente plek in de eerste twee binnenhoven. Rond de kleinere achterliggende binnenhoven werden dan weer tachtig wooneenheden met twee tot vijf kamers ingericht (circa 8.000 m<sup>2</sup> in totaal). De buurt was van meet af aan een toonbeeld van modern en gezond leven en werken in de stad.

Dat de lat erg hoog lag, blijkt ook uit de high-end afwerking en de beeldkwaliteit van het complex. De verfijnde gevelbekleding in de voorste binnenplaats (Hof 1) is van de hand van August Endell, die opteerde voor kleurrijke façades in geglazuurde bakstenen met een dynamisch Jugendstil-patroon. De tweede binnenplaats is op haar beurt bekleed met witte geglazuurde tegels om meer licht te creëren voor de fabrieken die er gevestigd waren. De kleinere residentiële binnenhoven werden dan weer uitgerust met bomen en fontein.

#### HIPPE GEMENGDE BUURT

Aanvankelijk ging het de Hackesche Höfe en hun bewoners voor de wind. De buurt ontpopte zich tot een culturele en artistieke hotspot. Helaas gooide de Tweede Wereldoorlog roet in het eten. De Jugendstil-gevels raakten beschadigd door luchtaanvallen en hoewel de buurt in 1977 erkend werd als historisch monument, raakte ze in verval. Pas na de Duitse eenmaking werden de Hackesche Höfe herontdekt, met de herontwikkeling van de Spandauer Vorstadt (vanaf 1993) als cruciale katalysator. Twee ondernemers – Roland Ernst en Dr. Rainer Behne – bliezen de buurt nieuw leven in. Ze namen architectenbureau Weiss & Partner onder de arm om het geheel grondig te restaureren en te renoveren. De voorste

binnenplaats kreeg opnieuw haar grandeur van weleer. In 1995 vond een volksfeest plaats om de heropening van de Hackesche Höfe te vieren en namen de eerste modebedrijven er hun intrek.

De voorbije 28 jaar is dit bijzondere stadsdeel opnieuw uitgegroeid tot een van de hipste buurten van Berlijn. Er zijn in totaal een 45-tal ondernemingen gevestigd en de plaatselijke cafés, restaurants en winkels trekken dagelijks duizenden locals en toeristen aan. Hof 1 herbergt een cinema, verschillende bars en eetgelegenheden en zelfs een variététheater. Hof 2 biedt dan weer plaats aan het Hackesche Höfe-theater en kantoren. De overige binnenplaatsen zijn een stuk rustiger en vormen een ideaal decor voor kleinere winkels en galerijen, terwijl er op de bovenste verdiepingen nog altijd mensen wonen. Deze bijzondere functiemix zorgt nog steeds voor een unieke stedelijke dynamiek. Dat het er als vanouds heerlijk toeven is, is niet alleen te danken aan het duo Ernst-Behne, maar vooral aan de architecturale en stedenbouwkundige visie van de oorspronkelijke grondleggers van dit vooruitstrevende buurtconcept. Het is namelijk geen toeval dat duurzame stadsontwikkeling nog steeds stoelt op een doordachte functiemix en kwalitatieve publieke ruimte ...







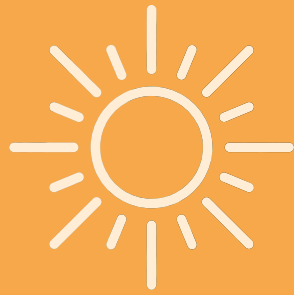
**PLANET**



**BIODIVERSITY**



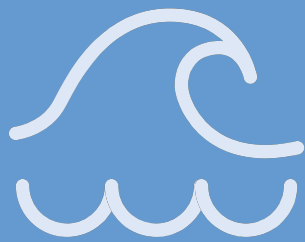
**CIRCULARITY**



**ENERGY TRANSITION**



**SOFT MOBILITY**



**WATER MANAGEMENT**



**MATEXI**

# 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. De keuze voor hechte, duurzame buurten is geen luxe, maar een noodzaak. 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.**

Daarom verweven we 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.

## DUURZAME PROJECTEN MET EEN TOPSCORE

Bij een evolutie naar een positieve impact op de planeet hoort ook een heldere rapportering. Daarom 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). De tool geeft een score op het vlak van kwaliteitsbewaking, welzijn en welvaart, mobiliteit, fysisch milieu, groen en natuurontwikkeling, afval en energie, watergebruik en materialen. Ook passen we in Wallonië regelmatig de referentiegids Quartier Durable toe.

In de loop van 2022 screenden we 40 nieuwe (fasen van) residentiële projecten in ontwerp

via onze eigen Sustainability Matrix, die we in 2021 implementeerden. Onze prioriteit blijft dat minimum 90% van deze projecten een duurzaam label behaalt na screening. In 2022 was dat het geval voor 92,2%.

In onze Sustainability Matrix evolueren de criteria om een project duurzaam te noemen steeds verder, zodat we de lat stelselmatig hoger kunnen leggen. Zo is 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 Fonteynen** in **Vilvoorde**, **De Porre** in **Gentbrugge** en **Still** in **Asse** toetsen we aan de principes van de Vlaamse Duurzaamheidsmeter voor Wijken. Voor de eerste twee beogen we het label 'outstanding'. Voor Still in Asse streven we naar 'excellent'.

Een volledige opsomming van al onze duurzame verwezenlijkingen in 2022 is in het kader van dit activiteitenverslag onmogelijk. Daarom geven we op de volgende bladzijden inzicht in enkele nieuwe (fasen van) buurtontwerpen die we het afgelopen jaar screenden via onze Sustainability Matrix en die groen licht kregen voor realisatie.



Om de levendigheid van het tot nog toe gerealiseerde herbestemmingsproject **De Porre** in **Gentbrugge** verder te stimuleren, voorziet ons buurtontwerp van het sluitstuk – ter aanvulling van het residentieel programma – in een stedelijke broedplek met atelierruimtes en een daktuin voor stadslandbouw, die CO<sub>2</sub> uit de lucht haalt, het hitte-eilandeffect matigt en de biodiversiteit vergroot.



# 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 zijn schouders onder. We leggen expliciet de focus op biodiversiteit in de projecten die we creëren.**

## MEER GROEN IN DE BUURT

Onze Sustainability Matrix bevordert biodiversiteit via onder meer deze acties:

- > We bekijken bij de ontwikkeling van elk woonproject de groen-blauwe structuren in de buurt en hoe we deze kunnen behouden of verbeteren. We behouden bijvoorbeeld waardevolle bomen maximaal. We onderzoeken hoe we een bijdrage kunnen leveren aan de ecologische diversiteit van de site en omgeving. Waar opportuun schakelen we een expert in voor een biodiversiteitsscreening met daaraan gekoppelde maatregelen.
- > We integreren in zo goed als al onze buurtontwikkelingen groene en biodiverse elementen, bijvoorbeeld extra bomen op het openbaar domein, een gemeenschappelijke tuin voor de buurtbewoners, een collectieve moestuin, een publiek toegankelijk (pocket) buurtpark, een tiny forest, een haag in plaats van een hek rond tuinen, groendaken, bloemenweides ...
- > We installeren insectenhôtels en vogelkastjes.
- > We informeren nieuwe bewoners in de buurt ook zoveel als mogelijk over milieuvriendelijk onderhoud.

Daardoor zijn onze residentiële projecten niet alleen aangenaam voor de mensen, maar ook voor de dieren die er leven.

## ENKELE VERWEZENLIJKINGEN IN 2022

- > In het buurtontwerp voor de reconversie van het leegstaande woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk** voorzien we een publiek toegankelijke groenzone waarbij we de bestaande waardevolle bomen bijna allemaal behouden en nestkastjes en insectenhôtels plaatsen. De enkele bomen die we toch moeten kappen, hergebruiken we bij

de omgevingsaanleg van de tuinzones in ons nieuwe project met de naam **Bosart**. Want ook dood hout bevordert de biodiversiteit! Onderzoekers stelden vast dat er zo'n 600 soorten paddenstoelen en 1.350 soorten kevers betrokken zijn bij de afbraak van hout.

- > In de **Rue Fût Voie** in **Vivegnis** zullen we bijna 8 van de 9,5 ha aanleggen als groenzone. Gezien de aanwezige vijver en de beboste hellingen hebben we bij het ontwerp eerst nagedacht over de groene ruimtes alvorens de woningen te ontwerpen. Op een terrein van 2,6 ha werken we al twee jaar samen met de coöperatie Jardinier du Monde, die in korteketenlandbouw voorziet met twaalf moestuinen en bijna 3.000 bomen.
- > De site van de voormalige spinnerij en weverij **De Porre**, en van de aanpalende brandweerkazerne in **Gentbrugge**, is sterk verhard, waardoor de natuurwaarde beperkt is. We zijn voor het buurtontwerp van deze herontwikkeling vertrokken vanuit de vraag: waar kunnen we ontharden en willen we geen bebouwing en verharding (meer)? De footprint van de nieuwe gebouwen zal kleiner zijn dan van de huidige, ten voordele van een uitbreiding van het bestaande buurtpark én de biodiversiteit in de buurt.
- > Het voormalige ziekenhuis **Saint-Joseph** in **Luik** is verankerd in het omringende landschap met bossen. Voor de reconversie van de site ontwierpen we een openbare tuin die overdag voor iedereen toegankelijk is, 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.



**Everside** is Matexi's derde reconversieproject van een voormalig kantoorgebouw in **Evere**. In het ontwerp hebben we de ruimte van het gebouw geoptimaliseerd. En dankzij onze duurzame aanpak, waaronder een fossielvrij verwarmingssysteem, zullen we de jaarlijkse CO<sub>2</sub>-uitstoot met 67% kunnen verminderen, evenals een jaarlijkse besparing van 554 ton CO<sub>2</sub> en andere broeikasgassen kunnen realiseren.



# Circulariteit en afvalbeheersing

**De nood aan transitie naar een duurzame, circulaire economie is duidelijk. Een belangrijke pijler binnen de Europese Green Deal is het Circular Economy Action Plan. Dat gedachtegoed sijpelt ondertussen overal door. MATEXI zet al meer dan 20 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.**

## DUURZAAM BOUWPROCES

Onze Sustainability Matrix stimuleert om slim om te gaan met grondstoffen en materialen, en afval te beperken, zowel tijdens de ontwerpfasen als tijdens de constructiefase:

- > We zoeken naar duurzamere bouwmaterialen voor onze projecten.
- > We hebben aandacht voor een doordacht gebruik van natuurlijke rijkdommen. We gebruiken zoveel mogelijk streek-eigen producten en materialen om transport en vervuiling te beperken. Het gebruikte hout is FSC-gecertificeerd.
- > We passen de BIM-technologie (Building Information Modelling) toe om het verlies van materiaal zo veel mogelijk te beperken.
- > We streven naar een gesloten grondbalans of voeren grond, zand en cement aan en af per schip in plaats van met vrachtwagens indien een buurt bereikbaar is via het water. Zo besparen we veel CO<sub>2</sub>-uitstoot.
- > We integreren in onze buurtontwerpen collectieve afvalinzamelingspunten en compostvaten voor de buurtbewoners.

## ENKELE VERWEZENLIJKINGEN IN 2022

- > Voor de nieuwe buurt **Still**, die op de voormalige industriële site Stillekens in **Asse** zal verschijnen, sloopten we de verloederde fabrieksgebouwen, waarbij we 120 palletten bakstenen recupereerden voor hergebruik bij de bouw van de woningen. Het terrein is nu klaar voor verdere sanering.
- > In **Gentbrugge** voorziet het ontwerp van **De Porre** dat onder meer het bakstenen erfgoedvolume behouden en gerestaureerd

wordt. Het ontwerp is een voorbeeld van de eerste en belangrijkste stappen 'Rethink' (heroverwegen) en 'Redesign' (herontwerpen) van de 10R-prioriteitsladder inzake circulair bouwen. Heel wat materiaal krijgt een nieuw leven, zonder downgrading. De nieuwe woningen zullen in de bestaande structuur inschuiven.

- > In de Brusselse deelgemeente **Evere** ontwierpen we **Everside**, de reconversie van een voormalig kantoorgebouw uit de jaren 80. Het ontwerp voorziet in een passief gebouw, waarbij we vooral ecologische materialen zullen gebruiken. Naast het feit dat we het gebouw zelf behouden en niet volledig afbreken, zetten we ook in op hergebruik en recycling van materialen.
- > De ruimtelijke kwaliteiten van het gebouw van het voormalige woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk** hebben geleid tot de weloverwogen en circulaire keuze voor het behoud ervan bij de herbesteding tot het residentiële project **Bosart**. De betonnen skeletstructuur maakt immers een vrije flexibele invulling met verschillende woontypes mogelijk en schept ruimte voor wijzigende inzichten in toekomstige woonvormen. Hierdoor kan het gebouw zich aanpassen en programmatorisch meegroeien met deze behoeften.
- > Ook het gebouw van het voormalige woonzorgcentrum op de ziekenhuissite **Saint-Joseph** in **Luik** wordt behouden en omgevormd tot kantoren of horeca, terwijl de kapel een gebedsplaats blijft.





Ons project **Laar** in **Geel** is de eerste buurt in de Kempen die gebruik zal maken van een collectief warmtenet. Dankzij zo'n warmtenet kunnen we een grotere buurt duurzaam verwarmen met aardwarmte of geothermie, waarbij de woningen jaarlijks tot 70% minder CO<sub>2</sub> uitstoten. In 2022 startten we met de boringen, eind 2023 zal het warmtenet volledig operationeel zijn.

# Energietransitie

**De klimaatverandering dwingt ons om onze CO<sub>2</sub>-uitstoot te beperken, onder andere bij de verwarming van woningen en bij verplaatsingen met gemotoriseerd vervoer. Ook onstabiele energieprijzen doen ons nadenken over ons energieverbruik. We zijn ons meer dan ooit bewust van het belang van de energietransitie – de overgang naar hernieuwbare of groene energie!**

## DOORDACHT ENERGIEPLAN

De woningen die we ontwerpen, zijn energiezuinig. Zo dragen we met onze 'city transforming projects' bij aan de vernieuwing en het energiezuiniger maken van het verouderde woningbestand in de landen waar we actief zijn. Daarbij zetten we hernieuwbare energie in via zonnepanelen, zonnecollectoren, warmtepompen of een warmtenet. De mogelijkheden voor duurzame verwarming bekijken we per woonproject, zodat we duurzaam wonen ook betaalbaar voor iedereen kunnen houden.

Naast het gebruik van hernieuwbare energiebronnen voor de verwarming van woningen en sanitair water, stimuleren we de energietransitie naar elektrisch rijden via de installatie van private of publieke laadfaciliteiten voor elektrische voertuigen.

Het wordt steeds duidelijker dat de oplossingen voor energie-uitdagingen op het niveau van de buurt liggen: het buurtniveau biedt veel meer duurzame én betaalbare mogelijkheden dan dat van de individuele woning. De schaalgrootte van een buurt maakt dat je onder andere groene energie kan delen én betaalbaar kan houden.

Via onze Sustainability Matrix registreren we hoe we hernieuwbare energie inzetten:

- > In welke woonprojecten realiseren we een fossielvrij verwarmingssysteem dankzij geothermie (individuele warmtepompen of een collectief warmtenet) of riothermie (warmte uit afvalwater)?
- > Welke projecten kunnen we aansluiten op een stedelijk warmtenet – vaak met industriële restwarmte – of kunnen we uitrusten om aan te sluiten op een toekomstig net?

- > Waar voorzien we zonnepanelen en zonnecollectoren voor sanitair warm water?
- > Waar voorzien we (infrastructuur voor) elektrische laadfaciliteiten? Waar integreren we deelmobiliteit in de buurt?

Vaak leiden deze keuzes tot een energiepeil dat ambitieuzer is dan de huidige norm.

## ENKELE VERWEZENLIJKINGEN IN 2022

- > De buurt **Quartier Bleu** in **Hasselt** wordt volledig verwarmd en gekoeld met energie uit het grondwater en het water van het aanpalende kanaal (koude-warmteopslag of KWO). Voor de exploitatie van de geothermische installatie richtten we in 2022 de Energy Service Company (ESCO) Geiser op, samen met drinkwaterbedrijf De Watergroep en IFTech, expert in geothermie. Zo houden we de duurzame energie-installatie betaalbaar voor alle gezinnen en handelszaken in de buurt.
- > In de buurt **Laar** in **Geel** zijn we gestart met de aanleg van het eerste residentiële warmtenet in de Kempen. We realiseren er de komende jaren 119 woningen die we aansluiten op het nieuwe geothermische warmtenet, dat ook via koude-warmteopslag werkt.
- > Tot slot transformeren we ook als bedrijf. Een jaar na de lancering van ons Mobility Plan kiest 73% van de collega's die recht hebben op een bedrijfswagen voor een elektrische wagen. Eind 2023 bereiken we wellicht de kaap van 100 elektrische wagens. We zijn dus goed op weg naar een emissievrij wagenpark tegen 2026!



Een vlotte en veilige oversteeek tussen onze buurt **4 Fonteinen** en het 3 Fonteinenpark aan de overzijde: dat is het opzet van de Salangaanbrug, de nieuwe fiets- en voetgangersbrug over het Zeekanaal in **Vilvoorde**.  
Burgemeester Hans Bonte: “Dankzij de Salangaanbrug hebben de inwoners van 4 Fonteinen er een gigantische tuin bijgekregen.”



# Zachte mobiliteit

**Zachte mobiliteit zorgt niet alleen voor meer verkeersveiligheid, het verhoogt ook de leefbaarheid van buurten. In onze buurtontwikkelingen besteden we dan ook veel aandacht aan zachte verbindingen voor verplaatsingen te voet, per fiets of met de step. Dat voorzieningen voor zachte mobiliteit ook de transitie naar duurzame mobiliteit bevorderen, waarbij onze verplaatsingen geen invloed hebben op het milieu en het klimaat, is een bijkomende troef.**

## OP WANDEL- OF FIETSAFSTAND

Matexi creëert buurtprojecten op plaatsen waar basisvoorzieningen zoals winkels, scholen en openbaar vervoer maximaal aanwezig zijn of voegt nieuwe buurtvoorzieningen toe. Zo zijn voorzieningen altijd makkelijk te voet of met de fiets bereikbaar.

Bovendien ontwerpen we volgens het STOP-principe: eerst Stappen, dan Trappen, vervolgens het Openbaar vervoer en pas in laatste instantie Privévervoer (de wagen). Verschillende van onze projecten zijn dan ook autoluw ontworpen: verplaatsingen met de auto zijn ondergeschikt en de impact van geparkeerde auto's in de publieke ruimte is klein door parking ondergronds aan te leggen of te clusteren aan de rand van de buurt.

Als buurtontwikkelaar zetten we actief mee in op wijzigend mobiliteitsgedrag. Verhuizen naar een nieuwe woning en woonplaats is immers vaak een externe reden die mensen ertoe aanzet om hun beslissingsproces rond verplaatsingen te herzien en bewust te kiezen voor een bepaald verplaatsingspatroon.

Met het oog op duurzaam vervoer in buurten stimuleren we via onze Sustainability Matrix onder andere:

- > De plaatsing van voldoende, makkelijk te bereiken en kwalitatieve (overdekte) fietsenstallingen. Per woning in België voorzien we minimum twee fietsenstalplaatsen.
- > De integratie van deelmobiliteit, zowel voor deelfietsen, -wagens als andere vervoersmodi.

## ENKELE VERWEZENLIJINGEN IN 2022

- > Onze buurt **Eksterlaer** in **Deurne** maken we verder autoluw: we passen het ontwerp van het openbaar domein in de volgende bouwphase aan door de bovengrondse parkeervakken te verschuiven en zo lange rechte stukken straat te vermijden. Op die manier vertragen we het occasionele autoverkeer en geven we voorrang aan de zachte weggebruikers in de buurt, die op termijn 580 woningen zal tellen.
- > In onder andere **4 Fontein** (**Vilvoorde**) kiezen we ervoor om het gelijkvloers van appartementsgebouwen deels in te richten met collectieve fietsenstallingen. Die zijn makkelijker bereikbaar dan stallingen in de ondergrondse parkeergarage. Dat stimuleert bewoners om sneller de fiets in plaats van de auto te nemen. De nieuwe voetgangers- en fietsbrug over het zeekanaal betekent een nieuwe mijlpaal voor de zachte mobiliteit in de buurt!
- > De gesloten bebouwingen in onze buurt **Pier Kornel** in **Aalst** hebben elk een secundaire ontsluiting voor voetgangers of fietsers langs de achtertuin.
- > Bij de herontwikkeling van het voormalige ziekenhuis **Saint-Joseph** in **Luik** maken we de gesloten site toegankelijk op een verkeersveilige manier, dankzij een goed uitgebouwd fiets- en voetgangersnetwerk, inclusief nieuwe aansluitingen met de stedelijke omgeving.
- > In het ontwerp van onder andere **Bosart** in **Genk** voorzien we plaats voor deelmobiliteit, waarvan niet alleen de bewoners van het appartementsgebouw, maar ook de omwonenden gebruik zullen kunnen maken. Op die manier bieden we met onze woonprojecten ook meerwaarde voor de buurt.



In **Vivegnis**, deelgemeente van Oupeye, leggen we bijna 85% van de site in de **Rue Fût Voie** 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. H el ene Lombardo, Schepen voor Stedenbouw: "Het woonproject houdt rekening met de feedback van de buurtbewoners door hen toegang te geven tot buurtgroen en door natuur te behouden."



# Watermanagement

**In de landen waar MATEXI actief is - België, het Groothertogdom Luxemburg en Polen - stijgt de waterstress. De Europese Green Deal roept dan ook op tot actie om waterverspilling aan te pakken. Als buurtontwikkelaar hebben we een belangrijke verantwoordelijkheid om de toegang tot water veilig te stellen voor de toekomst. We engageren ons om waterbesparing te stimuleren, meer water te hergebruiken en te bufferen en te laten infiltreren in de grond.**

## SLIMME WATERPLANNEN

Slimme waterplannen realiseren we in de praktijk door onder andere:

- > Voldoende natuurlijke buffer- en infiltratiecapaciteit te voorzien in het landschapsontwerp van onze buurtontwikkelingen. Dat kan bijvoorbeeld via wadi's: kleine bekkens die enerzijds regenwater opvangen om het in de grond te laten infiltreren bij droogte. Anderzijds vormt een wadi een buffer bij hevige regenbuien, waarbij er op korte tijd veel regen valt. In alle weersomstandigheden is een wadi dus een win-winsituatie voor natuur én mens!
- > In de tuinen en het openbaar domein het aandeel verharde oppervlakte te beperken om meer waterinfiltratie toe te laten.
- > Bronbemalingswater zo veel mogelijk ter beschikking te stellen van de buurt in plaats van het te laten wegvloeien naar het riool.
- > Toiletten en wasmachines in woningen aan te sluiten op regenwater.
- > Enkel nog waterbesparende kranen en douches aan te bieden in het sanitair pakket.

## ENKELE VERWEZENLIJKINGEN IN 2022

- > In het ontwerp van onze buurt aan de **Meerhoutstraat in Oostakker** hebben we zo'n twee derde van de site ingericht als openbaar domein met veel aandacht voor blauwgroene structuren. Zo wordt het omliggende landschap met grachten en knotwilgenrijen zo veel mogelijk geïntegreerd in de nieuwe buurt, waar we ook wadi's zullen aanleggen.

- > Het ontwerp van **De Porre in Gentbrugge** is klimaatadaptief: inspelend op het aanwezige reliëf zullen we een forse blauwgroene structuur creëren, zowel in het privaat collectieve deel als in het nieuw publieke parkdeel. Zo voorzien we in natuurlijke waterretentie en zullen we optimaal gebruikmaken van de sponswerking van de bodem. In aanvulling op die goede infiltratiecapaciteit creëren we door hoogteverschillen voldoende buffercapaciteit om hevige regenpieken te kunnen opvangen.
- > In **Eksterlaer in Deurne** vergroenen we het ontwerp van het toekomstig aan te leggen openbaar domein. Twee derde van de straten die nog aangelegd moeten worden, zal op een nieuwe manier ingericht worden: we beperken het aantal klassieke straatstenen en vervangen deze maximaal door waterdoorlatende grasdallen. Dat zijn betonnen stenen met openingen waarin we gras zullen zaaien, wat waterinfiltratie mogelijk maakt. Elke toekomstige woning krijgt ook een geveltuintje, waarbij de bewoner naar eigen keuze bloemen of klimplanten kan aanplanten. Door de aanleg van zo'n geveltuintje kan de grond meer water opnemen.
- > In **Vivegnis**, waar we aan de **Rue Fût Voie** bijna 8 van de 9,5 ha aanleggen als groenzone, zullen we het afvloeiende water inzetten voor de irrigatie van het centrale buurtpark.



**PEOPLE**



Een sterk personeelsbeleid is essentieel voor de medewerkerstevredenheid. Zo is MATEXI een lerende organisatie, waar collega's worden gestimuleerd om zich blijvend te ontwikkelen, zowel professioneel als privé. Nieuwe collega's bij MATEXI worden ondergedompeld in het buurtontwikkelingsproces via onze interactieve training Orientation New Employee (ONE), met wervende infosessies van ons directiecomité.



# Zorg voor de mens

**Bij Matexi hechten we veel belang aan sociale verbondenheid en engageren we ons om een positieve impact te creëren op de mens en de maatschappij. 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 er leven. Daarom verweven we dit menselijke aspect via vijf 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 (SDG's) van de Verenigde Naties.

## STAKEHOLDERMANAGEMENT

Al onze 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 bereiken. Dát betekent onze missie 'Together, we create great places'. In dit hoofdstuk leest u meer over onze stakeholders en de verbintenis die we met hen aangaan.

## DIVERSITEIT EN INCLUSIE

Als buurtontwikkelaar creëren we inclusieve plekken waar iedereen zich welkom voelt. Daarom creëert Matexi een woningaanbod voor zo veel mogelijk verschillende woonwensen.

Als familiebedrijf en medeoprichter van maatschappelijke initiatieven hechten we ook 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 realisatie van inspirerende buurten.

## PARTICIPATIE

Via participatietrajecten betrekken we de huidige bewoners en plaatselijke overheid bij een nieuwe buurtontwikkeling. Naargelang de doelgroep lassen we een specifiek overleg in zoals een kennismakingsavond, ontwerpworkshop of de langdurige cocreatiemethodiek 'charrette'. Op die manier wordt een woonproject echt 'gedragen' door de hele buurt.

## GEZONDHEID EN WELZIJN

Gezondheid en welzijn zijn fundamenteel om fijn te wonen en te werken. Bij Matexi focussen wij op de ontwikkeling van veilige en inclusieve plekken, waarin we sociale verbondenheid stimuleren. Daarnaast is een sterk personeelsbeleid essentieel voor het sociale welzijn op het werk, medewerkerstevredenheid en productiviteit.

Tijdens de zevende editie van de Matexi Award huldigden we opnieuw de meest verbindende en groenste buurtinitiatieven van België. We verdeelden een prijzenpot van 20.000 euro onder de winnende lokale projecten, en dat in aanwezigheid van vicepremier **Vincent Van Peteghem**. Dankzij de bijna 140 inzendingen en de meer dan 5.000 uitgebrachte publieksstemmen werd het een echte recordeditie!



Initiatives de quartier  
vertes & fédératrices

MATEXI 20  
22 AWARD



MATEXI AW

# Betrokkenheid bij de maatschappij

**Matexi engageert zich om een positieve impact te creëren op de mens en de 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. We zetten in op projecten die een inclusieve maatschappij ondersteunen, participeren in kennisnetwerken en bouwen aan duurzame relaties met onze partners.**

**You<sup>®</sup>Start** Matexi was 25 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 zelfstandige ondernemerschap te ontdekken. Matexi is geregeld gastheer voor de certificatiesessies van YouthStart. Daarbij ontvangen wij jongeren die het businessplan van hun virtueel bedrijf voorstellen aan een panel. Na afloop krijgen de jongeren een officieel certificaat van deelname.

**ITINERA** Wij ondersteunen het Itinera Institute al sinds 2006, om zo bij te dragen aan het maatschappelijke debat over duurzame economische groei en sociale bescherming.

**GUBERNA** Matexi was bijna 30 jaar geleden stichtend sponsor van Guberna, het Instituut voor Bestuurders dat deugdelijk bestuur bevordert voor alle bedrijven. Gaëtan Hannecart is voorzitter van de raad van bestuur.

**hoplr** Hoplr is een sociaal netwerk dat burens dichterbij elkaar brengt. Van bij de start, bijna tien jaar geleden, 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 hiermee het sociaal kapitaal van de buurt.

**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 2022 organiseerden we de Matexi Award al voor de zevende keer.

Daarnaast ondersteunen wij enkele lokale maatschappelijke initiatieven in de verschillende regio's waar wij werken. Zo zijn we in België trotse partner van **Streekfonds Oost- & West-Vlaanderen**.

Ook Matexi Polen engageert zich steeds meer om broodnodige steun te verlenen aan goede doelen en sociale impact te creëren. Dat doen we voornamelijk voor lokale, Poolse initiatieven, maar sinds het uitbreken van de oorlog in Oekraïne steunen we ook initiatieven in het buitenland, om de mensen te steunen die door het conflict ontheemd zijn geraakt. In 2022 gaven we meer dan 63.000 PLN (13.000 euro) aan liefdadigheidsinstellingen die essentiële hulp bieden aan mensen in nood, zoals de Opstandelingen van de Tweede Wereldoorlog, kinderen uit het Janusz Korczak Kindertehuis in Warschau, mensen die zijn getroffen door het conflict in Oekraïne en vluchtelingen in de buurlanden. Ook storten we voor elk verkocht appartement een bedrag aan een regionaal goed doel. De klant kan daarbij telkens zijn favoriet kiezen.

Tijdens onze Kijkdag in juni 2022 organiseerden we een buurtfeest in onze buurt **Belle Vallée** in **Geldenaken**. Het werd een gezellig feest voor gezinnen die al in Belle Vallée wonen, maar ook voor zij die er willen wonen en de sfeer in de buurt wilden opsnuiven. Bijna 100 (toekomstige) burengenoten van het buurtgevoel, waarvoor Matexi bekendstaat!



# Onze klanten

**Als buurtontwikkelaar willen we bijdragen aan inclusieve buurten waar sociale interactie vlot tot stand komt en de bewoners openstaan voor de wereld. Matexi streeft ernaar om zijn klanten, in alle vertrouwen, een woning aan te bieden naar hun smaak, 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 de mogelijkheden van elk budget maximaliseert en waarvan de waarde, door de duurzame benadering en de kwaliteit van zowel de woning als de omgeving, gegarandeerd blijft.**

Bij Matexi behandelen we elke klant met evenveel zorg en respect, of hij/zij nu een woning koopt voor eigen gebruik (bewoners), een woning koopt om te verhuren (particuliere beleggers) dan wel meerdere woningen koopt voor de ruimere verhuurmarkt (institutionele beleggers). Bij de bewoners zien we dat de dertigers met 27,35% het grootste aandeel van onze klanten vormen, op de voet gevolgd door de leeftijdscategorie 50-64, met 26,09%. In 2022 kochten vooral koppels zonder kinderen een woning bij Matexi (34,44%), gevolgd door koppels met kinderen (30,66%) en tot slot singles (22,2%).

## 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 portfolio's een klantentevredenheid van 90% te bereiken.

Sinds 2008 meten we het klantenenthousiasme daarom via een onafhankelijk extern bureau. We vragen onze klanten naar een algemene tevredenheidsscore, op een schaal van één tot tien. Vanaf een score van zeven op tien beschouwen we een klant als tevreden en vanaf negen op tien als enthousiast. We veronderstellen dat enthousiaste klanten niet alleen rationeel, maar ook emotioneel verbonden zijn met onze onderneming. Deze klanten zijn loyaal en zullen Matexi actief aanbevelen bij vrienden en familie. Het aandeel enthousiaste klanten in 2022 bedroeg 22,3% en het aandeel tevreden klanten 80%, stabiele percentages ten opzichte van de voorbije jaren.

Daarnaast vragen we ook gedetailleerde feedback op 39 concrete engagementen die het volledige klantenproces bestrijken, de zogeheten customer touchpoints van de klant met Matexi, zoals 'ik vond alle info gemakkelijk terug op de website', of 'ik krijg tijdig bericht als ploegen langskomen voor nazorg'. We vragen deze feedback op twee belangrijke momenten in de bouwfase: één maand na ondertekening van de akte en drie maanden na de voorlopige oplevering. Wanneer klanten verbeterpunten aanbrengen, bestuderen en implementeren we die indien haalbaar. Zo bouwen we continu verder aan onze reputatie.

## MATEXI CUSTOMER EXCELLENCE PROGRAMMA

Om onze customer journey verder te perfectioneren, startten we in 2022 met de uitbouw van het Matexi Customer Excellence Programma. We werken aan een eigen, gebruiksvriendelijk klantenportaal, waar klanten de vooruitgang in hun bouwtraject van nabij kunnen opvolgen, alle administratie op één plek kunnen regelen en rechtstreeks in contact kunnen treden met hun Matexi-aanspreekpunt. Daarnaast optimaliseren we onze klantencommunicatie, zodat we klanten tijdig de juiste informatie kunnen bieden. Tot slot willen we onze interne klantenprocessen verbeteren, zodat we meer inzicht krijgen in onze customer journey en feedback van klanten sneller kunnen omzetten in concrete verbeterpunten. Onze in 2022 aangeworven Customer Excellence Manager houdt de vinger aan de pols om het programma in 2023 en 2024 verder te implementeren.



Vastgoed draait om mensen en het zijn de mensen die Matexi tot het geweldige bedrijf maken dat het is. Om onze groei te bestendigen, verwelkomen we in 2022 zo'n 60 nieuwe collega's met uiteenlopende profielen. Dankzij een digitaal onboardingtraject en een bijbehorende app werden zij efficiënt begeleid in hun opstart. Welkom in de buurt, welkom bij Matexi!



# Onze medewerkers

**Onze medewerkers brengen een groot deel van hun tijd door bij Matexi. Hun gezondheid en welzijn, 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 dagelijkse welzijn van de medewerkers. Onze medewerkers zijn doordrongen van onze KING-waarden (Klantgericht, Integer, Nauwkeurig en Gedreven) en onze belangrijke overtuiging, opgebouwd uit '6 beliefs', waarvan u een overzicht vindt aan het einde van dit hoofdstuk. Samen vormen ze het DNA van Matexi en helpen ze ons om grootse resultaten te bereiken.**

Bij de start van 2022 had COVID-19 nog een grote impact op onze dagelijkse manier van werken. Zo werd er net als in 2020 en 2021 zo vaak als mogelijk van thuis gewerkt. Daarnaast dwong de maximumcapaciteit voor events ons om het jaarlijkse New Year's Event te vervangen door drie kleinschaligere regionale events. In juni 2022 zagen alle collega's van Matexi elkaar voor het eerst sinds de coronauitbraak terug op ons fantastische Summer Festival.

Om onze groei te bestendigen, verwelkomden we in 2022 zo'n 60 nieuwe medewerkers met uiteenlopende profielen. Dankzij een digitaal onboardingstraject en de bijbehorende app werden zij efficiënt begeleid in hun opstart. Bovendien konden we na twee jaar afwezigheid door corona een doorstart maken met onze interactieve introductietraining ONE (Orientation New Employee)- met wervende infosessies van ons directiecomité over het buurtontwikkelingsproces en de value chain van Matexi, en dat in het hoofdkantoor in Waregem.

Een sterk personeelsbeleid is essentieel voor het sociale welzijn op het werk, medewerkerstevredenheid en productiviteit. We monitoren deze tevredenheid of 'employee engagement' aan de hand van periodieke pulse surveys. De bevraging van najaar 2022 toonde een duidelijke engagement score van 76% en verschaftte waardevolle informatie rond cultuur, feedback en het duidelijk stellen van goals & targets, waarmee de teams onmiddellijk aan de slag konden. In 2023 streven we een engagement score van 80% na. We herhalen

de pulse surveys op kwartaalbasis om zo het engagement bij de werknemers te meten en er concrete acties aan te koppelen.

## MATEXI ALS 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. Een volledig overzicht van al onze opleidingen is in het kader van dit Activiteitenverslag onmogelijk, dus we sommen de belangrijkste op.

In 2022 stelden we competentiematrices op voor onze projectcentrische functies, om zo ons Learning&Development Plan verder vorm te geven. Onze Project Developers kregen een waaier aan opleidingen, gaande van ruimtelijke ordening, juridische vraagstukken en het design van een project tot de volledige doorlooptijd van een project, inclusief zijn risico's. Ook onderhandelingsstechnieken, duurzaamheid binnen buurtontwikkeling en perscommunicatie stonden op het programma.

Binnen onze tak Constructie is veiligheid op de werf een speerpunt waarop we geen toegevingen doen. Daarom zetten we blijvend in op opleidingen die dat onderstrepen en ondersteunen. Al onze Project Engineers volgden in 2022 de opleiding VCA (Veiligheid, gezondheid en milieu Checklist Aannemers) en zijn VCA-gecertificeerd! Andere veiligheidsopleidingen in 2022: correct gebruik van stellingen, herkennen van risico's bij elektrische installaties (BA4-opleiding) en kennisvergroting rond verzekeringen.



Tijdens ons Summer Festival genoten we met alle collega's van België, Luxemburg en Polen van een fantastisch event in Bocadero Antwerpen. We vierden onze successen van het voorbije jaar, konden dankzij ons partnership met het **BOIC** op de foto met onze special guests – kunstschaatsster **Loena Hendrickx** en hockeyer **Thomas Briels** – en sloten de avond met z'n allen af op de dansvloer. *We are serious about people!*



## Young Professional Program

Projectontwikkeling is een stiel die je niet op de schoolbanken kan leren. Je hebt er een specifieke drive, mindset en set van vaardigheden voor nodig. Daarom stippelden we het Young Professional Program uit: een intensief opleidingstraject waarmee we talenten met een passie voor vastgoed aantrekken voor een carrière bij Matexi. Na

dit intense traject krijgen ze voldoende kansen om verder te groeien binnen Matexi, mét een doorgedreven kennis van het metier en het bedrijf in hun rugzak. In 2022 beëindigden de zeven Young Professionals van de eerste lichting hun opleidingstraject. In het voorjaar van 2022 ging een tweede groep van vijf jonge talenten van start.

## Partnership met het Belgisch Olympisch en Interfederaal Comité

Het is duidelijk dat we bij Matexi fan zijn van sportieve waarden. Doorzettings-vermogen, ownership, focus, teamwork, vertrouwen en respect: het zijn niet alleen cruciale sportieve waarden, het zijn ook waarden die onze eigen medewerkers kenmerken. Ze maken deel uit van ons DNA en versterken onze just cause 'Everybody deserves a great place to live'.

Omdat we onze kernwaarden ook buiten de bedrijfsmuren willen uitdragen, zijn we sinds 2021 officieel partner van het BOIC, het Belgisch Olympisch en Interfederaal Comité. Zo konden we als partner meteen concrete ondersteuning bieden aan alle atleten van Team Belgium tijdens de Olympische Spelen in Tokio. Ook de komende jaren steunen we de atleten, hun federaties en op die manier ook indirect 30.000 Belgische sportclubs en de meer dan 2 miljoen lokale sporters in België. We support greatness!

Maar het gaat verder dan dat. Onze mensen maken Matexi tot het geweldige bedrijf dat het is. We willen elk van onze medewerkers en experts doen uitblinken, hen de ruimte te geven om te groeien en hun ambities na te jagen én door hen daar ook voor te belonen. De beste resultaten? Die haal je – net als in de sportwereld – als je sterke expertise combineert met straf teamwork.

We zijn dan ook verheugd dat onze collega's dankzij dit partnership genieten van concrete voordelen, gekoppeld aan de Belgische olympische atleten en olympische events. Zo worden we geregeld geïnspireerd door coaches en atleten van Team Belgium tijdens een keynote. Daarnaast reisden enkele collega's eind 2022 mee met de olympische atleten naar hun herfststage in Belek (Turkije). Een unieke – en voortaan jaarlijkse – inspiratietrip waarbij teambuilding, samenwerken en focus centraal staan.

Met 'supporting greatness' als drijfveer ondersteunen we niet alleen geweldige atleten, we empoweren des te meer onze geweldige medewerkers die - zoals topatleten - elke dag samenwerken en the extra mile gaan in de realisatie van bruisende woonprojecten.

## Waarden 'KING'

**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 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.**

### 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

Een woord is een woord. We handelen niet alleen conform de wettelijke normen, we handelen ook consequent naar algemeen aanvaarde sociale, professionele en ethische normen. Als er zich onvoorziene omstandigheden voordoen, praten we daar open over en zoeken we in overleg met alle betrokkenen naar de beste oplossing. 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.

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 in zowel menselijk als materieel opzicht een meerwaarde voor de buurt. En omgekeerd.

## Overtuiging

### '6 Beliefs'

**Dag na dag streven we ernaar om onze just cause - 'Everybody deserves a great place to live' - waar te maken. Daartoe is onze cultuur gebaseerd op de vier KING-waarden en een belangrijke overtuiging, opgebouwd uit '6 beliefs'. Samen vormen ze het DNA van Matexi en helpen ze om grootse resultaten te bereiken.**

#### WE DARE TO DREAM BIG

We durven groots te dromen. Vanuit een 'gezonde mate van ontevredenheid' zien we in elke kans ruimte voor verbetering en leggen we de lat steeds hoger. We maken plannen en maken samen onze droom waar. Want een gedeelde droom zet niet alleen de neuzen in dezelfde richting, het geeft iedereen energie om grootse resultaten neer te zetten.

#### WE ARE SERIOUS ABOUT PEOPLE

Onze medewerkers zijn onze belangrijkste troef! Wij geloven dat leiderschap, expertise en diversiteit in teams leiden tot fantastische resultaten. Daarom bieden we onze collega's een fijne werkplek, een boeiende en uitdagende job en carrièremogelijkheden op langere termijn.

#### WE ARE A COMPANY OF OWNERS

Als er één constante is in onze geschiedenis, dan is het wel ons ondernemerschap. We nemen steeds initiatief en grijpen alle kansen. We zien geen obstakels, maar opportuniteiten. Daarbij streven we niet naar winst op korte termijn, wel naar resultaten op lange termijn.

#### WE BELIEVE IN FOCUS

Een 'Big Dream' zonder goede uitvoering blijft vaak een utopie. Daarom kiezen we er bewust voor om uit te blinken in geselecteerde projecten, met de focus op een nauwkeurige uitvoering. Zo zetten we strategie om in concrete resultaten.

#### WE STAND TO NO-NONSENSE

Een no-nonsenseaanpak helpt om focus te behouden. Waar we kunnen, vereenvoudigen we onze *way of working*, zodat we ons voltijds kunnen richten op wat echt telt. 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.

#### WE KEEP OUR PROMISE

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.

In 2023 starten we met de transformatie van het oude woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk** tot 74 woningen in duurzaam ontwerp, inclusief buurtvoorzieningen. In 2022 stond het imposante gebouw leeg en zorgden we met een aantal lokale partners voor tijdelijke invullingen met maatschappelijke meerwaarde, zoals een locatietheater voor het goede doel en brandweeroefeningen voor de Limburgse brandweerkorpsen.



# Omwonenden en lokale overheden

**Matexi creëert woon- en leefplekken waar iedereen zich welkom kan voelen. Als buurtontwikkelaar hebben we immers de kans om buurten zo te ontwikkelen dat ze voldoen aan de wensen van de mensen die er wonen en werken. 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 en de lokale overheden.**

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 de fiches ter beschikking van alle gemeenten en steden om zich zo kenbaar te maken als een betrouwbare partner voor publiek-private samenwerkingen.

In het kader van ons stakeholdermanagement is ons partnership met de Vlaamse Vereniging van Steden en Gemeenten (VVSG) een belangrijke pijler. Zo deelden we onze expertise op de Klimaatdag, hét inspiratie- en netwerkevenement voor steden en gemeenten die beleid voeren rond klimaat in de breedste zin van het woord. Onze experts schetsten hoe je duurzame en bruisende buurten kan ontwikkelen met aandacht voor onze planeet, en hoe het niveau van de buurt de oplossing kan zijn voor de klimaattransitie en change in het veld.

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 2022 was Matexi actief in 367 gemeenten. Ons bedrijf zet dagelijks circa 3.000 mensen aan het werk in de bouwsector en verwante sectoren.

## Participatieve processen

Buurtontwikkeling is een proces waarbij vele stakeholders betrokken zijn: omwonenden, de toekomstige bewoners, de toekomstige gebruikers van het openbaar domein, de lokale overheid en belangengroepen. Matexi vindt het belangrijk om op het juiste moment ruimte te maken voor een open dialoog met de betrokken personen, en dat al verschillende jaren. Zo was Matexi de absolute pionier om buurtbewoners mee te laten nadenken over toekomstige buurten.

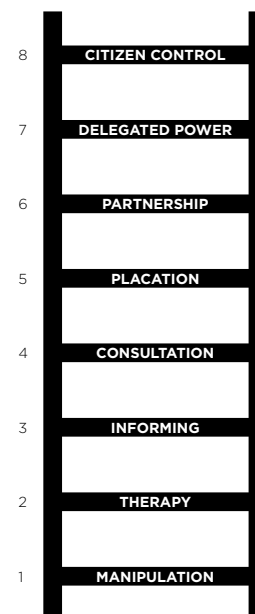
De mate waarin participatie mogelijk is, kan weergegeven worden aan de hand van een ladder, waarvan de participatieladder van Sherry Arnstein de bekendste is. Arnstein ziet participatie als de term voor de macht van burgers, waarbij participatie zonder redistributie van macht een betekenisloos en frustrerend proces is waardoor de status quo in stand blijft.

In dat opzicht geldt: hoe lager op de participatieladder, hoe minder wederzijdse betrokkenheid tussen de actoren. Bij de onderste twee treden is er geen enkele sprake van participatie: trede 1 geldt als manipulatie van de belangen van de burgers, op trede 2 worden de burgers heropgevoed.

Bij trede 3-4-5 is er sprake van basisparticipatie. Zo worden de burgers op trede 3 geïnformeerd (evenwel zonder gehoord te worden). Trede 4 betekent dan weer dat de burgers geconsulteerd worden en de mogelijkheid krijgen om hun mening te geven op bepaalde punten. Op trede vijf gaat het een stapje verder en kunnen burgers ook extra advies geven. In deze vormen van basisparticipatie ligt de uiteindelijke beslissing volgens Arnstein wel nog steeds bij de initiatiefnemers.

Pas vanaf trede 6 verwerven de stakeholders een onderhandelingspositie met de initiatiefnemers en is er werkelijk sprake van burgermacht. Hierbij krijgen de stakeholders het grootste aandeel in de beslissing toegewezen. Op trede 6 wordt er maximaal met de burgers samengewerkt als medebelanghebbende. Trede 7 voorziet in

de samenwerking met burgers als grootste belanghebbende, en bij trede 8 worden de burgers erkend als opdrachtgever.



### PARTICIPATIE VOLGENS MATEXI

Onze stakeholders informeren (trede 3) vinden we bij Matexi het absolute minimum. Liever kiezen we voor actieve participatie (tredes 4-7, afhankelijk van het project), waarbij we luisteren naar onze stakeholders en hun advies maximaal in rekening brengen. Naargelang de doelgroep, de noden en de situatie lassen we een specifiek overlegmoment in: een startvergadering, een themadag, een kennismakingsavond, een open en een gesloten ontwerpworkshop, een regelmatige overlegstructuur, een validatiestructuur, een kwaliteitskamer, een informatieavond en tot slot een 'charrette'.

Sinds 1998 organiseerden we al meer dan 20 charrettes voor complexe buurtontwikkelingen. Het is een intensief en breed participatieproces, vaak met meerdaagse ontwerpessies op locatie, waarbij bevraging, reflectie en evaluatie elkaar afwisselen. Die processen zijn veeleisend, maar Matexi beschouwt ze als een duurzame investering, want zo kan Matexi buurten ontwerpen die gedragen worden door hun omgeving.

In 2022 organiseerden we opnieuw tal van participatietrajecten, gaande van persoonlijke gesprekken met buurtbewoners, informatiemomenten en infomarkten voor de buurt tot heuse samenwerkingstrajecten.

In Vlaanderen maakten onze Project Developers er bijvoorbeeld zaak van om alle directe omwonenden van het project **Genk - Bosart** persoonlijk te informeren over de plannen. In **Oostakker** lieten we ruim 60 omwonenden en geïnteresseerden kennismaken met de belangrijkste speerpunten van onze nieuwe buurt **Meerhoutstraat** tijdens een grote infomarkt. In **Kortrijk** stelden we de uiteindelijke plannen voor de

**Vetex**-site voor aan de buurt, het resultaat van een participatietraject met de buurt dat reeds werd gestart in 2018 en waar alle betrokken partijen na jaren sleutelen bijzonder tevreden zijn.

In Wallonië is een informatiemoment, een zogeheten 'Réunion d'Information Publique' voor de buurt verplicht binnen het proces van de vergunningsaanvraag, waardoor we meerdere dergelijke momenten organiseerden. Twee projecten sprongen er uit met extra participatie: **Cuesmes – Fontaine Saint-Remy** en **Hennuyères – Rue du Grand Péril**.

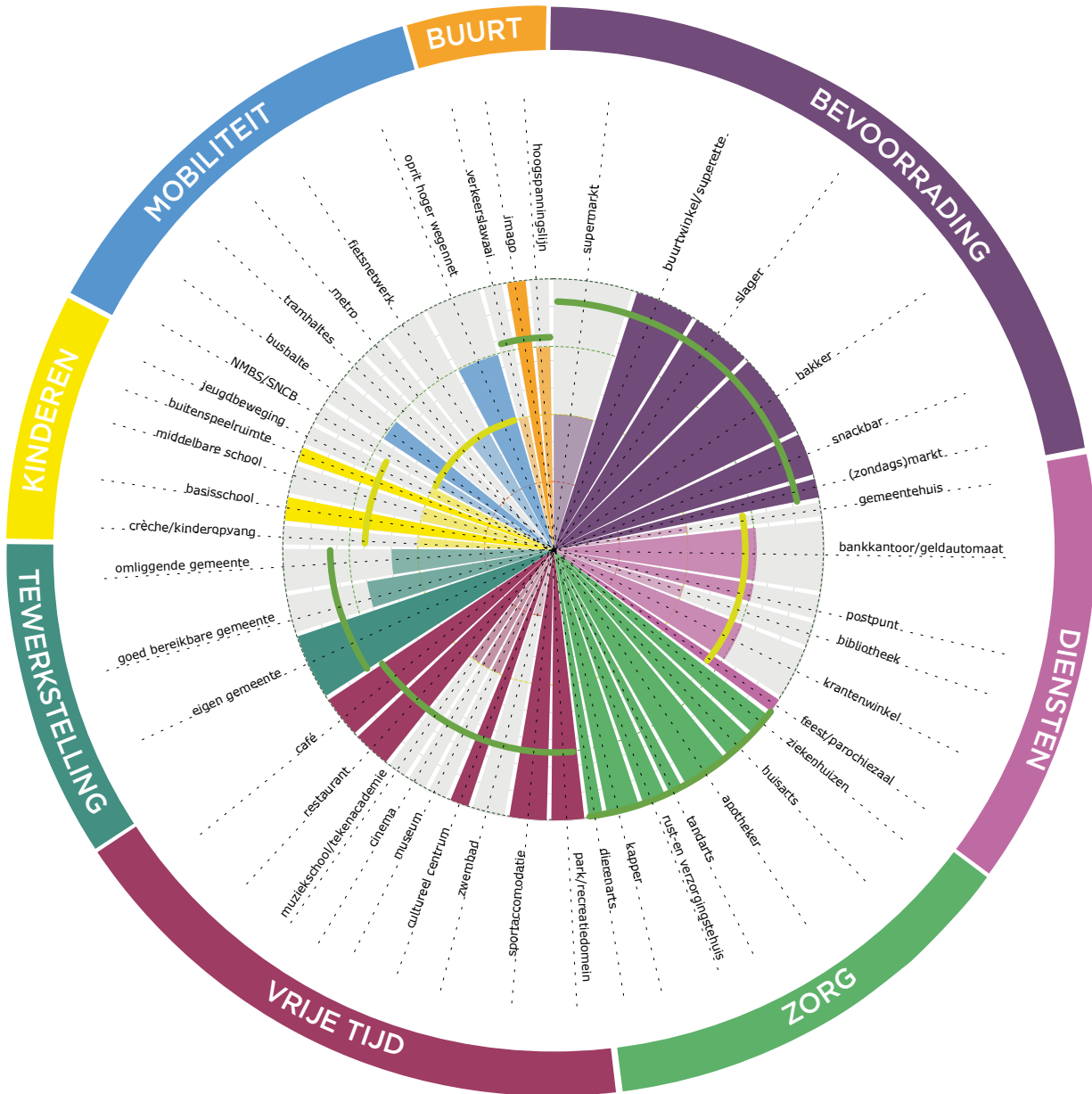
#### MEEST RECENTE CHARRETTE- EN PARTICIPATIEVE PROCESSEN

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





We analyseerden **De Porre** in **Gentbrugge** én de omgeving via onze Buurtbarometer. Zo konden we gericht voorzieningen, zoals een kinderopvang, toevoegen om de buurt nog mens- en woonvriendelijker te maken. Hierover gingen we in overleg met alle betrokken stakeholders. Na realisatie zal de buurt maar liefst 77% scoren op onze barometer.



## Buurtanalyse

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 terecht komen 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 Buurtbarometer.

### BUURTBAROMETER

De Buurtbarometer 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 Buurtbarometer 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 Buurtbarometer een score per voorziening én per deelaspect. We streven ernaar dat een buurt na realisatie minstens 65% scoort op onze Buurtbarometer.

In **Gentbrugge** herontwikkelen we de oude textielloods en brandweerkazerne op de site **De Porre** de komende jaren tot een nieuw residentieel project, nadat Matexi als winnaar uit de bus kwam van de PPS-wedstrijd. Het nieuwe woonproject omvat 60 kindvriendelijke woonunits met een ondergrondse bewoners- en bezoekersparking. Ons team Urban Planning & Design was van bij de kandidaatstelling voor de PPS betrokken bij de ontwikkeling van het project. Via de Buurtbarometer analyseerden ze de buurt in wording en zijn omgeving. In een eerder stadium herontwikkelde sogent de voormalige spinnerij en weverij op de site: er kwam een buurtpark, een uitbreiding van de plaatselijke basisschool en een nieuw buurthuis. Dat is duidelijk te zien in de analyse: met een score van 70% scoort de huidige buurt al vrij goed.

Dat weerhield het team er echter niet van nog extra buurtvoorzieningen toe te voegen. Om de reeds opgebouwde levendigheid van de buurt te vrijwaren en te stimuleren, introduceren we 'De Knoop': een broedplek voor stedelijke dynamiek met vier ateliers in de vorm van een polyvalente ruimte, café, buurtwinkel en stadslandbouw. (Buurt)bewoners en exploitanten kunnen er maximaal participeren, met ondersteuning van Miss Miyagi, Stadsmakersfonds en CERA. De Knoop komt op een goed zichtbare, toegankelijke en gastvrije plek, centraal gelegen langs de fiets- en wandelas in het hart van de site. De oplevering van De Porre staat gepland voor 2026. De extra buurtvoorzieningen zorgen ervoor dat de buurt dan 77% zal scoren op onze Buurtbarometer.



Als buurtontwikkelaar hebben we een gezonde verstandhouding met de lokale beleidsmakers van de steden en gemeenten waar wij actief zijn. We overleggen vaak en doordacht, en dat met een belangrijke gezamenlijke doelstelling: de buurt beter maken. Zo zijn **Bart Julliams**, schepen voor Ruimtelijk Beleid in Geel, en collega **Tim Peeters** reeds sinds 2017 in gesprek over het project **Geel-Laar**.



## Matexi is momenteel actief in 367 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
- 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
- Eigenbrakel
- Ekeren
- Elsene
- Emines
- Epepegem
- Erembodegem
- Erpent
- Ertvelde
- Esch
- Essen
- Etterbeek
- Eupen Nussfeld
- Evere
- Evergem
- Familleureux
- Fléron
- Florenville
- Fosses
- Franière
- Geel
- Geldenaken
- Genappe
- Genk
- Gent
- Gentbrugge
- Grâce Hologne
- Grez Doiceau
- Grimbergen
- Grivegnée
- Haacht
- Haaltert
- Haccourt
- Halen
- Halle
- Hamme
- Haren
- Heist
- Herentals
- Herk-de-Stad
- Herstal
- Herzele
- Hesperange
- Heule
- Heusden-Zolder
- Heusden (Destelbergen)
- Hillegem
- Hoboken
- Hoeilaart
- Hoogstraten
- Hotton (Fronville)
- Houthalen
- Hove
- Hubermont
- Huldenberg
- Humbeek
- Ingelmunster
- Izegem
- Jabbeke
- Jemeppe
- Jette
- Kachtem
- Kampenhout
- Kapellen
- Kasterlee
- Kessel
- Kluisbergen
- Koekelberg
- Koningslo
- Kontich
- Kooigem
- Koolkerke
- Kortrijk
- Krakau
- Krakenbeke
- Kurne
- La Hulpe
- La Louvière
- Laarne
- Lanaken
- Landen
- Lebbeke
- Leefdaal
- Lembeek
- Lendeledede
- Leopoldsburg
- 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
- Meulebeke
- Middelkerke
- Modave
- Mons
- Mont-Saint-Guibert
- Moorsele
- Mortsels
- Namen
- Nazareth
- Sint-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 Winges
- 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
- Wolvertem
- Wommelgem
- Wortegem
- Wuustwezel
- Zandhoven
- Zaventem
- Zellik
- Zelzate
- Zemst
- Zoerle
- Zoersel
- Zonhoven
- Zottegem
- Zulte
- Zwevegem
- Zwijndrecht



Dankzij een uniek partnership met badkamerproducent **Ideal Standard** krijgen onze klanten de kans om een badkamer van dit topmerk te kiezen. **Inge Van Tieghem**, Sales Manager bij Ideal Standard België: "Een van de claims van Ideal Standard is Together for better. De samenwerking met Matexi is daar een mooi voorbeeld van: het partnerschap betekent voor alle betrokkenen een win, ook voor de eindklant van Matexi!"



## Onze partners

**Matexi werkt samen met vele, vaak lokale aannemers en leveranciers en creëert op die manier niet minder dan 3.000 indirecte arbeidsplaatsen. Ook met deze partijen gaan we voor duurzame samenwerkingen, want we dragen een verantwoordelijkheid tegenover een volledige economische keten. Matexi bouwt 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 studie bureaus), uitvoerende partners (zoals aannemers en onderaannemers), producenten (zoals materiaalproducenten), 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 dichterbij 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. Binnen dit kader was Gaëtan Hannecart in 2022 te gast bij Construction Products Europe, de Europese federatie van bouwmaterialenfabrikanten, waar hij de algemene vergadering toesprak.

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, bleek nogmaals in 2022, 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.

# 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 de betrokken stakeholders.**

## 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.

De energiecrisis en stijgende hypothecaire rente van het afgelopen jaar zorgden ervoor dat de betaalbaarheid van wonen verder onder druk kwam te staan. Het is daarbij duidelijk dat we in de totale kosten van wonen voortaan niet alleen het aankoopbedrag of de huurprijs van een woning in rekening moeten brengen, maar ook de maandelijkse energiekosten en onderhoudskosten.

Ons Belgisch woningpark is verouderd, met meer dan een miljoen woningen van slechte kwaliteit, die gemiddeld meer dan 60 jaar oud zijn. Bovendien behoren de Belgische woningen tot de slechtst geïsoleerde woningen van de EU.

Iedereen beseft dat de druk op de open ruimte toeneemt, maar 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 beleidsmakers, academici en maatschappelijke belangengroepen 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. Wij pleiten 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. Het verlaagde btw-tarief van 6% voor sloop en hernieuwbouw moet permanent worden gezien de bewezen positieve impact op betaalbaarheid, stadsvernieuwing en energiezuinigheid.

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

We streven naar een betere balans tussen de (energie)normen voor nieuwe en bestaande woningen. Het Vlaamse masterplan voor energiezuinige woningen kan inspireren in de andere regio's van het land.

- > Werken aan een evenwichtiger 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 pleiten ook 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). Onze directie en medewerkers treden frequent op als spreker en worden door overheden, academische instellingen, verenigingen en pers uitgenodigd om deel te nemen aan panels en denkgroepen. Zo namen we in 2022 deel aan het panelgesprek van de VRP in aanwezigheid van gerenommeerd architect David Sim, een UPSI-BVS-rondetafelgesprek, Brussels Real Estate van SPRYG Real Estate Academy, de VVSG Klimaatdag en het panelgesprek op de actiedag Green Deal Circulair Bouwen. Experts van Matexi zijn ook gastdocent aan verschillende onderwijsinstellingen, waaronder KU Leuven en UGent.





In **Luik** ontwikkelen we samen met Befimmo de buurt **Paradis Express**, volgens het label 'Ecoquartier' van de Waalse overheid. De vier residentiële gebouwen van het project vormen als het ware een vierhoek met daarin een groene zone met bomen en zitbanken, waar de bewoners zich in alle rust zullen kunnen ontspannen in het midden van de stad.



# Grond- en pandeigenaars

**Als financieel gezonde marktleider biedt Matexi grondeigenaars een goede, professionele valorisatie aan van hun grond met een concreet 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 verkregen we in 2022 binnen de publiek-private samenwerking (PPS) voor de herontwikkeling van het voormalige woonzorgcentrum Herfstvreugde in **Genk** de vergunning voor de concrete start van de reconversie naar het woonproject **Bosart**.

Ook de vernieuwing van de kern van **Machelen** is een publiek-private samenwerking die verder vorm kreeg in 2022: we startten met de transformatie van de vierde en laatste deelsite.

Nog in Vlaams-Brabant werd de PPS voor de herontwikkeling van het gewezen kinderdagverblijf op de **Grote Markt** in **Vilvoorde** toegewezen aan Matexi. In **Gentbrugge** tenslotte koos het stadsontwikkelingsbedrijf sogent voor het ontwerpteam o.l.v. Matexi voor de herontwikkeling van de voormalige spinnerij en weverij **De Porre** en de aanpalende leegstaande brandweerkazerne. In het verleden realiseerden we ook al succesvolle samenwerkingen voor onder meer Gent Kouterdreef, waarbij Matexi samenwerkte met KBC, en Antwerpen 't Groen Kwartier, waarbij Matexi samenwerkte met onder meer het stadsontwikkelingsbedrijf AG Vespa.

In 2022 investeerde Matexi 94 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 55.



Halfweg tussen het centrum van **Bergen** en de deelgemeente Obourg geniet de buurt **Les Lisières d'Havré** van een groen karakter, uitstekende verbindingsmogelijkheden en tal van faciliteiten. Het inbreidingsproject omvat 207 woningen, zowel huizen als appartementen. De recente kijkwoning biedt toekomstige bewoners een extra inspiratiebron voor hun nieuwe thuis.



# 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 77 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 buitenlandelijk, 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 projectportefeuille.

## 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.

Matexi zette als een van de eerste Belgische vastgoedontwikkelaars een groen thesauriebewijzenprogramma op poten. De transactie werd een groot succes: samen plaatsten we het maximaal beschikbare bedrag van 50 miljoen euro bij institutionele investeerders. Een illustratie van onze liefde voor gepassioneerde ondernemers en ons vertrouwen in de duurzame koers van Matexi.



**PROFIT**

Voor de bouw van onze woningen werken we enkel samen met preferentiële partners, met wie we een langetermijnrelatie opbouwen. Zo onderhouden we uitstekende relaties met honderden competente en trouwe aannemers en onderaannemers. **VANDOLEC** uit Zulte is een van hen: al sinds 2018 installeert zaakvoerder **Andy Van Doorne** de elektriciteit in Oost-Vlaamse nieuwbouwhuizen en appartementen van Matexi.



# Zorg voor meerwaarde

**Vastgoedontwikkeling draait voor Matexi volledig rond meerwaarde creëren. We creëren meerwaarde voor onze eigen organisatie, maar ook voor de buurten waar we ontwikkelen, onze klanten en de partners waar we mee samenwerken. Op die manier kunnen we als marktleider op verschillende fronten iets teruggeven aan de maatschappij.**

Volgens Matexi zijn de beste initiatieven én goed voor de planeet, én voor de mens, én dragen ze bij tot een gezonde financiële basis en meerwaarde voor al onze stakeholders. Daarom verweven we de zorg voor meerwaarde via vier thema's in onze projecten en Matexi als bedrijf.

## BETAALBAARHEID

We bieden onze klanten een 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 350 Matexi-medewerkers en zo'n 3.000 indirecte arbeidsplaatsen – van stedenbouwkundigen, architecten en studie bureaus 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 Buurtbarometer. We analyseren welke voorzieningen nodig zijn om de buurt nog mens- en woonvriendelijker te maken en voegen die toe waar mogelijk.

## 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. Sinds 2 november 2021 is Matexi NV een dochtervennootschap van Matexi Group NV. Samen met zijn dochterondernemingen is Matexi NV actief in grond- en projectontwikkeling.**

In totaal telt de consolidatiekring "Matexi Real Estate" met moedervernootschap Matexi Group NV 57 vennootschappen. In 2022 werd de groep uitgebreid door de oprichting van Geiser NV, Everside NV en door de verwervingen van de vennootschappen Immo Dium NV en But Thines NV. De vennootschap Matexi Polska I Sp. z o.o. Lektykarska Sp. k. is verdwenen uit de kring ten gevolge van liquidatie.

De gronden en panden die zich in verschillende fasen van ontwikkeling bevinden, zijn ondergebracht in dochtervennootschappen van Matexi NV – de zogenaamde regionale groundbankvennootschappen – 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.

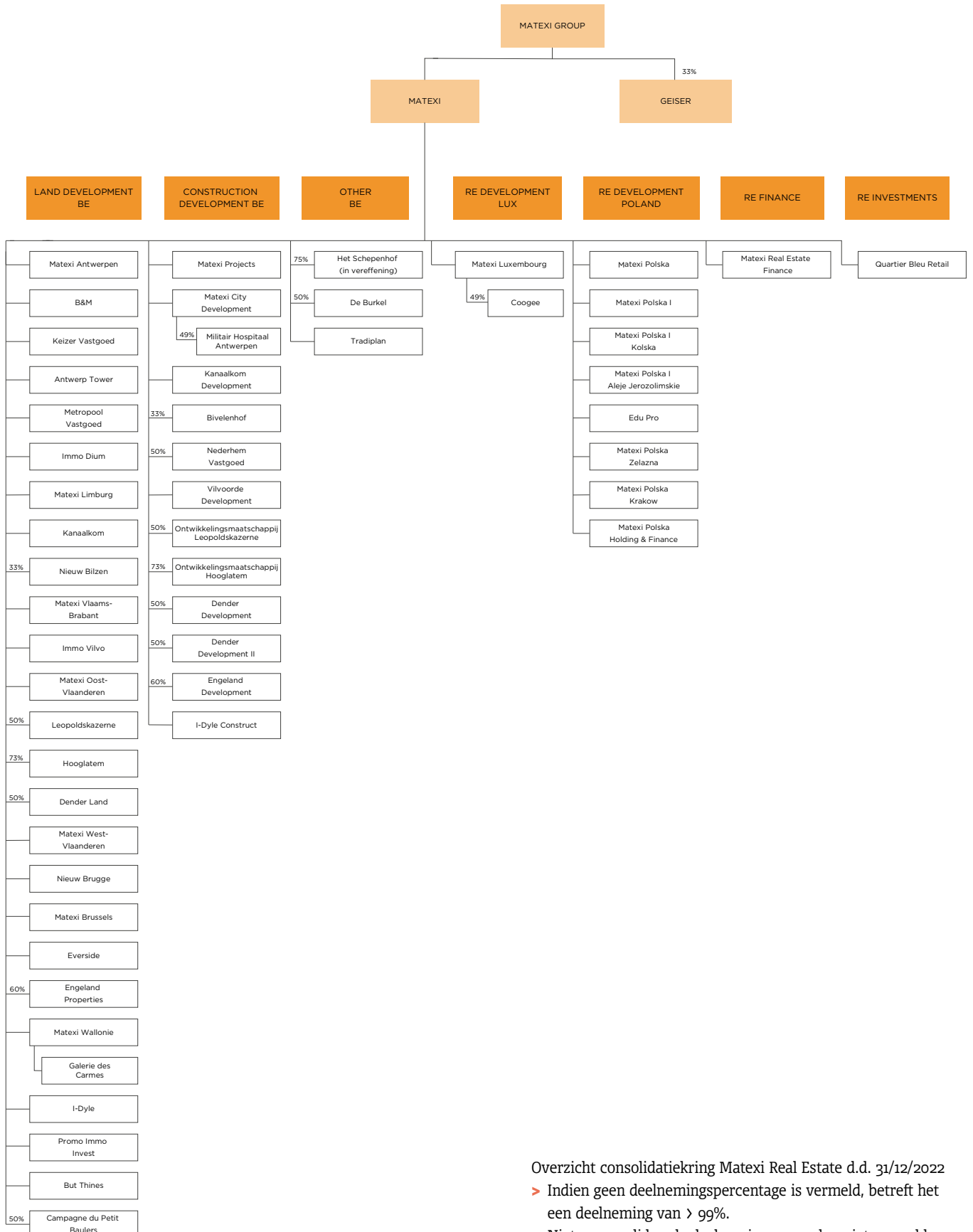
Meer en meer gaat het om binnenstedelijke herontwikkelingsprojecten, zowel op gronden van derden als op gronden die toebehoren aan verbonden ondernemingen en soms in publiek-private samenwerking.

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 groot-schalig 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 Fonteynen' in Vilvoorde), Militair Hospitaal Antwerpen NV (project 't Groen Kwartier), 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).



Overzicht consolidatiekring Matexi Real Estate d.d. 31/12/2022  
 > Indien geen deelnemingspercentage is vermeld, betreft het een deelneming van > 99%.  
 > Niet geconsolideerde deelnemingen worden niet vermeld.



**Les Promenades d'Uccle** is een groene buurt in onze Brusselse metropool en bestaat uit maar liefst 235 appartementen en 59 huizen. De buurt ligt in **Ukkel** aan de rand van een 'Natura 2000'-gebied, een Europees netwerk dat de diversiteit van natuurgebieden wil verbeteren. Dit weerspiegelt zich in het ontwerp van de buurt, met onder andere de integratie van nestkastjes in de muren en groendaken voor alle gebouwen.



## 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 ongeveer vijftien jaar een interne versie van de jaarrekening gemaakt.

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

In 2021 werd een nieuwe holding boven Matexi NV geplaatst, namelijk Matexi Group NV. De cijfers van het verslag tot en met 2020 zijn de geconsolideerde balans en resultatenrekening van Matexi NV. De cijfers vanaf 2021 betreffen de geconsolideerde balans en resultatenrekening van Matexi Group NV, met enkele correcties ten behoeve van de vergelijkbaarheid met de cijfers van de vorige jaren.

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 waardebeoordeling 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-revisor 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 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.

<b>ACTIVA in €</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>31/12/2022</b>
<b>Kosten van oprichting, kapitaalverhoging</b>	<b>672.015</b>	<b>645.520</b>	<b>416.943</b>
<b>Vaste activa</b>	<b>82.082.499</b>	<b>82.336.273</b>	<b>115.613.140</b>
Immateriële vaste activa	46.711	53.530	390.278
Consolidatieverschillen (goodwill)	0	0	0
Materieel vaste activa	77.087.181	78.355.689	80.160.829
Terreinen en gebouwen	7.375.228	7.839.927	7.628.815
Installaties, machines	133.256	107.209	108.839
Meubilair en rollend materiaal	22.895	17.057	226.985
Andere materiële vaste activa	65.759.425	66.956.872	68.976.017
Consolidatie-goodwill op andere materiële vaste activa	3.496.340	3.356.486	3.216.633
Activa in aanbouw en vooruitbetalingen	300.037	78.138	3.541
Financiële vaste activa	4.948.606	3.927.053	35.062.033
Deelneming in verbonden ondernemingen	0	0	0
Vorderingen op verbonden ondernemingen	1.889.989	114.760	635.357
Deelneming in ondernemingen met deelnemingsverhouding	51.452	57.212	63.307
Andere deelnemingen	8.924	8.924	8.924
Overige vorderingen en participaties	0	0	18.017.953
Borgtochten in contanten	2.998.241	3.746.157	16.336.492
<b>Vlottende activa</b>	<b>969.638.254</b>	<b>979.705.642</b>	<b>999.105.357</b>
Vorderingen op meer dan 1 jaar	3.303.516	5.187.346	2.512.650
Actieve belastinglatenties	5.385.958	4.766.355	10.303.478
Vorraden onroerende goederen	894.027.459	884.326.147	934.491.789
Voorraad Vastgoed	871.678.434	842.572.183	910.923.096
Voorraad gronden, infrastructuur en bestaande gebouwen	583.428.820	594.914.104	668.279.878
Constructies	265.468.357	226.882.778	222.820.277
Consolidatie-goodwill op voorraad	22.781.257	20.775.302	19.822.942
Vooruitbetalingen aankopen voorraden	3.615.886	16.614.152	6.262.044
Werken in uitvoering	18.733.139	25.139.812	17.306.649
Vorderingen op minder dan 1 jaar	24.300.495	27.813.540	35.784.825
Handelsvorderingen	20.608.766	20.892.072	17.805.303
Overige vorderingen	3.691.729	6.921.467	17.979.522
Geldbeleggingen en liquide middelen	37.405.485	51.354.562	14.161.612
Overlopende rekeningen	5.215.341	6.257.693	1.851.004
<b>TOTAAL</b>	<b>1.052.392.769</b>	<b>1.062.687.435</b>	<b>1.115.135.440</b>

<b>PASSIVA in €</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>31/12/2022</b>
<b>Geconsolideerd eigen vermogen</b>	<b>383.591.298</b>	<b>400.697.890</b>	<b>397.146.803</b>
<b>Kapitaal</b>	<b>23.000.000</b>	<b>339.105.915</b>	<b>339.105.915</b>
Herwaarderingsmeerwaarden	182.902.467	187.399.835	185.822.057
Voorschot aandeelhouders (Abacus Group)	44.685.383	24.685.383	-5.361.618
Geconsolideerde reserves	135.616.467	-147.872.300	-118.954.936
Negatieve consolidatieverschillen	0	0	0
Omrekeningsverschillen	-2.613.019	-2.620.943	-3.464.616
<b>Belangen van derden</b>	<b>113.253</b>	<b>112.741</b>	<b>113.501</b>
Belangen van derden	113.253	112.741	113.501
<b>Voorzieningen en uitgestelde belastingen</b>	<b>12.912.431</b>	<b>12.710.930</b>	<b>20.297.056</b>
Voorzieningen	3.292.548	1.779.262	774.209
Uitgestelde belastingen en belastinglatenties	212.660	2.841	8.642.393
Belastinglatenties op latente meerwaarden	9.407.223	10.928.827	10.880.455
<b>Schulden</b>	<b>655.775.787</b>	<b>649.165.874</b>	<b>697.578.080</b>
Schulden op meer dan 1 jaar	313.087.577	303.004.846	385.278.654
Achtergestelde obligatielening	50.000.000	50.000.000	0
Achtergestelde leningen verbonden ondernemingen	0	0	4.978
Niet achtergestelde leningen	16.252.059	27.177.458	37.314.228
Leasingschulden en soortgelijke schulden	0	0	0
Kredietinstellingen	238.332.676	218.133.000	340.799.171
Andere leningen	5.745.719	5.501.761	6.682.088
Handelsschulden	2.532.123	1.877.123	220.000
Ontvangen vooruitbetalingen op bestellingen	0	0	0
Overige schulden	225.000	315.504	258.189
Schulden op minder dan 1 jaar	334.480.032	341.947.149	308.000.289
Schulden > 1 jaar die binnen het jaar vervallen	137.141.059	113.639.533	122.510.695
Achtergestelde leningen verbonden ondernemingen	0	0	0
Niet-converteerbare obligatielening	90.000.000	0	50.000.000
Kredietinstellingen	40.175.884	108.689.533	67.271.553
Overige schulden	6.965.175	4.950.000	5.239.142
Financiële schulden < 1 jaar	81.027.601	107.008.516	51.632.925
Kredietinstellingen	80.664.624	80.074.897	795.155
Andere leningen	362.977	26.933.619	50.837.771
Handelsschulden	70.960.265	78.607.099	85.752.475
Fiscale en sociale schulden	14.537.955	11.247.699	15.193.208
Ontvangen vooruitbetalingen	26.976.779	25.376.390	28.343.299
Overige schulden	3.836.372	6.067.911	4.567.688
Overlopende rekeningen	8.208.177	4.213.879	4.299.136
<b>TOTAAL</b>	<b>1.052.392.769</b>	<b>1.062.687.435</b>	<b>1.115.135.440</b>

<b>RESULTATENREKENING in €</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>31/12/2022</b>
<b>Bedrijfsopbrengsten</b>	<b>403.871.023</b>	<b>459.244.331</b>	<b>446.835.085</b>
OMZET (incl. mutatie WIU)	345.900.641	450.188.840	437.516.334
Zelf geproduceerde vaste activa	51.514.430	299.199	319.653
Andere recurrente bedrijfsopbrengsten	6.454.869	8.740.140	8.996.425
Andere niet-recurrente bedrijfsopbrengsten	1.084	16.152	2.674
<b>Bedrijfskosten</b>	<b>-368.137.634</b>	<b>-409.087.770</b>	<b>-395.200.502</b>
Aankopen en voorraadwijzigingen	-302.900.338	-337.062.916	-318.795.771
Afschrijvingen consolidatie-goodwill immobiliën en projecten	-1.085.541	-2.005.955	-2.113.906
Diensten en diverse goederen	-37.198.560	-40.427.912	-43.892.105
Bezoldigingen en sociale lasten	-20.237.602	-23.277.552	-26.206.364
Afschrijvingen, waardeverminderingen en voorzieningen	-2.415.409	-3.565.765	-1.370.061
Afschrijvingen consolidatieverschillen (goodwill)	-2.308	-139.854	-139.854
Andere recurrente bedrijfskosten	-4.297.877	-2.607.378	-2.682.441
Andere niet-recurrente bedrijfskosten	0	-438	0
<b>BEDRIJFSRESULTAAT (EBIT)</b>	<b>35.733.389</b>	<b>50.156.561</b>	<b>51.634.584</b>
<b>Financiële opbrengsten</b>	<b>2.972.714</b>	<b>1.121.731</b>	<b>1.217.448</b>
Recurrente financiële opbrengsten	2.847.714	1.014.553	1.217.448
Niet-recurrente financiële opbrengsten	125.000	107.178	0
<b>Financiële kosten</b>	<b>-16.926.205</b>	<b>-14.288.377</b>	<b>-16.279.338</b>
Recurrente financiële kosten	-16.678.317	-14.288.377	-16.279.293
Niet-recurrente financiële kosten	-247.887	0	-45
<b>RESULTAAT VOOR BELASTINGEN</b>	<b>21.779.899</b>	<b>36.989.916</b>	<b>36.572.694</b>
<b>Belastingen op het resultaat</b>	<b>-4.845.390</b>	<b>-4.573.279</b>	<b>-7.654.571</b>
Belastingen : acuut	-4.217.575	-4.164.520	-4.553.459
Belastingen : latent	-627.815	-408.759	-3.101.112
Afschrijv. op consolidatie verschillen toegewezen aan passieve belastinglatenties	0	0	0
<b>GECONSOLIDEERD RESULTAAT</b>	<b>16.934.509</b>	<b>32.416.637</b>	<b>28.918.123</b>
Deel groep in geconsolideerd resultaat (incl. MREF)	16.934.889	32.417.150	28.917.363
Mutatie herwaarderingsmeerwaarde	1.791.495	4.497.367	-1.577.777
Mutatie in CTA en badwill	-2.675.313	-7.925	-843.672
<b>SHAREHOLDERS' VALUE CREATION</b>	<b>16.051.071</b>	<b>36.906.592</b>	<b>26.495.914</b>

**ACTIVA**

Het totaal der activa bedraagt 1,1 miljard euro en is met 5% gestegen tegenover 2021. De voorraad vastgoed is in 2022 gestegen met 68 miljoen euro (door een stijging van de gronden met ruim 73 miljoen euro) en vormt met een totale waarde van 934 miljoen euro het voornaamste bestanddeel van de balans. Hiermee blijft het projectenportfolio stevig gevuld voor de toekomst.

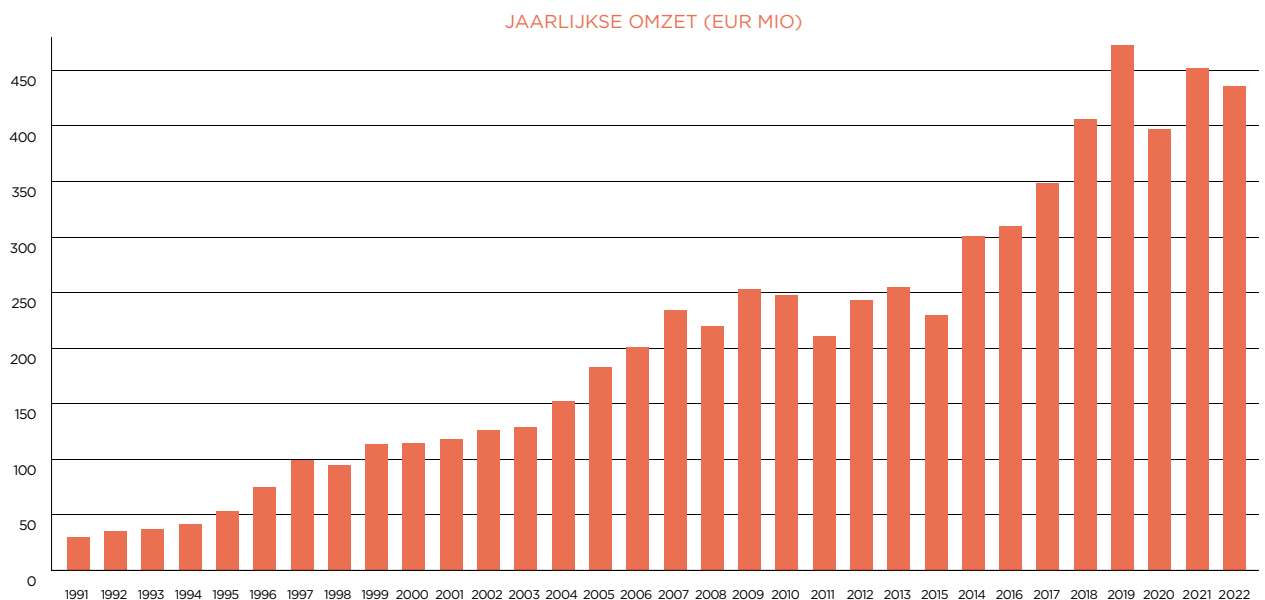
De financiële vaste activa zijn met 31 miljoen euro gestegen in 2022 en bedragen 35 miljoen euro. De werken in uitvoering bedragen 17 miljoen euro.

**PASSIVA**

Het geconsolideerd geherwaardeerd eigen vermogen bedraagt 397,1 miljoen euro. Dit is een daling met 3,5 miljoen euro ten opzichte van het voorgaande jaar. De schulden op meer dan een jaar zijn gestegen van 303 miljoen euro naar 385 miljoen euro en bestaan voornamelijk uit obligatieleningen (37,3 miljoen euro) en bankschulden (340,8 miljoen euro).

**RESULTATENREKENING**

De geconsolideerde omzet (inclusief zelfgeproduceerde vaste activa) bedraagt 438 miljoen euro in het boekjaar 2022, wat overeenkomt met een daling van 12,6 miljoen euro tegenover 2021. Het operationeel resultaat (EBITDA) daalt van 55,9 miljoen euro in 2021 naar 55,3 miljoen euro in 2022. De EBIT stijgt van 50,2 miljoen euro naar 51,6 miljoen euro. Het resultaat 2022 sluit af met een geconsolideerde winst – na boeking van afschrijving gerelateerd aan consolidatieverschillen (goodwill) en na belastingen – van 29 miljoen euro.





## 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.



## Contact

### Hoofdzetel

Franklin Rooseveltlaan 180  
8790 Waregem  
België

**T** +32 56 62 74 00

**E** info@matexi.be

### BELGIË

#### Antwerpen

Artsen zonder Grenzenstraat 31  
2018 Antwerpen  
+32 3 320 90 70  
antwerpen@matexi.be

#### Brussel

Vorstlaan 36 bus 1  
1170 Watermaal-Bosvoorde  
+32 2 761 70 60  
brussel@matexi.be

#### Henegouwen

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

#### Limburg

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

#### Luik, Namen & prov. Luxemburg

Rue Visé Voie 81 bte 1  
4000 Luik  
+32 4 361 18 04  
liege@matexi.be  
namur@matexi.be

#### Oost-Vlaanderen

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

#### Vlaams-Brabant

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

#### Waals-Brabant

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

#### West-Vlaanderen

Spinnerijstraat 101 bus 21  
8500 Kortrijk  
+32 56 36 99 99  
westvlaanderen@matexi.be

### GROOTHERTOOGDOM LUXEMBURG

Route d'Arlon 85  
L-8211 Mamer  
+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

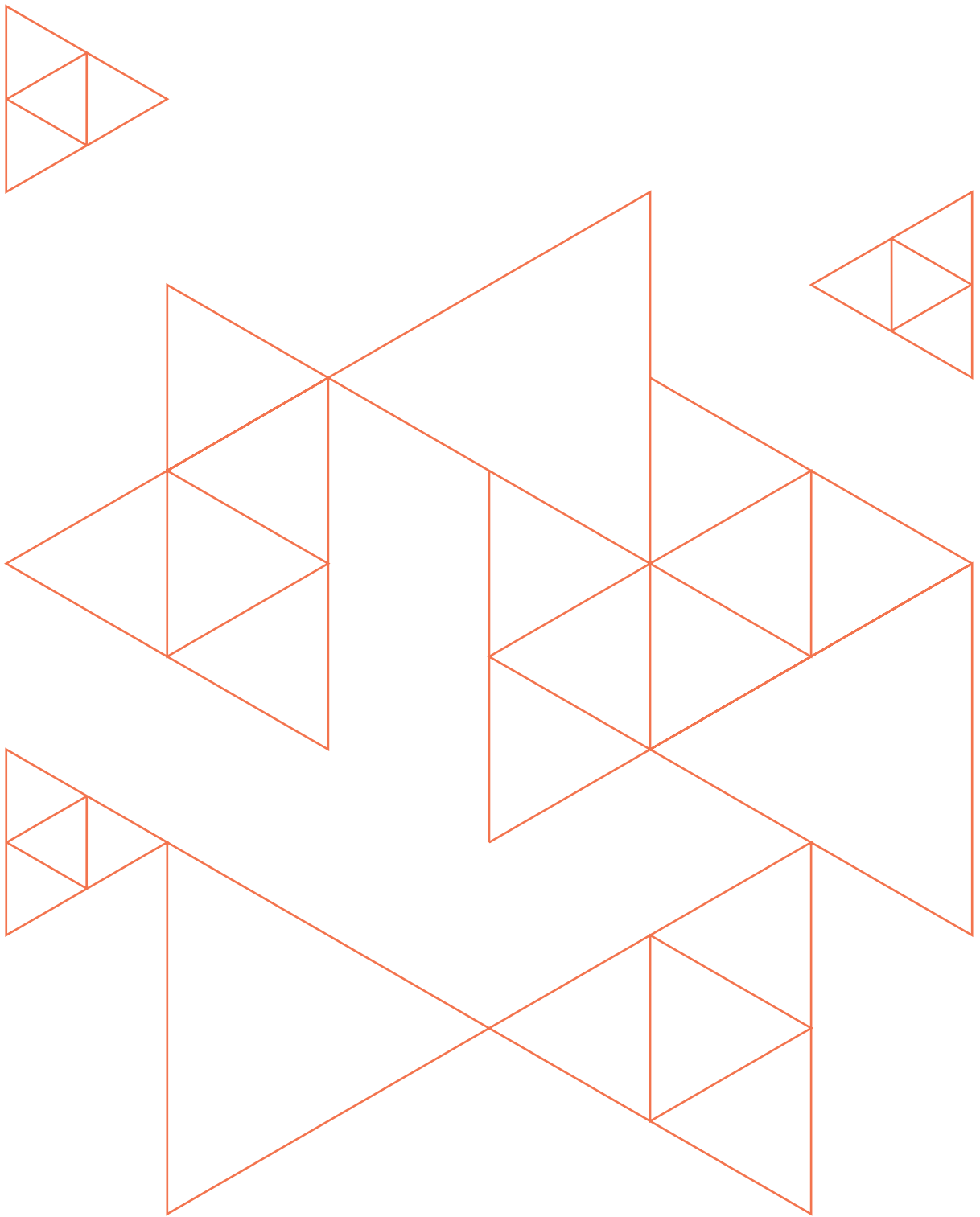
Al. Jana Pawła II 29  
00-867 Warschau  
+48 22 653 92 92  
office@matexipolska.pl  
www.matexipolska.pl

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:

Kim De Raedt  
kim.deraedt@matexi.be

Kristoff De Winne  
kristoff.dewinne@matexi.be





**Welkom  
in de  
buurt.**